



**ESCUELA DE TECNOLOGÍAS  
TECNOLOGÍA EN EXPORTACIONES E IMPORTACIONES**

**DESARROLLO DE UNA PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE  
ARAZÁ.**

**Profesor guía**

**Diego Céspedes Duque**

**Autor**

**Evelyn Desireé Valenzuela Bozza**

**Año**

**2012**

## DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el/la estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

.....

Diego Céspedes Duque

Ingeniero

1803137940

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

.....

Evelyn Desireé Valenzuela Bozza

1718471475

## **AGRADECIMIENTO**

Al culminar la carrera de Tecnología en Importaciones – Exportaciones en tan prestigiosa universidad de la ciudad de Quito, agradezco a Dios por haberme dado la fortaleza para terminar este proyecto, a mis padres por darme su apoyo en todo momento de mi vida, a los profesores ya que con paciencia impartieron sus conocimientos durante estos años de estudios.

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto a mis padres quienes me han Brindado su apoyo durante todo este tiempo, a mis hijos que han sido mi fortaleza, al Ing. Diego Céspedes Duque quien con sus conocimientos supo guiarnos para la culminación de este proyecto.

## RESUMEN

Tomando como base las nuevas exportaciones no tradicionales Hacia grandes mercados, y la respuesta de los mismos debido a la novedad de adquirir productos específicos de determinadas partes del mundo, se realizó la investigación necesaria en el Ecuador para encontrar un nuevo producto exportable.

Se tomó en cuenta que la riqueza agrícola del Ecuador juega siempre un papel fundamental y constituye una fortaleza estratégica propia del país se inclinó a la búsqueda de nuevos productos exportables hacia el sector agrícola.

Es por esto que el presente proyecto expone como elaborar un plan de negocios para la factibilidad de comercialización de pulpa de arazá en el mercado norteamericano.

La finalidad de este proyecto es ser parte de una iniciativa de aplacamiento para el país, demostrando la factibilidad de la comercialización internacional de nuevos productos como los derivados del arazá

## **ABSTRACT**

Based on the new non-traditional exports towards large markets, and the response from them due to the novelty of specific products you acquire certain parts of the world, the research was done in Ecuador is necessary to find a new exportable product.

It took into account that the agricultural wealth of Ecuador always plays a key role and is a strategic strength of the country bent the search for new export products to the agricultural sector.

That is why this project shows how to develop a business plan for merchantability Araza pulp in the U.S. market.

The purpose of this project is to be part of an initiative of appeasement for the country, demonstrating the feasibility of the international marketing of new products such as derivatives araza

## INDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	1
<b>PROBLEMA</b> .....	1
FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.	2
<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	2
<b>OBJETIVOS</b> .....	3
<b>OBJETIVO GENERAL</b> .....	3
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	3
<b>HIPÓTESIS</b> .....	3
HIPÓTESIS GENERAL.....	3
<b>ASPECTOS METODOLÓGICOS</b> .....	4
Diseño de la investigación.....	4
Técnicas para la recopilación de la información.....	5
<b>CAPITULO I</b> .....	6
1. DEFINICIÓN FRUTO ARAZÁ.....	6
1.1. Clasificación Botánica del Arazá .....	6
1.2. Descripción de la fruta.....	6
1.3. Plagas y enfermedades.....	7

1.4. Valor Nutritivo .....	8
1.5. Principales Zonas Productoras del Arazá en Ecuador .....	8
1.6. Superficie de producción y rendimiento.....	9
1.7. Descripción de productos derivados.....	9
1.7.1. Extracción de la pulpa de arazá .....	10
<b>CAPITULO II .....</b>	<b>14</b>
<b>ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>14</b>
<b>2. ANTECEDENTES .....</b>	<b>14</b>
2.1. MACRODIAGNOSTICO .....	14
2.1.1. Entorno Político .....	14
2.1.2. Arancel Estados Unidos .....	15
2.2. MEDICIÓN Y PRONÓSTICO DE LA DEMANDA.....	15
2.2.1. Importadores de Pulpa .....	17
2.3. OFERTA.....	18
2.3.1. Productores de Pulpa .....	19
2.3.2. EXPORTADORES DE PULPA.....	21
2.4. PROCEDIMIENTOS ADUANEROS DE ESTADOS UNIDOS .....	22
2.4.1. Reglamentos específicos aplicables a productos perecibles para el ingreso a Estados Unidos.....	22
2.4.2. Etiquetado Bilingüe.....	27
2.4.2.1. Empaque.....	27
2.4.2.2. Estándares Sanitarios .....	27
2.5. PUERTOS DE ENTRADA .....	27
2.6. ENTORNO ECONÓMICO .....	28
2.6.1. Análisis de la balanza comercial por partida arancelaria.....	30
2.7. TENDENCIAS DEL MERCADO .....	30
2.8. MATRIZ FODA .....	31
2.9. PRECIOS .....	33
2.9.1. Precios Internos.....	33

2.9.2. Precios de Exportación.....	33
2.10. NEGOCIACION .....	34
2.11. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN .....	34
2.12. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	36
2.12.1. FACTIBILIDAD DE PRODUCCIÓN.....	36
2.12.2. FACTIBILIDAD DE COMERCIALIZACIÓN.....	36
2.12.3. FACTIBILIDAD LOGISTICA .....	38
<b>CAPITULO III .....</b>	<b>40</b>
<b>EMPRESA EXPORTADORA DE PULPA .....</b>	<b>40</b>
<b>3. FRUTA SI .....</b>	<b>40</b>
3.1. EMPRESA Y ORGANIZACIÓN.....	40
3.1.1. MISIÓN.....	41
3.1.2. VISION .....	41
3.1.3. VALORES.....	42
3.1.4. LOCALIZACIÓN .....	43
3.1.5. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO .....	44
3.1.6. Logotipo.....	44
3.2. EMPAQUE DEL PRODUCTO .....	46
3.2.1. Etiquetado .....	46
3.2.2. Descripción de la caja .....	47
3.2.3. Embalaje para el transporte.....	48
3.2.3.1. Paletizado. ....	48
3.3. VOLÚMENES DE EXPORTACIÓN.....	49
3.4. PRECIOS .....	49
3.4.1. Precios Internacionales del Producto .....	49
3.5. LOGÍSTICA .....	50
3.5.1. CALIFICACIÓN COMO EXPORTADOR .....	50
3.5.1.1. Solicitud del RUC .....	50

3.5.1.2. Registro como exportador en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador “SENAE” .....	51
3.5.1.3. Registro para la obtención de los Certificados de Origen. ....	51
3.5.1.4.Registro en “AGROCALIDAD” .....	52
3.5.2. COMERCIALIZACIÓN.....	52
3.5.2.1. Proveedor .....	52
3.5.2.2. Contacto con el cliente.....	53
3.5.2.3. Acopio del Producto.....	53
3.5.2.4. Selección y Clasificación.....	54
3.5.3. TRANSPORTE .....	54
3.5.3.1. Transporte Interno.....	54
3.5.3.2. Transporte Internacional. ....	54
3.5.4. PASOS PARA LA EXPORTACIÓN .....	54
3.5.4.1. Documentación correspondiente.....	54
3.5.4.2. Transporte de la Mercancía a zona primaria.....	56
3.5.4.3. Documentos Para la exportación .....	56
3.5.4.4. Fases de exportación en zona primaria. ....	56

## **CAPITULO IV..... 59**

## **ESTUDIO FINANCIERO..... 59**

<b>4. Presentación .....</b>	<b>59</b>
4.1. Identificación del Producto. ....	59
4.1.1. Presentaciones que se van a ofertar que se van a ofertar ...	60
4.2. Mercado Meta.....	61
4.3. Análisis de la Oferta .....	61
4.4. Análisis de la Demanda.....	62
4.5. Proyección de la Demanda .....	63
4.5.1. Cálculo de la Demanda Proyectada .....	63
4.5.2. Demanda Proyectada a Cubrir con el Proyecto.....	66

4.6. Análisis de Precios .....	66
4.6.1. Costos de Pulpa de Fruta Arazá.....	67
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>68</b>
<b>5. Estudio Técnico – Ingeniería del Proyecto .....</b>	<b>68</b>
5.1. Estudio Técnico.....	68
5.1.1. Antecedentes.....	68
5.1.1.1. Disponibilidad de Materia Prima.....	68
5.1.2. Inversiones .....	68
5.1.2.1. Requerimientos de Infraestructura.....	69
5.1.2.2. Requerimiento de Maquinaria y Equipos de Producción.....	69
5.1.2.3. Requerimiento de Equipos de Computación.....	70
5.1.2.4. Requerimiento de Muebles De Oficina .....	70
5.1.2.5. Requerimiento de Útiles de Oficina.....	71
5.1.3. Resumen de Inversiones Fijas .....	72
5.1.3.1. Requerimiento para inversiones Diferidas .....	73
5.1.3.2. Requerimientos de Personal Administrativo y de Ventas.....	73
5.1.4. Talento Humano .....	74
5.1.5. Inversión Variable .....	74
5.1.5.1. Gastos Administrativos .....	76
5.1.6. Capital de Trabajo .....	76
<b>CAPÍTULO VI.....</b>	<b>79</b>
<b>6. Estudio Financiero .....</b>	<b>79</b>
6.1. Inversión y su Financiamiento.....	79
6.2. Determinación de Ingresos.....	79
6.2.1. Proyección de Ingresos por venta .....	79
6.3. Determinación de Egresos .....	80

6.3.1. Costos de Producción .....	80
6.3.1.1. Materia Prima.....	80
6.3.1.2. Mano de Obra Directa.....	81
6.3.1.3. Gastos Generales de Fabricación.....	83
6.3.1.4. Presupuesto de Costos de Producción .....	84
6.3.2. Gastos Administrativos .....	85
6.3.3. Gastos de Venta.....	87
6.4. Depreciación de Activos Fijos .....	89
6.5. Gastos Financieros.....	90
6.5.1. Calculo del Valor presente de la Deuda .....	90
6.6. Estados Financieros Proforma .....	93
6.6.1. Estado de Situación Financiera .....	93
6.6.2. Estado de Resultados Proyectado .....	95
6.6.3. Flujo de Caja Proyectado .....	96
6.7. Evaluación Financiera .....	97
6.7.1. Costo de Capital.....	97
6.7.2. Tasa de Redescuento o Rendimiento Medio.....	97
6.7.3. Calculo del Valor Actual Neto (VAN) .....	98
6.7.4. Cálculo del TIR .....	99
6.7.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	100
6.7.6. COSTO BENEFICIO .....	101
6.7.7. Punto de Equilibrio .....	102
6.8. Resumen Evaluadores Financieros.....	104

## **CAPÍTULO VII..... 105**

### **7 Estructura Organizacional..... 105**

7.1. Base Legal .....	105
7.1.1. Aspectos Legales .....	105
7.1.1.1. El Registro Único de Contribuyentes.- .....	106
7.1.1.2. Patente Municipal.....	106
7.1.1.3. Seguro .....	107

7.1.1.4. Licencia sanitaria de venta.....	107
7.1.2. Constitución Jurídica .....	107
7.1.3. Disposiciones Generales .....	111
7.1.3.1. Requerimientos para la Formación de la Compañía de Responsabilidad Limitada .....	111
7.1.3.2. Las Compañías de Responsabilidad Limitada se regirán a los siguientes artículos:.....	112
7.1.3.3. En lo referente al Capital que va ser invertido expresa: .....	113
7.1.3.4. De los Derechos, Obligaciones Y Responsabilidades De Los Socios manifiesta en sus artículos: .....	113
7.1.3.5. Contabilidad de Costos .....	115
7.1.3.6. Principios Contables .....	115
7.1.3.7. Plan de Cuentas.....	116
7.1.3.8. PROCESO CONTABLE .....	118
7.1.3.9. SISTEMA DE COSTOS POR ORDENES DE PRODUCCIÓN .....	118
7.1.3.10. Estados Financieros.....	120

## **CAPÍTULO VIII..... 121**

### **8. IMPACTOS DEL PROYECTO ..... 121**

8.1. Operatividad de Análisis de Impactos.....	121
8.1.1. Impacto Social .....	122
8.1.2. Impacto Educativo .....	123
8.1.3. Impacto Económico .....	124
8.1.4. Impacto Comercial.....	125
8.1.5. Impacto Ambiental.....	126

### **CONCLUSIONES ..... 128**

<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>129</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>130</b>
<b>LINCOGRAFÍA .....</b>	<b>132</b>

## INTRODUCCIÓN

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### PROBLEMA

Actualmente la cartera de productos ecuatorianos para exportación es reducida por falta de: creatividad, innovación, apoyo y accesoria por parte de las entidades gubernamentales a pequeños y medianos empresarios. El arazá, fruta de delicioso sabor, con cualidades nutrimentales y diversidad de aplicaciones para las industrias de jugos, pulpas, mermeladas, licores, aromas etc., se convierte en una alternativa viable de exportación, por ser una de las frutas no tradicionales cuya producción no ha sido suficientemente aprovechado.

Es importante incursionar en nuevas áreas de producción que pueden optimizar el ingreso y el empleo a nivel local, además de conocer las diversas costumbres de quienes trabajan en el cultivo de este producto.

El Arazá despierta nuestro interés por sus magníficas cualidades nutrimentales y por el volumen de rendimiento en la producción que esta presenta.

Para nuestro país netamente petrolero es muy importante tener una cartera de productos nuevos ya que como se muestra en la balanza comercial actual los productos petroleros han bajado sus porcentajes de exportación, en los diferentes años (Año 2008 62%, Año 2009 49%, Año 2010 55%, Año 2011 57%) mientras los porcentajes de productos no petroleros van aumentando (Año 2008 38%, Año 2009 51%, Año 2010 45%, Año 2011 43%), en este grupo debemos recalcar el auge que van adquiriendo los productos no tradicionales aumentando el volumen de exportación año tras año.

## FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

1. ¿Cuál es el proceso de comercialización, abastecimiento y mercados posibles de venta, que se debe seguir para realizar una exportación de pulpa de Arazá hacia los Ángeles California.
2. ¿Qué requisitos técnicos, operativos, legales básicos y permisos sanitarios debe cumplir el producto para ser aceptado en el estado de California
3. ¿Con la aplicación de un plan o guía de negocios podremos, aportar a los exportadores de este producto no tradicional, de lineamientos básicos que les permita tomar ventaja de los tratados comerciales y lograr entrar a un mercado extranjero con un producto con precios competitivos?
4. ¿Cómo afectan las relaciones diplomáticas Ecuador – USA actuales para la intervención de un nuevo producto.

## JUSTIFICACIÓN

El arazá tiene cualidades organolépticas, nutricionales y agronómicas que lo hacen una buena opción para el desarrollo de una fruticultura sostenible y, a su vez, una alternativa económica dentro de la cadena agroalimentaria e industrial que se visualiza como una de las soluciones a los problemas del desarrollo y de la utilización de los recursos de la región.

La importancia de Estados Unidos para Ecuador como principal socio comercial, ha ido incrementando con el paso de los años. Del total de las exportaciones ecuatorianas hacia el mundo, el 37% representaban al mercado estadounidense en el 2001, mientras que en el 2009 representan casi un 50%. El 99% de las exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos entran bajo preferencias ATPDEA, SGP o por regulaciones OMC, que lo libera del pago de aranceles. El comercio bilateral entre los dos países ha tenido un crecimiento del 44.32% con respecto al año 2009

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un plan de negocios para la exportación de pulpa de arazá de Ecuador hacia el estado de California Estados Unidos.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Analizar los procesos y procedimientos para la siembra, cultivo, comercialización, abastecimiento, venta y exportación de la pulpa Arazá a el estado de California en USA.

Establecer los requisitos técnicos, operativos, legales básicos y permisos sanitarios que debe cumplir la pulpa de arazá para ser admisible y competitivo del estado de California y en los demás mercados internacionales de la Región.

Desarrollar un plan de negocios que permita a los exportadores de este producto no tradicional contar con lineamientos básicos y ventajas comerciales para lograr ingresar y exportar a los Ángeles con un producto con cualidades competitivas.

## **HIPÓTESIS**

### **HIPÓTESIS GENERAL**

Si con el análisis de los procesos y procedimientos para la siembra, cultivo, comercialización, abastecimiento, venta y exportación de la pulpa de Arazá al mercado Americano, así, como establecer todos los requisitos técnicos, operativos, legales básicos y permisos sanitarios que debe cumplir el Arazá para ser admisible y competitivo en el mercado del estado de California y en los demás mercados internacionales de la Región y nos permita desarrollar un plan o guía de negocios que permita a los exportadores de este producto no tradicional contar con lineamientos básicos y sus ventajas competitivas para exportar a mercados internacionales.

Se piensa que este proyecto es factible ya que Estados Unidos es nuestro y mayor socio comercial, además Ecuador y Estados Unidos pertenecen a la OMC. Lo que nos da preferencias arancelarias, tales como Nación más favorecida.

“El Acuerdo de la OMC sobre la Agricultura se negoció en la Ronda Uruguay celebrada entre 1986 y 1994 y constituye un primer paso significativo para implantar una competencia más leal y lograr que este sector sufra menos distorsiones. Comprende los compromisos específicos contraídos por los gobiernos Miembros de la OMC para mejorar el acceso a los mercados y reducir las subvenciones con efectos de distorsión en la agricultura. Estos compromisos se aplican a lo largo de un período de seis años (diez años en el caso de los países en desarrollo), que comenzó en 1995.”

“Los participantes acordaron iniciar las negociaciones para continuar el proceso de reforma un año antes del final del período de aplicación, es decir, a más tardar al final de 1999. Esas conversaciones han sido ahora incorporadas al programa de negociación ampliado, que se estableció en la Conferencia Ministerial de 2001, celebrada en Doha (Qatar)”.

## **ASPECTOS METODOLÓGICOS**

### **Diseño de la investigación**

Se realizara un estudio descriptivo, identificando cada uno de los componentes y requerimientos que conlleva una exportación.

Se utilizará el método Analítico – Deductivo a través de un análisis coherente y lógico de la información, logrando de esta manera conocer las falencias y potencialidades de la exportación de productos frutales.

El manejo de información cuantitativa se hará a través de datos de producción, costos de manejo interno, gastos de exportación. Información cualitativa en base a leyes vigentes, decretos emitidos por los organismos reguladores.

**Investigación de análisis.-** Los datos obtenidos nos darán a conocer el mercado en el cual queremos incursionar, haremos un análisis de las ventajas y desventajas que nos trae la exportación, determinaremos si la exportación se puede realizar directamente o con empresas aliadas.

En lo que se refiere al mercado internacional, se hizo una revisión de información secundaria y primaria sobre producción, empresas y tendencias del mercado de pulpa de frutas a nivel de países productores y principales mercados de exportación (Estados Unidos y bloque de la Unión Europea)., para esto se recurrió a información estadística, estudios de mercados disponibles.

### **Técnicas para la recopilación de la información**

Se recurre al empleo del muestreo estadístico el cual nos facilita aplicar una fórmula dada para definir la muestra y su tamaño cuyas características serán susceptibles de ser generalizadas al universo total investigado.

De otra parte, para acceder a los datos empleamos algunos procedimientos como el caso de las encuestas, entrevistas, estudios piloto, estudios de casos, relatos e historias experiencias, entre otras.

## CAPITULO I

### 1. DEFINICIÓN FRUTO ARAZÁ

El fruto del arazá crece en un arbusto originario al parecer del Uruguay, país desde el cual se propago a lo largo de la Amazonía. Se encuentra en Brasil, Perú, Ecuador y Colombia.

La región amazónica es uno de los centros de origen de especies alimenticias, entre las que se destacan los frutales amazónicos como el arazá, originario de esta región, que se encuentra en las seis provincias amazónicas de nuestro país y forma parte de las chacras de los pequeños productores.

#### 1.1. Clasificación Botánica del Arazá

Reino:	Vegetal
División:	Embriofitas Sifonogamas
Clase:	Dicotiledóneas
Subclase:	Arquiclamideas
Orden:	Mirtifloras (Mirtales)
Familia:	Mirtáceas
Género:	Eugenia
Especie:	Stipitata
Nombre Científico:	Eugenia Stipitata
Nombre Vulgar:	Arazá

#### 1.2. Descripción de la fruta

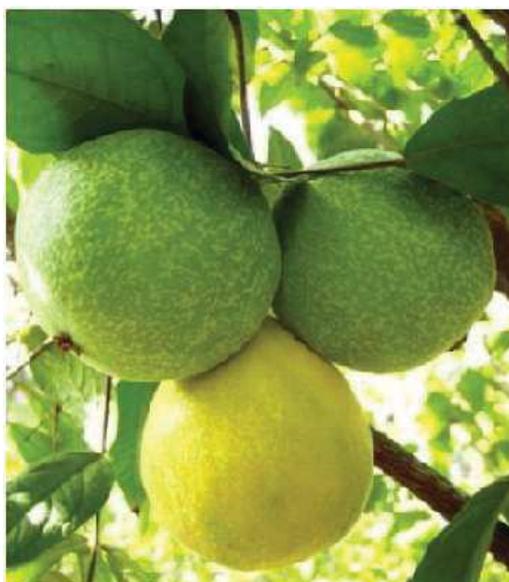
El fruto es una baya esferoidal de color verde al estado inmaduro y amarillo a la madurez, con exocarpio liso o aterciopelado, hasta 10 centímetros de diámetro y su peso promedio de 200 gramos pero llega 600 gramos, con una media de diez semillas oblongas y achatadas por fruto.

La fruta es muy susceptible a sufrir daño por manipuleo transporte, especialmente cuando está madura, la cosecha se debe realizar cuando el fruto aún está casi verde. La fruta se emplea en la preparación de jugos, néctar, helados y mermeladas. La fruta también tiene potencial para la

extracción de los principios aromáticos, por su olor muy agradable y exótico que podría ser utilizado en la industria de perfumes.

El arazá es un fruto que sigue su maduración después de la cosecha, por lo que se puede cosechar a partir de los 38 días de cuajada la fruta

### Gráfico 1. Fruto del Arazá



Fuente: INIAP

### 1.3. Plagas y enfermedades

Los frutos presentaron ataque de la mosca de la fruta (*Anastrepha obliqua* Macquart), ya que oviposita en los frutos verdes y maduros; las larvas se alimentan de la pulpa y la destruyen totalmente cuando son numerosas, produciendo daños importantes.

El picudo del fruto (*Conotrachelus* sp.), la hembra oviposita en los frutos dejando una cicatriz de color negra ligeramente hundida, dañando el fruto. Las larvas (entre 1 a 15/fruto) se alimentan de la pulpa y atacan la parte superficial de la semilla.

El picudo de la semilla del arazá (*Atractomemmus inmigrans* Clarck), la hembra ovíparosita en el fruto y las larvas se alimentan de la semilla donde empupan, haciendo perder la calidad de la pulpa.

Por otro lado, no se presentaron enfermedades en las plantaciones de arazá.

#### 1.4. Valor Nutritivo

La importancia del Arazá es indudable, tiene un alto contenido de carbohidratos; es decir, es bajo en grasas. Es rico en Vitamina A, Proteína y Potasio. Es bajo en Fósforo.

Su contenido de Vitamina C es “razonable”, comparado con otras frutas. La pulpa contiene un 90% de humedad y un pH 2,5. El fruto del Arazá (*Eugenia Stipitata*) es muy ácido (pH=2,5).

#### CUADRO 1. Composición Química Arazá

COMPONENTES	100 g de pulpa (peso seco)
Proteínas	8,06 – 10,75 g
Extracto etéreo	2,76 – 3,85 g
Fibra	5,50 – 6,45 g
Carbohidratos	69,08 – 71,63 g
Nitrógeno	1,29 – 1,72 g
Fósforo	0-0,9 g
Potasio	1,78 – 2,38 g
Calcio	0,16 – 0,21 g
Vitaminas	100 g pulpa (peso fresco)
Vitamina A	7,75 microgramos
Vitamina B	9,84 microgramos
Vitamina C	7,68 microgramos

Fuente: TCA. Cultivo de frutales nativos amazónicos. 1997.

#### 1.5. Principales Zonas Productoras del Arazá en Ecuador

La región amazónica es uno de los centros de origen de especies alimenticias, entre las que se destacan los frutales amazónicos como el arazá, originario de esta región, que se encuentra en las seis provincias amazónicas de nuestro país y forma parte de las chacras de los pequeños productores.

## 1.6. Superficie de producción y rendimiento

Hay cuatro cosechas al año con un rendimiento de 14 toneladas por hectárea al año. Es una fruta rica en magnesio, fósforo, sodio, hierro, zinc, entre otros minerales.

## 1.7. Descripción de productos derivados

Tradicionalmente, el arazá ha sido utilizado por los pobladores de la Amazonía para la elaboración de jugo puro o en mezclas con otras frutas y leche. También, es útil como saborizante de bebidas y cocteles. La piel contiene aceites esenciales de excelente aroma. Los frutos pintones pueden mantenerse en refrigeración hasta ocho días mientras que su conservación como pulpa congelada es mucho más prolongada.

En el procesamiento, se debe evitar exponerlo a temperaturas superiores a los 60°C, pues el color, sabor y aroma se pueden deteriorar.

**Gráfico 2.** Productos Industriales de Arazá

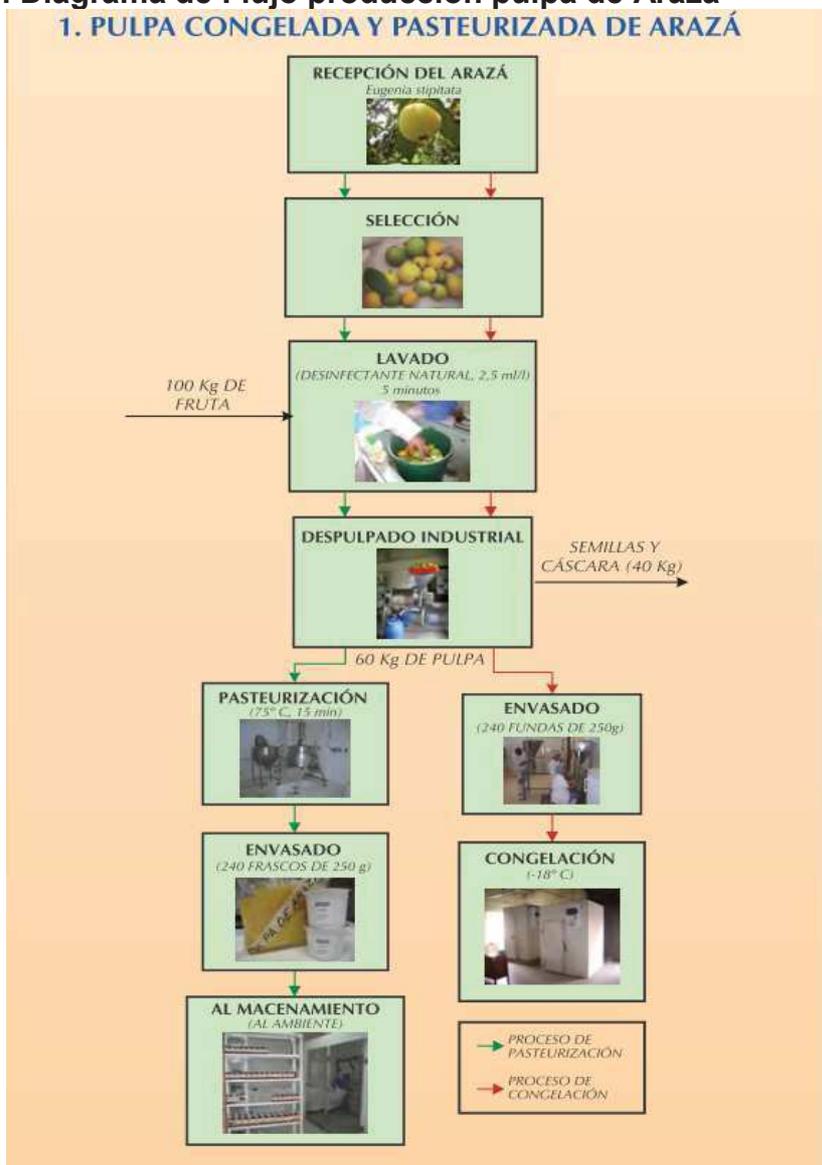


**Fuente:** FRUTA SI S.A.

### 1.7.1. Extracción de la pulpa de arazá

El arazá no es climaterio, es decir que se debe cosechar maduras. El proceso de despulpado consiste en separar la pulpa de los demás residuos como las semillas, cáscaras y otros, ya sea de manera manual o por métodos mecánicos que usan máquinas especialmente diseñadas para determinadas geometrías y texturas. Se recomienda utilizar fruta en estado de madurez comestible y exponer lo menos posible la pulpa al medio ambiente, para evitar oxidaciones y cambios en la calidad física nutricional y sensorial.

**Grafico. 3. Diagrama de Flujo producción pulpa de Arazá**



Fuente: INIAP Y SENACYT

- **Recepción de materia prima:** Los productos se transportan a la planta en embalajes adecuados que eviten su deterioro en cualquier sentido. El material se pesa al llegar a la planta para efectos de control de inventarios. Se efectúa una inspección visual a su calidad e inmediatamente después se pasa al almacén respectivo.
- **Pesado y Selección:** Se inicia propiamente el proceso productivo, ya que este pesado se refiere a la cantidad que se procesará en un lote de producción. La selección se realiza en forma visual y manual, separando aquellos frutos aplastados, magullados, inmaduros o con mal olor, haciendo pasar a la materia prima por una banda continua.
- **Clasificación:** En esta operación se procura homogenizar el grado de madurez del fruto en el fin de no mezclar diferentes grados de madurez; todos los frutos que se van a procesar habrán alcanzado el cambio de coloración completo y presentarán una relación de madurez dada por sólidos solubles totales/ acidez total triturable mayor a 1 como mínimo y 3 de ser posible.
- **Lavado y desinfección:** Las frutas que han pasado de las dos operaciones anteriores se lavarán con agua potable, los dos métodos más frecuentemente usados para el caso de arazá so: por aspersion y por inmersión. Una vez removida la tierra y las partes de la planta que puedan venir del campo se procede a la desinfección. La desinfección es una operación que se realiza con solución de 400 ppm de tibatendazol por un tiempo de 5 min. Se procura mantener el movimiento de las unidades dentro de la solución desinfectante con el fin de que la operación se complete de la manera más uniforme posible. Terminada la operación se complete de la manera más uniforme posible. Terminada la operación los frutos se enjuagan con agua potable.
- **Corte:** Los frutos de arazá pueden ser cortados o fraccionados de manera manual para proceder de manera manual para proceder a su despulpado. El corte facilita las operaciones de despulpado. Los operarios que realicen las labores usarán guantes para disminuir el riesgo de contaminación y la incomodidad que puede ocasionar el pH ácido del jugo.

- **Despulpado:** La operación de despulpado se lleva a cabo en una despulpadora horizontal y se recomienda el uso de tamiz 0.40 mm que permite una adecuada separación de la pulpa de las fracciones no comestibles del fruto como son las semillas y fracciones gruesas de la corteza. Se emplean paletas metálicas recubiertas de caucho que permiten la separación fácil de semillas duras como es el caso del fruto de arazá.
- **Refinado:** No es muy frecuente esta operación para el caso de la pulpa de arazá, sin embargo se ha encontrado que algunas partículas gruesas de la corteza o de testa de la semilla podrían conferir una apariencia de mala calidad en la pulpa.
- **Envasado:** Se hace con una empacadora de tipo vertical o puede hacerse manualmente. Las presentaciones que se conocen actualmente en el mercado son de libra o de kilo. El polietileno tubular que se emplea es de baja densidad calibre 3 o de 78 um transparente.
- **Sellado:** Para sellar las bolsas de pulpa se utiliza una selladora semiautomática de tipo horizontal, la cual sella herméticamente las bolsas sin permitir fugas del contenido evitando la entrada de posibles fuentes de contaminación. Se tendrá especial cuidado en no permitir que el calor de la selladora dañe el polietileno para impedir imperfecciones en las bolsas selladas y pérdidas posteriores.
- **Almacenamiento:** Se debe congelar a una temperatura de -20°C

#### **DATOS PARA ELABORACIÓN DE PULPA**

La pulpa de arazá se obtiene 2.5 Kg por razones de cálculo se toma este valor ya que corresponde al peso del empaque que se quiere exportar.

De 22.5Kg de pulpa se obtiene 2.75 Lt de pulpa ya generada

Materia prima Arazá

2.5 Kg.

Producto obtenido (pulpa congelada) 2.75 Lt.

Cálculos:

**Rendimiento de la pulpa de arazá:**

Arazá 4.32 kg.

Pulpa de arazá 2.5 kg.

Cálculos:

$$4.32 \text{ kg.} - 100\%$$

$$2.5 \text{ kg.} - X$$

$$X = 57.87\%$$

% Rendimiento de la pulpa de arazá = 57.87%

## CAPITULO II

### ESTUDIO DE MERCADO

#### 2. ANTECEDENTES

Las exportaciones ecuatorianas se caracterizan por tener un mercado de destino elevadamente concentrado; es así como las cifras a febrero del año 2011 muestran que las terceras partes del total de exportaciones se concentran en cinco países, que son: EEUU (49.1%), Unión Europea (10.5%), Asia (9.5%), Venezuela (3.6%) y Colombia (3.3.%).

#### 2.1. MACRODIAGNOSTICO

##### 2.1.1. Entorno Político

“El apoyo al sistema multilateral de comercio está en el centro de la política comercial de los Estados Unidos. La Administración sigue decidida a aprovechar la “oportunidad histórica” para un acuerdo multilateral global. Los Estados Unidos han cumplido la mayoría de las obligaciones de notificación en la OMC; entre las excepciones figuran las notificaciones sobre los contingentes arancelarios aplicables a los productos agropecuarios y las estadísticas sobre contratación pública.

Los Estados Unidos han mantenido desde hace tiempo una política de trato nacional a la inversión extranjera directa, con sujeción a determinadas consideraciones relativas a sectores específicos, preocupaciones de orden cautelar y seguridad nacional. Si bien los Estados Unidos consideran que un acuerdo multilateral global ofrece la mejor oportunidad de crear un comercio ampliado y oportunidades de desarrollo en todo el mundo, consideran que la liberalización del comercio bilateral y regional también puede ofrecer importantes beneficios. De acuerdo con ello, los Estados Unidos han seguido concertando acuerdos preferenciales. A principios de 2008, los Estados Unidos tenían acuerdos de libre comercio con 14 países, frente a 7 durante su último examen, y 3 al comenzar la actual Administración, a principios de 2001.

Se habían concluido acuerdos de libre comercio con otros 6 países, aunque aún no estaban en vigor. Los Estados Unidos otorgan preferencias unilaterales a los países en desarrollo a través de varios esquemas, que pueden estar condicionadas al cumplimiento de criterios que, según las autoridades estadounidenses, están concebidos para fomentar políticas sólidas y permitir a los beneficiarios ampliar el comercio y las inversiones.”

### **2.1.2. Arancel Estados Unidos**

“Dado el bajo nivel promedio del arancel de los Estados Unidos (6,3 por ciento en 1993), en términos generales, no se considera que los aranceles constituyan una barrera importante para las exportaciones latinoamericanas, señala el documento de cancillería. Sin embargo, cabe señalar, acota el documento, en algunos rubros de interés para América Latina, tales como prendas de vestir, textiles, tabaco, calzado y cerámica, se registran aranceles sensiblemente mayores al promedio.”

Para Ecuador y los demás países andinos incluidos en la Ley de Preferencias Andinas (ATPA). El problema de los aranceles es poco significativo, en vista que la mayoría de los productos de la oferta exportable de esos países cuenta con un gravamen preferencial del 0 por ciento, es decir; entran con frecuencia al mercado de Estados Unidos. Bajo la ATPA, sin embargo, se mantiene ciertas excepciones vinculadas a productos señalados anteriormente: textiles y prendas de vestir, calzado, atún en lata, azúcar, petróleo y derivados, entre otros”

## **2.2. MEDICIÓN Y PRONÓSTICO DE LA DEMANDA**

Según estadísticas de USDA (2007) el consumo per-cápita de otras frutas (en este rubro se incluye otras frutas exóticas o tropicales) ha crecido en un 20,2% en el periodo del 2000 a 2007. Para el 2007, los estadounidenses tienen un mayor consumo per-cápita de Banano, Manzanas y Naranja en lo que corresponde a fruta fresca y de Naranja, Manzanas y uvas a lo que se refiere al consumo de jugo o pulpa como se muestra.

**CUADRO 2.** Consumo per – cápita de las principales frutas y jugos en Estados Unidos.

Fruta	Fresco (kg/persona/año)	Jugo o pulpa (l/persona/año)
Manzanas	16,43	27,16
Uvas	8,01	6,38
Banano	25,93	n.d
Naranja	10,21	57,03
Toronja	2,84	5,71
Limón	2,81	3,60
Otros Cítricos	4,87	1,54
Durazno	4,47	3,53
Peras	3,09	2,30
Cerezas	1,25	0,13
Fresas	6,44	n.d
Piña	5,02	3,24
Otras frutas	5,85	2,65

Fuente: CORPEI

Al analizar los factores de compra o preferencia por parte de los consumidores estadounidense, se resalta que los productos con características ligadas a la salud, la calidad, la seguridad, la conveniencia, la disponibilidad, la selección, la novedad y los precios razonables, tienen una mayor demanda en el mercado.

En Estados Unidos la oferta de jugos o pulpas (relacionado con sabores) no es amplia, siendo los sabores preferidos la naranja, manzana, uvas y toronja (USDA 2007). Los atributos de este tipo de productos están vinculados a abundante contenido de pulpa, bajo contenido o sin contenido de pulpa, enriquecido con Vitamina A, B, C o Calcio y jugos con azúcar o sin azúcar, jugo tipo light (PROEXPORT 2010).

En el estudio de PROEXPORT un elemento clave que se señala es la limitación de la entrada al mercado del arazá, ya que es una fruta poco conocida (inclusive en los países productores), pero por sus propiedades

puede (con algún tipo de campaña) incorporarse al mercado gourmet o étnico.

### 2.2.1. Importadores de Pulpa

**Cuadro 3. IMPORTADORES**

<b>EMPRESA</b>	<b>CONTACTO</b>	<b>TELEFONO</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
GWB Foods	Joshua Weuntein	(718)951-0238	Importa y distribuya al sector minorista especializado
J. Mallor Brokerage Co.	Stanley Kaskey	(718) 291-9300	Importador y distribuidor de toda clase de enlatados vegetales, frutas y pescados
Schreiber Foods Intl.	Andrew Janover	(201) 327-3535	Distribuidor de alimentos enlatados
American Roland Food	Scott Howe	(212) 741-8855	Importador y distribuidor especializado en el sector industrial
Intexco	Frank X. Barrera	(305) 592-7063	Importador mediano
<b>Berelson Export Co.</b>	<b>Herb Witsek</b>	<b>(415) 956-6600</b>	<b>Importador, distribuidor y exportador de frutas</b>
Central American Produce Inc	David Warren	(954) 943-2303	Importador y distribuidor reconocido en EEUU y Canadá
Karr Food Service Distributors	Paul Karr	(313) 272-6400	Importador y distribuidor mediano
Fleming Foods	Tony Palacios	(305)716-5700	Importador y distribuidor importante de la costa Este
Henry Lee Co.	Curt Poffenbarger	(305) 685-5851	Importador de grandes volúmenes distribuye en todo EEUU
Goya Inc.	Juan Sanchez	(201)348-4900	Importador y distribuidor en todo EEUU
Hanover Food Co.	Dwight Summers	(717)632-6000	Importador y distribuidor mediano
Scally Imperial	Mr. Scally	(718)821-7610	Importador y distribuidor mediano

**Fuente: CORPEI**

**Elaborado por: AUTORA**

### 2.3. OFERTA

En Ecuador hay varios productores de pulpa de fruta de varios sabores los mismos que han incrementado su mercado innovando sus productos a continuación se muestra un cuadro estadístico de las ventas de pulpa a nivel nacional e internacional.

#### CUADRO 3. OFERTA

Fruta	Zona de producción	Superficie aproximada Total de cultivo (ha.)	Volumen aproximado total TM/año
Arazá	Orellana, Sucumbios, Napo, Pastaza, Morona	300	1350
Pitajaya	Morona Santiago	40	120
Naranja	Orellana, Sucumbios, Napo, Pastaza, Morona y Zamora	7000	63000
Guanábana	Morona Santiago	23	138

Fuente: <http://www.lateinamerika-importdesk.de/Daten%20GTZ/ecuador.pdf>

Al comparar las características comerciales de los distintos grupos de frutas exóticas con el de las frutas amazónicas, sin tener en cuenta que las restricciones sanitarias que impiden su comercialización en fresco en el corto plazo, no se identifica con facilidad el grupo con el cual se pueden relacionar estas para su comercialización en fresco explicado por las siguientes razones: Dado el desarrollo de productos procesados en Estados Unidos la comercialización de frutas en fresco corresponde a los productos que pueden ser consumidos de manera directa, el comercio de las

demás frutas se ha orientado en el sector de jugos. Teniendo en cuenta que las frutas amazónicas en estudio se consumen de manera procesada las oportunidades de comercialización se dirigen hacia este sector.

- A nivel de mercado étnico, el desconocimiento de su sabor en el mercado latino le impide asociarse a este grupo de frutas.
- A excepción del copoazú, frutas como el arazá son muy susceptibles a daños mecánicos, adicionalmente su tiempo de vida útil es bastante corto. Para la exportación de frutas amazónicas en fresco es indispensable determinar las condiciones óptimas de empaque y almacenamiento que garanticen la comercialización de un producto en perfectas condiciones, investigaciones que se proponen como resultado de este estudio. Por estas razones se escoge exportar pulpa de arazá ya que tiene mayor tiempo de durabilidad y menos riesgos de daños durante el traslado de la mercadería

### **2.3.1. Productores de Pulpa**

#### **La Delicia**

Es una de las zonas de mayor producción de frutas tropicales de la Amazonía central con un aproximado de 5000kg/mes. Ubicado en la provincia de Pastaza.

Los productores son campesinos organizados en la Asociación de Productores de fruta, “La Delicia”, buscan combatir la pobreza y la destrucción ambiental a través del aprovechamiento de los productos del bosque. El trabajo de recolección de esta fruta es un 80% familiar y participan principalmente las mujeres. En su procesamiento los jóvenes, hombres y mujeres. Los productos son: jaleas, bolos y pulpas de varias frutas incluido el arazá, son 100% naturales.

La materia prima utilizada como la guayaba, papaya, piña, arazá ocupó un volumen de aproximadamente 5721kg en los 7 meses del año que corresponden a 817kg por mes.

De estos volúmenes de materia prima se ha vendido, en el tiempo de Enero a Julio, como producto final lo siguiente:

- 2089 frascos de mermelada/jalea de 250gr=522kg, frascos de mermelada/jalea de 500gr=251kg, esto corresponde a 773kg de mermelada/jalea es decir 110kg al mes.
- En pulpas se ha vendido 829kg que significa 118kg al mes.
- Bolos la producción total llego a 823kglo que corresponde a 119kg al mes.

De todos los productos descritos, la venta fue de 347kg por mes.<sup>13</sup>

### **La Gamboina**

La capacidad actual de producción es de 1500kg de fruta fresca mensuales (capacidad máxima de la marmita disponible al momento). La Gamboina utiliza solamente el 12% de su capacidad instalada, considerando que no está dedicada exclusivamente a procesar frutas, la capacidad en este casi particular disminuye aún más. Para tener una idea del volumen de fruta comprando se tiene que en el 2001 se compro 158kg, mientras que en el 2002 se alcanzó a 390kg, lo cual se debe fundamentalmente a que la fábrica diversifico el tipo de su producción hacia lácteos y palmito que son los productores más demandados en el mercado. En la actualidad la Gamboina tiene una producción de 300 cajas que contiene 24 unidades de 300gr de mermelada de arazá mensual, esta producción está destinada para el consumo local, cabe recalcar que si la demanda fuera mayor está en la capacidad de duplicar su producción.

## 2.3.2. EXPORTADORES DE PULPA

### CUADRO 4. LISTADO DE EXPORTADORES

CONSULTA DE EXPORTADORES POR NANDINA			
Tipo:	Exportadores ▼	Subpartida Nandina:	08119099
		Desde (aaaa/mm):	2011/01
		Hasta (aaaa/mm):	2011/11
			<input type="button" value="Consultar"/>
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR	
0811909900	LOS DEMÁS	<a href="#">AGRICOLA E INDUSTRIAL ECUAPLANTATION S.A.</a> <a href="#">AGRICOLA MONTEBELLO S.A.</a> <a href="#">AGRICOLA OFICIAL S.A AGROFICIAL</a> <a href="#">AGRIEXELL S.A.</a> <a href="#">AGROPRONTO S.A.</a> <a href="#">CHANCHAY QUIJIA ANA MARIA</a> <a href="#">CONFOCO S.A</a> <a href="#">CONGELADOS ECUATORIANOS S.A.</a> <a href="#">ENRIQUEZ PAZMIÑO MONICA IVONNE</a> <a href="#">FROZEN TROPIC CIA. LTDA.</a> <a href="#">FRUTIERREZ DEL ECUADOR</a> <a href="#">INDUSTRIA CONSERVERA DEL GUAYAS S.A.</a> <a href="#">PRODUCTOS ELABORADOS BOLIVAR S.A.</a> <a href="#">PROYIMAR S.A.</a> <a href="#">SOITGAR S.A.</a>	

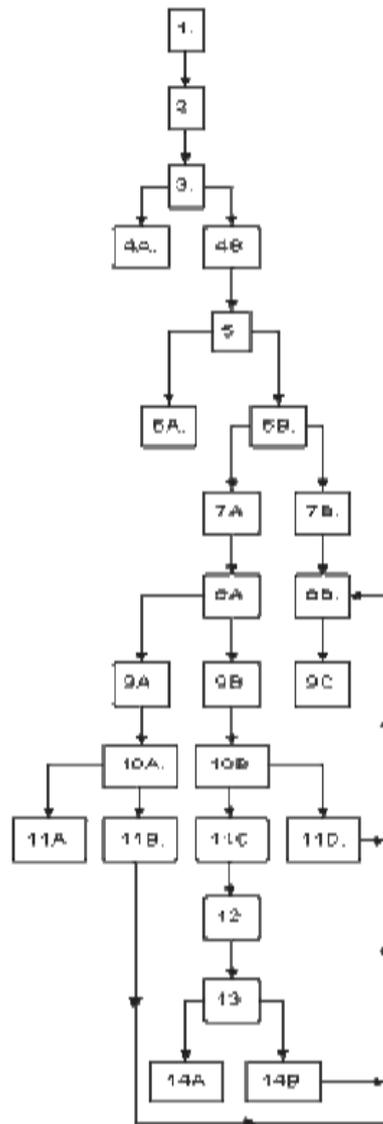
Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Banco Central del Ecuador

## 2.4. PROCEDIMIENTOS ADUANEROS DE ESTADOS UNIDOS

### 2.4.1. Reglamentos específicos aplicables a productos perecibles para el ingreso a Estados Unidos.

**CUADRO 5. PROCEDIMIENTOS DE LA FDA**



**FUENTE: FDA**

**AUTOR:FDA**

1. El agente o importador tramita los documentos de ingreso con el Servicio de Aduanas de los E.E.U.U. dentro de cinco días hábiles a la fecha de llegada del cargamento a un puerto de entrada.
2. La FDA es notificada del ingreso de alimentos regulados por medio de:
  - Copias duplicadas de los Documentos Aduaneros de Ingreso (CF 3461, CF 3461 ALT, CF 7501 o alternativo),
  - Copia de la factura comercial y un Depósito para cubrir los impuestos potenciales de importación, un Depósito para cubrir los impuestos potenciales de importación, impuestos varios y multas.
1. La FDA revisa los Documentos de Ingreso del Importador para determinar si se debe llevar a cabo un examen físico, un examen en el muelle, o un examen de muestras.
2. Se toma la decisión de no coleccionar una muestra. La FDA envía una “Nota de Autorización” a la Aduana de los E.E.U.U. y al importador. El cargamento es liberado en cuanto a la FDA concierne.
- 4B. Se toma la decisión de coleccionar una muestra basada en:
  - La naturaleza del producto,
  - Prioridades de la FDA y,
  - Historia previa del artículo comercial.

La FDA envía una “Nota de Muestreo” a la Aduana de los E.E.U.U. y al importador. El cargamento debe ser mantenido intacto hasta nuevo aviso. Se tomará una muestra del cargamento. El importador puede mover el cargamento del muelle a otro puerto o almacén (contactar al Servicio de Aduanas de los E.E.U.U. para obtener detalles).

3. La FDA obtiene un muestra física. La muestra es enviada a un Laboratorio de la FDA del Distrito para análisis.

6A. La FDA encuentra que la muestra cumple con los requisitos. La FDA envía una Nota de Liberación al Servicio de Aduanas de los E.E.U.U. y al importador.

6B. El análisis de la FDA determina que la muestra “parece estar en violación de la ley federal de alimentos, medicamentos y cosméticos (FD&C) y otras leyes relacionadas”. La FDA envía una Nota de Detención y de Audiencia al Servicio de Aduanas de los E.E.U.U. y al importador la cual:

- Especifica la naturaleza de la violación y,
- Proporciona al importador 10 días hábiles para presentar testimonio sobre la admisibilidad del cargamento.

La audiencia es la única oportunidad para el importador de presentar una defensa de la importación y/o presentar evidencia sobre cómo el cargamento puede llenar los requisitos de entrada.

7A. La persona consignada, el verdadero dueño, el importador o un representante designado responde a la Nota de Detención y Audiencia. La respuesta permite la presentación de un testimonio, ya sea oral o escrito, sobre la admisibilidad del cargamento.

7B. La persona consignada, el verdadero dueño, el importador o un representante designado no responde a la Nota de Detención y Audiencia, ni tampoco solicita una extensión del periodo para la audiencia.

8A. La FDA conduce una audiencia concerniente a la admisibilidad del producto. La audiencia es una oportunidad para presentar datos relevantes y está limitada a evidencia pertinente al caso.

8B. La FDA envía al importador una Nota de Rechazo de Admisión. Esta es la misma persona o compañía a quien se le envió la Nota de Muestreo. A todos los que han recibido la Nota de Muestreo, la Nota de Detención y de Audiencia, se les envía una copia de la Nota de Rechazo.

9A. El importador presenta evidencia indicando que el producto cumple con los requisitos. Resultados analíticos certificados de las muestras, examinados por un laboratorio confiable y los cuales están dentro de las recomendaciones oficiales sobre niveles de contaminantes y defectos de alimentos para uso humano, pueden ser presentados.

9B. El importador presenta una Solicitud de Autorización para Reacondicionar o Llevar a Cabo Otras Medidas (FDA Form FD 766). La solicitud pide permiso para convertir un alimento adulterado o mal etiquetado en un producto que cumple con los requisitos, bien por cambiar la etiqueta, o al transformarlo para uso no comestible. Se debe proporcionar un método detallado describiendo el proceso mediante el cual el alimento cumplirá con los requisitos de la FDA.

9C. La FDA recibe verificación de las Aduanas de los E.E.U.U. de la exportación o destrucción del cargamento. La exportación o destrucción de la mercancía registrada en la Nota de Rechazo de Admisión es llevada a cabo bajo la dirección de Aduanas de los E.E.U.U.

10A. La FDA reúne muestra de seguimiento para determinar si el producto se acata a los requisitos.

10B. La FDA evalúa los procedimientos de reacondicionamiento propuestos por el importador. Se requiere de una fianza para el pago de compensaciones por pérdidas.

11A. La FDA encuentra que la muestra está “en cumplimiento”. Una Nota de Liberación con la declaración “Originalmente Detenido y Ahora Liberado” es enviada al Servicio de Aduanas y al importador.

11B. La FDA encuentra que la muestra no cumple con los requisitos. El importador puede enviar una Solicitud de Autorización para el Reacondicionamiento o para Llevar a cabo Otras Medidas (ver 9B), o bien, la FDA publicará una Nota de Rechazo de Admisión (ver 8B).

11C. La FDA aprueba los procedimientos de reacondicionamiento del importador. La solicitud aprobada contiene la declaración “La Mercancía Debe Permanecer Intacta Pendiente del Comprobante de la Nota de Liberación de la FDA.”

11D. La FDA no aprueba los procedimientos de reacondicionamiento del solicitante si la experiencia previa muestra que el método propuesto no tendrá éxito. Una segunda y última petición no será considerada a menos que contenga cambios significativos a los procesos de reacondicionamiento para asegurar una probabilidad razonable de éxito.

El solicitante es informado en la forma FD 766 de la FDA.

12. El importador completa todos los procedimientos de reacondicionamiento e informa a la FDA que los productos están listos para inspección/reunión de muestras.

13. La FDA conduce inspecciones de seguimiento/reunión de muestras para determinar el cumplimiento con los términos de la autorización de reacondicionamiento.

14A. El análisis de la FDA encuentra que la muestra está en cumplimiento. Una Nota de Liberación es enviada al importador y al Servicio de Aduanas de los E.E.U.U. Los cargos por la supervisión de la FDA son estimados en la Forma FD 790 de la FDA. Se envían copias a las Aduanas de los E.E.U.U. la cual es responsable de obtener el pago total incluyendo cualquier gasto incurrido por su propio personal.

14B. El análisis de la FDA encuentra que la muestra no está aún en cumplimiento. Los cargos por la supervisión de la FDA son estimados en la Forma FD 790 de la FDA. Se envían copias a las Aduanas de los E.E.U.U. la cual es responsable de obtener el pago total incluyendo cualquier gasto incurrido por su propio personal.

## **2.4.2. Etiquetado Bilingüe**

Para todo bien o producto cuyo destino es la venta en cualquier parte de Estado Unidos se exige etiquetado bilingüe en inglés la entidad que regula este procedimiento es la FDA.

### **2.4.2.1. Empaque**

El estándar para el empaque depende de cada producto. Los empaques son generalmente atractivos en este país y parte integrante de la competencia por clientes potenciales. Se recomienda también utilizar empaques que puedan ser reciclados ya que es un tema otorga mucho valor.

### **2.4.2.2. Estándares Sanitarios**

Existen estándares sanitarios aplicables a la industria de plantas, semillas y frutos frescos, Todo importador que participa en el comercio del mercado estadounidense de frutos frescos debe obtener una licencia previa por parte de la FDA.

- Nutrition Labeling and Education Act (NL&E Act).
- Fair Packaging and Labeling Act (FPL&Act).
- Reglas Básicas de Producción (GMP).
- Food Canning Establishment Registration (FCE).

Así, las pulpas de frutas tropicales congeladas requieren para su ingreso a los EEUU, un certificado fitosanitario del país de origen, inspección visual en el puerto de entrada y permiso de importación de la parte del importador.

## **2.5. PUERTOS DE ENTRADA**

Los puertos de aduana de entrada suelen estar ubicados cerca de los aeropuertos, puertos marítimos y cruces fronterizos terrestres. Puertos aduaneros se crean por el Secretario Adjunto por la autoridad de la Secretaría

de Hacienda. Esa oficina se le da autoridad para establecer, organizar, consolidar, y suspender los puertos aduaneros de entrada para ajustarse a las necesidades del Servicio de Aduanas EE.UU

El aeropuerto internacional de Mather debido a la especialidad y manejo de carga, cercanía a nuestro cliente es ideal para el ingreso de la mercadería, además ofrece vuelos directos.

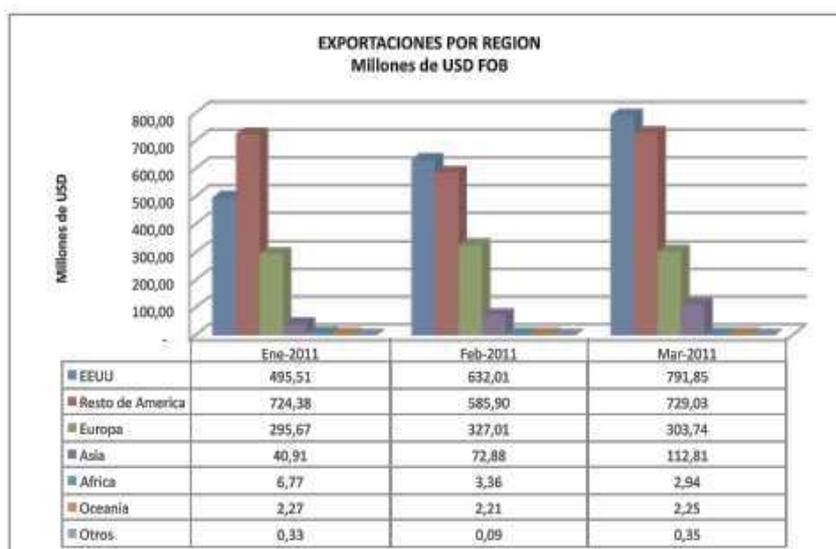
## **2.6. ENTORNO ECONÓMICO**

La economía del Ecuador es muy pequeña a nivel mundial que actúa dentro del sistema de economía social de mercado y su organización y funcionamiento debe responder a los principios de eficiencia, solidaridad, sustentabilidad y calidad, a fin de asegurar a los habitantes una existencia digna e iguales derechos y oportunidades para acceder al trabajo, a los bienes y servicios; y, a la propiedad de medios de producción.

Ecuador tiene en determinados productos una importancia es el primer exportador de banano, tiene la pesca más alta en toneladas de atún de mar, y es notable su producción de flores. Estados Unidos es el principal socio comercial de Ecuador.

## ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL ECUADOR ESTADOS UNIDOS

### GRAFICO 4. BALANZA COMERCIAL



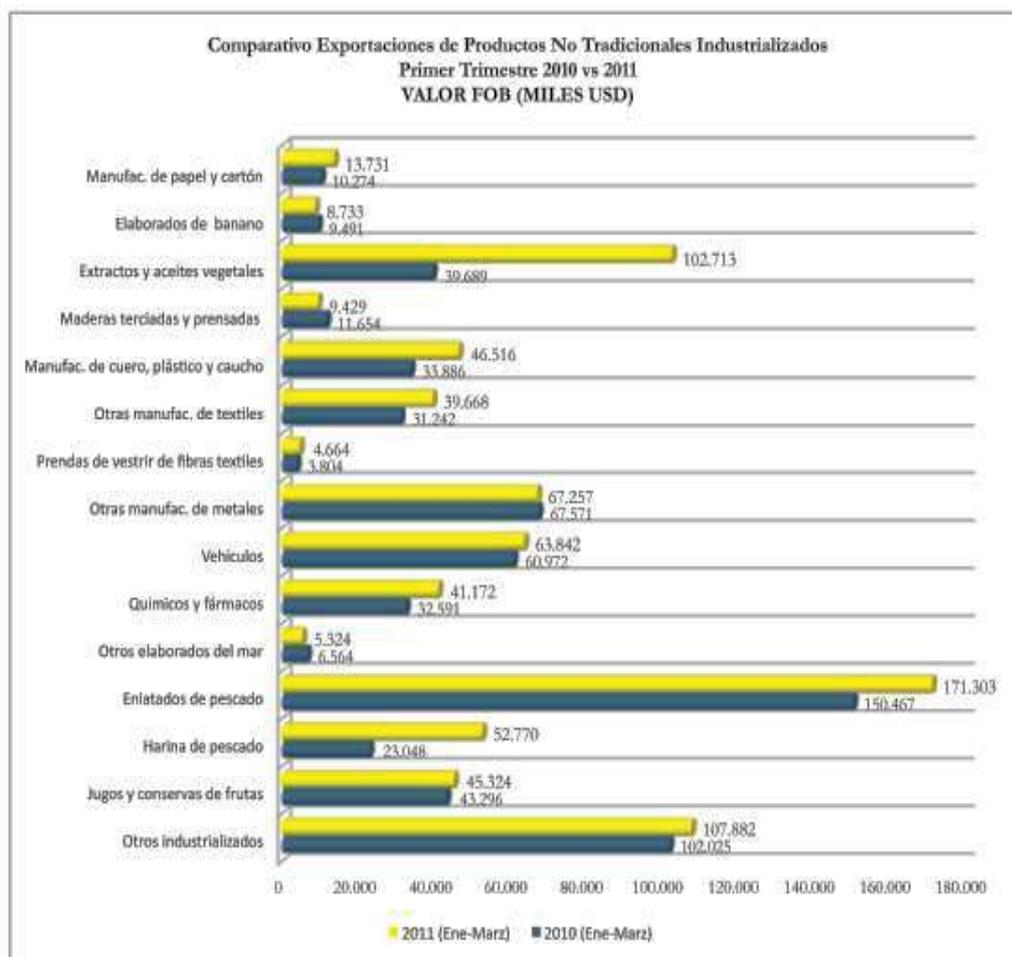
Fuente: Banco Central del Ecuador

En los últimos cinco años, el Banco Central del Ecuador registra 2144 partidas de productos exportados a EEUU y 1677 para la Unión Europea.

El principal destino de las exportaciones ecuatorianas es Estados Unidos, presentando una tendencia creciente en el primer trimestre, al igual que el resto de los países de América que representan en conjunto el segundo destino, seguido por Europa.

### 2.6.1. Análisis de la balanza comercial por partida arancelaria

**GRAFICO 5. BALANZA COMERCIAL POR PARTIDA**



Fuente: Banco Central del Ecuador

## 2.7. TENDENCIAS DEL MERCADO

La tendencia del consumo de pulpa frutas tropicales congeladas se encuentra estable en los estados unidos, incluso con un leve descenso en el 2004.

La estrategia de promoción debe basarse en el precios competitivos y el apego a las normas de calidad de las grandes cadenas importadoras/ distribuidoras quienes exigen las características mínimas, recomendadas por la FDA.

Aun cuando el mercado de jaleas, pulpas, concentrados y compotas se ha mantenido estable en los últimos años, solo en Estados Unidos cada año son consumidos alrededor de mil millones de libras de pastas de frutas, con un consumo per cápita estimado de 4.4 libras por año.

## **2.8. MATRIZ FODA**

### **FORTALEZAS**

- Ecuador cuenta con condiciones climáticas óptimas para la producción comercial de arazá
- El cultivo y aprovechamiento comercial del arazá, tanto la conducción del cultivo como el proceso de recolección de los frutos y tratamientos post cosecha no presentan especiales dificultades, por lo que es fácil aprender por los agricultores de las zonas.
- Las técnicas de procesamiento, lavado, descortezado, molturado, vaciado de aire, ensacado y refrigerado de la pulpa de arazá son simples y, excepción hecha de los mandos, no requieren mano de obra especialmente cualificada.
- Se cuenta con instituciones y técnicos nacionales que pueden asegurar el mejoramiento del manejo agronómico y agroindustrial del producto;
- Es un cultivo que requiere de pocos cuidados agronómicos, los cuales son fácilmente aplicables por productores con un mínimo de capacitación;
- La mano de obra competitiva junto a su elevado requerimiento, permite que los costos de producción sean bajos y por derivación competitivos en el mercado internacional.

## **OPORTUNIDADES**

- Durante los últimos 5 años, las importaciones de las pulpas de frutas, se han estabilizado situándose alrededor de las 14.000 toneladas.
- Esta estabilización de los últimos 5 años del mercado, permite prever que el mismo no debe experimentar gran crecimiento en los años futuros.
- El mercado estadounidense está favoreciendo la introducción más bien de productos 100% naturales.
- El precio de la pulpa es competitivo y asequible para el consumidor final.

## **DEBILIDADES**

- No se tiene información sobre la capacidad funcional actualmente instalada en las agroindustrias orientadas a la elaboración de pulpas de frutas.
- A pesar de ser un cultivo que muchos agricultores conocen, el cultivo de arazá es poco desarrollado.
- Las explotaciones de arazá de las que se tiene conocimiento son pequeñas;

## **AMENAZAS**

- El ingreso de un producto nuevo en el mercado necesita de una estrategia de marketing excelente la cual llevará al posicionamiento de la marca, por lo cual podría inferir en una pérdida el primer año de funcionamiento de la empresa.
- Los principales países productores de pulpa de arazá son: Colombia y Chile quienes cuentan con la capacidad de producción y transformación avanzadas.

## **2.9. PRECIOS**

El precio se define como la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio. Para determinar el precio de un producto así sea este de exportación, hay diferentes calidades y diferentes precios. El precio también está influido por la cantidad que se compra. Para tener una base de cálculo de ingresos futuros es conveniente usar el precio promedio.

La determinación de los precios comerciales del producto es un factor muy importante, pues servirá como base para la comparación entre el precio comercial y el precio probable al que se pudiera vender el mercado el producto objeto de este estudio, tomando en cuenta a todos los intermediarios de la comercialización del mismo.

### **2.9.1. Precios Internos**

La variación en precios es también considerable, una funda de pulpa congelada de 500 gramos puede tener como precio de venta al público \$ 2.19, mientras que un kilo de esa misma fruta y marca para ventas institucionales tiene un precio entre \$2.50 - \$ 2 dependiendo del volumen de compra.

El rango de precios entre las frutas, se debe a la disponibilidad de la materia prima y el precio por kilo en fresco, los porcentajes de rendimiento de las frutas y las elasticidad de la demanda de la pulpa.

### **2.9.2. Precios de Exportación**

El precio de compra al proveedor es de \$2.00 dólares por el volumen de compra en cada bolsa de 1kg.

En el precio de exportación se debe sumar los rubros que conlleva la salida del territorio nacional de la mercadería entre ellos se encuentran:

- Gastos de trámites aduaneros
- Transporte interno/externo
- Seguro (en caso de que el exportador lo requiera)
- Gastos de embalaje
- Gastos de mercadeo
- Utilidad

Lo que nos da un precio de venta al cliente de \$ 3.50 dólares americanos.

## **2.10. NEGOCIACION**

El poder de negociación de las empresas estadounidenses es alto ya que al ser nuestra empresa nueva la mayor parte de las condiciones las pondría el socio canadiense pero a medida de que la empresa tenga más experiencia incrementara su poder. El cliente internacional es un fuerte calificador del producto cuando este ha sido adquirido, si este cumple con sus requerimientos se evidenciara una satisfacción y reconocerá al producto como de calidad y producido en el Ecuador, por lo que atraerá su nivel de compras, de lo contrario si lo califica como de baja calidad la demanda internacional tendrá tendencia a la baja, por lo que se ve viable mantener un alto estándar de calidad en nuestro producto para que sea más adquirido por el cliente y cada vez sea mayor la cantidad demandada de este producto.

## **2.11. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

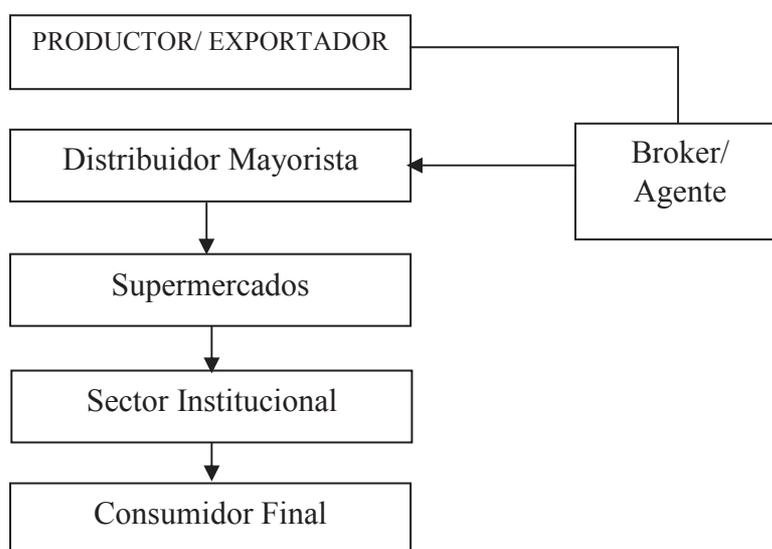
El esquema de distribución de frutas y hortalizas (frescas y procesadas) en EEUU es particularmente complejo.

- El sistema está integrado por el productor o exportador, el intermediario o broker, el distribuidor mayorista y el distribuidor minorista, que incluye supermercados e institucional de Food Service, en el que se encuentran restaurantes, hoteles, etc.

En el caso de las pulpas de frutas tropicales, por tratarse de producto importado, los supermercados y el sector institucional recurre e la mayoría de los casos a importadores y distribuidores especializados que operan en los mercados terminales (Centrales Mayorista), debido a la dificultad logística y a los costos que conlleva el proceso de importación.

- Uno de los principales componentes del sistema de distribución de productos agrícolas en fresco y procesados en EEUU, es el distribuidor o mayorista que se encuentra en la mitad de la cadena, por el rol que juega de mantenimiento de una relación efectiva y de largo plazo con los supermercados, el desarrollo de la logística requerida para la distribución y el manejo del producto de la tienda, entre otros. La especialización del distribuidor en estas funciones dificulta el acceso directo del productor o exportador a las cadenas de supermercados y otras tiendas minoristas.

#### CUADRO 6. CANAL DE DISTRIBUCIÓN



Elaborado por: La autora

## 2.12. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

### 2.12.1. FACTIBILIDAD DE PRODUCCIÓN

La planta de arazá es cultivada en cualquier época del año en clima cálido húmedo, es originaria de la Amazonía Brasileña y se extiende a lo largo de las orillas del Amazonas en Ecuador existen dos grandes centros de acopios de la fruta, Madre Tierra – La Delicia quienes se encuentran ubicados en la provincia de Morona Santiago, La Gambomina ubicada en la provincia de Sucumbíos este último será nuestro principal proveedor de la fruta, la misma que será distribuida durante nueve meses consecutivos ya que el último trimestre de año La Gambomina deja de cultivar para que la tierra descanse de la producción y no pierda la fertilidad de la misma.

La empresa Gambomina que es el principal productor de pulpa de arazá del país tiene la capacidad de sustentar una producción de hasta 6 toneladas mensuales de esta fruta.

### 2.12.2. FACTIBILIDAD DE COMERCIALIZACIÓN

Para demostrar la factibilidad comercial del producto se realizaron encuestas a nivel de la ciudad de Quito en los principales supermercados de la ciudad: Supermaxi, Mi Comisariato y Santa María.

La encuesta será realizada de manera verbal la cual contara con dos etapas:

- Primera etapa: Sondeo del mercado, en el cual se realizara la encuesta verbal que consta de una sola pregunta “**Consume Frutas Procesadas**”, en el cual obtuvimos el siguiente resultado.

GRAFICO 6. RESULTADOS ENCUESTAS



Si	280
No	120
Total	400

- Segunda etapa: será realizada en dos fases encuesta verbal y degustación del producto, en la encuesta verbal se determinara a que cantidad de personas: ***le gustaría probar pulpa de arazá, y a la vez degustar la pulpa preparada.***

GRAFICO 7. RESULTADO DE ENCUESTAS



SI	379
No	21
Total	400

Los resultados obtenidos en las encuestas determinas que:

- Un número importante de personas consumen pulpa de fruta.
- Existe un número considerable de personas que están dispuesta a probar la pulpa de arazá.

### **2.12.3. FACTIBILIDAD LOGISTICA**

Debido a que planta de Fruta Si (ECUAFRUTA) se encuentra ubicada en Amaguaña, La Gambomina debe trasladar el producto vía terrestre debidamente empacado y correctamente embalado para que la fruta sufra el menor daño posible durante el viaje.

Una vez recibido el producto en la planta de Fruta Si se procederá con la elaboración de la pulpa, la misma que cuando ya se encuentre debidamente empacada en las fundas de polietileno, etiquetado y empacadas en las cajas de cartón corrugado serán trasladadas en las camionetas equipadas con cuartos de refrigeración para mantener el estado de las pulpas hacia las bodegas de Panalpina quienes se encargarán de paletizar las pulpas y acomodar la carga en el Avión de carga quien llevara la mercadería a su destino final Los Angeles California.

La responsabilidad de Fruta Si termina una vez que la mercadería es embarcada en el vuelo ya que se negocia en término FOB para la exportación del producto.

### **CUADRO DE COSTOS LOGÍSTICOS**

#### **TERRESTRE**

<b>Sucumbíos – Amaguaña</b>	<b>120 USD</b>
<b>Amaguaña – Panalpina</b>	<b>80 USD</b>

#### **Aéreo**

<b>Panalpina – Los Angeles</b>	<b>900USD</b>
--------------------------------	---------------

Estos costos son estimados durante el primer trimestre de operaciones y siempre y cuando el volumen de ventas se mantenga de acuerdo a lo estimado en este tiempo.

Se concluye que la operación logística es factible y de fácil manejo para la empresa.

## CAPITULO III

### EMPRESA EXPORTADORA DE PULPA

#### 3. FRUTA SI

##### 3.1. EMPRESA Y ORGANIZACIÓN

FRUTA SI S.A., es una empresa dedicada a la comercialización de pulpa de fruta a nivel nacional, la misma que funciona en la ciudad de Quito.

Es una sociedad creada a fines del año 1986.

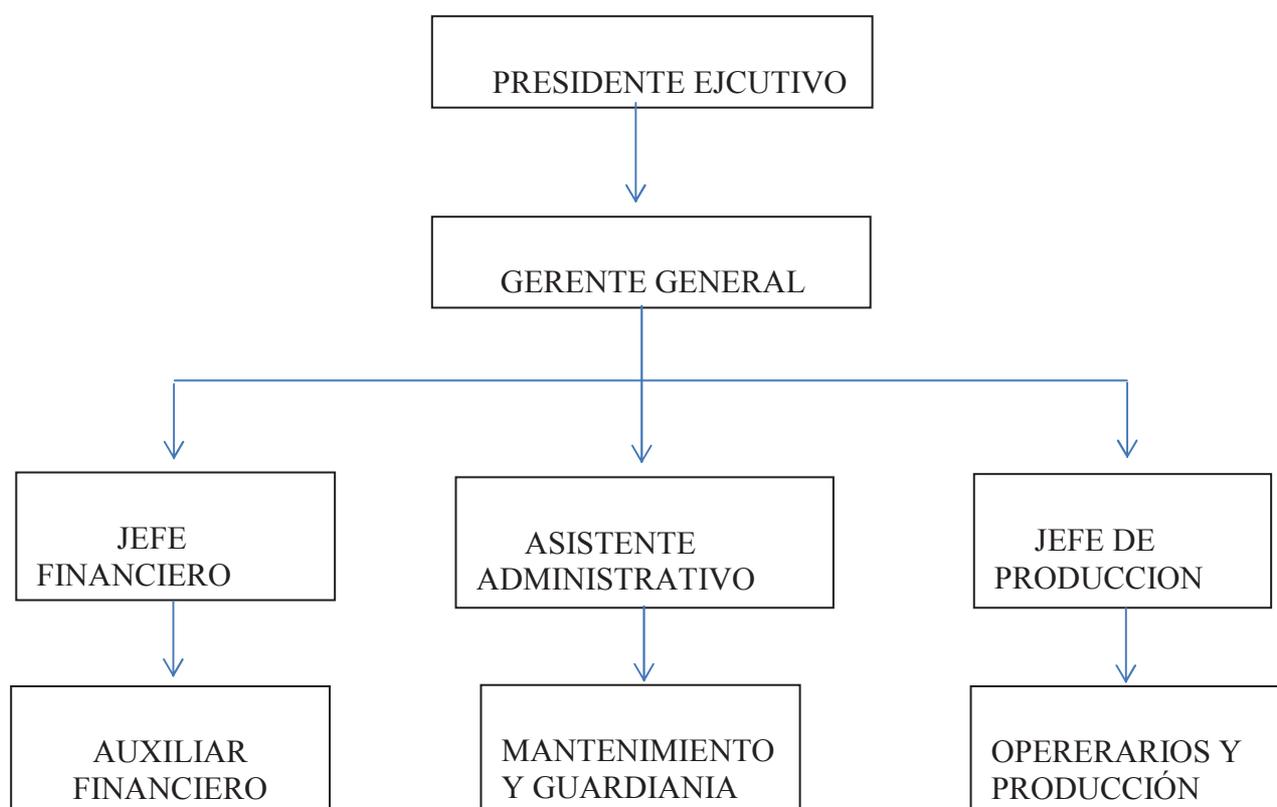
“FRUTA SI S.A.” comercializa pulpas de fruta en diferentes tamaños y sabores dependiendo al mercado al que va dirigido. Presentación de 1 kilo dirigido al mercado institucional y de 454 gramos para el mercado doméstico, comercializa pulpas de fruta como: Mango, maracuyá, guanábana, guayaba, tomate de árbol, mora, papaya, piña, naranjilla-lulo, limón, naranja, frutilla, coco, frambuesa, tamarindo y toronja.

Presentación individual de 100 gramos dirigido al mercado institucional comercializa pulpas de fruta como: Mango, maracuyá, guanábana, guayaba, tomate de árbol, mora, papaya, piña, naranjilla-lulo, limón, naranja, frutilla, coco, frambuesa, tamarindo, toronja y arazá.

FRUTA SI actualmente cuenta con un Presidente Ejecutivo y Gerente General que son sus propietarios quienes manejan la parte comercial de pulpas; adicional cuentan con un Jefe Financiero, un Asistente Administrativo, Jefe de Producción, doce personas encargadas de la producción en la planta de procesamiento, otra persona para distribución y guardianía.

FRUTA SI consta con el siguiente organigrama dentro de su empresa:

## GRAFICO 8. ORGANIGRAMA



### 3.1.1. MISIÓN

La misión de FRUTA SI es desarrollar, fabricar y entregar Pulpas de fruta que no contengan ningún tipo de perseverantes y conservantes ni naturales ni artificiales, en base a procesos que no causen deterioro al medio ambiente, buscando su más alta calidad para beneficio del mercado nacional, tanto doméstico e institucional, abiertos al cambio, crecimiento y modernidad que respalde la calidad del producto.

### 3.1.2. VISION

FRUTA SI S.A. será líder en el mercado nacional en la producción y comercialización de pulpas de frutas buscando en un futuro de 5 años penetrar en el mercado internacional, como una organización competitiva con estándares internacionales de calidad, atención especializada y oportuna.

### **3.1.3. VALORES**

#### **a) Compromiso con el cliente**

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo productos de alta calidad alimenticia y natural.

#### **b) Honestidad**

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

#### **c) Calidad Total**

Estamos convencidos de que es posible una mejora continua en nuestros procesos con el fin de reforzar los estándares de calidad exigidos por nuestros clientes.

#### **d) Justicia**

Este es un valor de gran importancia dentro de la organización de FRUTA SI, se obra con justicia desde cualquier lugar que se ostente en la empresa, esto quiere decir corrige y sanciona a quien lo merece y, premia y estimula a quien demuestra compromiso con la empresa y el país.

#### **e) Trabajo en equipo**

Para lograr alcanzar los resultados de la empresa, se mantendrá un espíritu de colaboración constante, fomentando el trabajo en equipo en todas las actividades desarrolladas en la empresa.

#### f) Responsabilidad

Es importante obrar con toda la conciencia y entrega en cada trabajo lo que le hace tener una obligación para el crecimiento de la empresa.

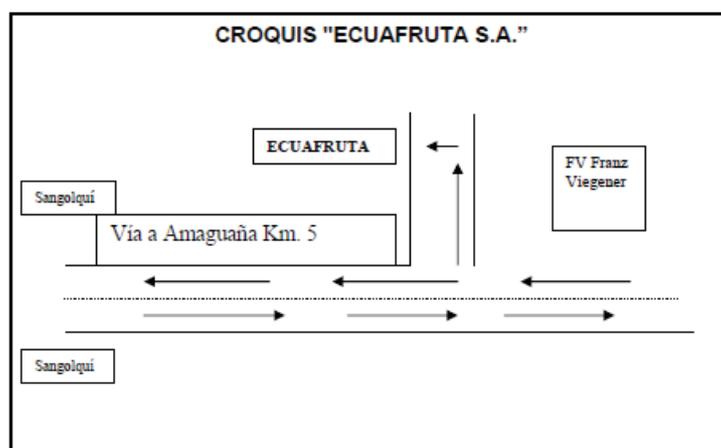
#### g) Ética

Es importante demostrar un ambiente familiar en una empresa en el que se identifique un mutuo respeto, y cortesía entre empleados de forma que podamos tener un ambiente de trabajo agradable y muy placentero.

### 3.1.4. LOCALIZACIÓN

La planta de "ECUAFRUTA S.A." está ubicada en el Km 5 vía Amaguaña, La planta de FRUTA SI actualmente cuenta con una capacidad instalada de 2000 m2 y una capacidad utilizada de 1000 m2.

#### GRAFICO 9.CROQUIS



Elaborado por: Autora del proyecto

### 3.1.5. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Verificación de productos exportables

Detalles comerciales y técnicos:

- Cantidad
- Calidad
- Precio
- Diseño
- Envase y embalaje
- Disponibilidad
- Tiempo de entrega

### 3.1.6. Logotipo

El logotipo de la empresa será una imagen del producto sobre la cual irá el nombre de la empresa, la finalidad de colocar la imagen del producto es que las personas relacionen al producto con el nombre de la marca.

### GRAFICO 10. ETIQUETA



Pura pulpa natural de fruta



Arazá



CONT.NET. 500g

CONSERVESE EN CONGELACIÓN

Información Nutricional	
Tamaño por porción: 1 vaso (240 ml)	
Porciones por envase: 5	
Cantidad por porción	
Calorías 32	
	% Valor Diario*
Grasa Total 0,1 g	0%
Grasa Saturada 0 g	0%
Colesterol 0 mg	0%
Hierro 0,8 mg	0%
Carbohidratos Totales 6,9 g	7,0%
Proteína 0,8 g	1%
Fibra 1,54 g	2%
Vitamina C 60 mg	28%
Calcio 28 g	

\*Los porcentajes de los valores diarios están basados en una dieta de 2000 calorías. Sus valores diarios pueden ser más altos o más bajos dependiendo de sus necesidades calóricas.

Purea pulpa natural de fruta

P.V.P.:  
LOTE:  
Fecha de Elab.:  
Vence:

1 234567 890128

## 3.2. EMPAQUE DEL PRODUCTO

Se empaqa en bolsa plástica de alta densidad, opaca, con capacidad de 100 gramos para el empaque individual o de un kilo para el empaque institucional. Al llenar se debe evacuar el aire al máximo y sellar herméticamente, para luego almacenar a una temperatura de -18oC.

### 3.2.1. Etiquetado

El rótulo deberá contener la siguiente información:

- Identificación del producto: Nombre del exportador, envasador y/o expedidor, código (si existe y es admitido o aceptado oficialmente).
- Naturaleza del producto: Nombre del producto, nombre de la variedad.
- Origen del producto: País de origen y región productora, fecha de empaque.
- Características comerciales: Categoría, calibre, número de frutos, peso neto.
- Simbología que indique el correcto manejo del producto.
- Tabla de información nutricional.

### Grafico 11. Etiquetado Internacional



Fuente: FDA

*Adicionalmente se debe incluir con las siguientes normas para productos alimenticios:*

- Declaración de Grasas Trans en el detalle de los datos nutricionales de la etiqueta.
- Declaración que los ingredientes están de acuerdo con las leyes de etiquetado de alergenitos en alimentos.

### **3.2.2. Descripción de la caja**

El producto se colocara en cajas de cartón corrugado las cuales protegerán la fruta y lo mantendrán libre de la contaminación externa, estas cajas irán con el logotipo del producto además de la información del mismo tal como tiempo de caducidad del producto , estas cajas serán hechas de material reciclable para darle un valor agregado al producto.

Las dimensiones de las cajas a utilizar son las siguientes:

Alto: 15 cm

Largo: 35 cm

Ancho: 30 cm

### **Grafico 12. Caja de Cartón Corrugado.**



**Elaborado por: Autores**

### 3.2.3. Embalaje para el transporte

Las fundas de pulpa de arazá se embalan en cajas de cartón para el transporte, previo congelamiento. Debido al intenso sabor de la fruta y su alta acidez se utiliza como base para preparar bebidas industrializadas

#### 3.2.3.1. Paletizado.

La paletización se refiere a la agrupación de productos en sus respectivos sistemas de empaque y/o embalaje sobre una estiba, debidamente asegurado con esquineros, zunchos, grapas o películas envolventes de tal manera que se puedan manipular, almacenar y transportar de forma segura como una sola “unidad de carga”.

- Teniendo en cuenta los estándares en el manejo de carga internacional se recomienda el uso de estibas con dimensiones de 1,20 x 100 cm
- La altura de apilado de las paletas que se transportan en el contenedor no debe superar la medida de 2,00 metros, incluyendo las medidas del pallet.

#### Grafico 13. Palets



Elaborado por: Autora

### **3.3. VOLÚMENES DE EXPORTACIÓN**

La importancia de Estados Unidos para Ecuador como principal socio comercial, ha ido incrementando con el paso de los años. Del total de las exportaciones ecuatorianas hacia el mundo, el 37% representaban al mercado estadounidense en el 2008, mientras que en el 2010 representan casi un 50%. El 99% de las exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos entran bajo preferencias ATPDEA, SGP o por regulaciones OMC, que lo libera del pago de aranceles. El comercio bilateral entre los dos países ha tenido un crecimiento del 44.32% con respecto al año 2009.

### **3.4. PRECIOS**

#### **3.4.1. Precios Internacionales del Producto**

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

Para determinar el precio de un producto así sea de exportación hay diferentes calidades y diferentes precios. El precio está influido por la cantidad que se compra. Para tener una base de cálculo de ingresos futuros es conveniente usar el precio promedio.

Existen tres métodos para el cálculo o determinación del precio de exportación:

- Fijación de precios utilizando costeo marginal
- Fijación de precios utilizando el punto de equilibrio
- Fijación de precios por competitividad internacional

Así es como el precio FOB para la exportación de la pulpa sería:

## CUADRO 7. CALCULO DE COSTOS

<b>CONCEPTO</b>	<b>PRECIO MILES</b>
Arazá	950
Transporte Interno	70
Costo de Producción	300
Transporte Interno – Panalpina	150
Control de calidad	100
Embarque	1500
Utilidad	5%
Precio de Venta	3.50 u

### 3.5. LOGÍSTICA

FRUTA SI cuenta con un tipo de canal de distribución directa. Actualmente cuenta con un camión equipado con un cuarto frío para que el producto sea transformado y entregado en óptimas condiciones. Ya que el término de negociación en el FOB fruta si transportara las cajas de pulpas hasta los cuartos fríos de Panalpina y ellos se encargaran de hacer el control de calidad respectivo y embarcar la mercadería para que llegue a su destino.

#### 3.5.1. CALIFICACIÓN COMO EXPORTADOR

##### 3.5.1.1. Solicitud del RUC

###### Persona Jurídica.

De igual forma el representante de la empresa deberá acercarse a las oficinas del Servicio de Rentas Internas y presentar la siguiente Documentación.

- Acta de Constitución de la Empresa.
- Contrato de arrendamiento donde va a funcionar la empresa.
- Nombramiento del Representante legal.
- Cedula de Identidad del Representante legal.

### **3.5.1.2. Registro como exportador en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador “SENAE”**

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).
- Una vez realizado el ingreso de la información en la página de la aduana y aprobado el registro la empresa o persona natural ya se encuentra calificada para realizar sus Actividades.

### **3.5.1.3. Registro para la obtención de los Certificados de Origen.**

Para dicho registro se deberán acercar a cualquiera de las cámaras de comercio del Ecuador y presentar la siguiente documentación:

- Solicitud dirigida a la Cámara de la Pequeña Industria solicitando ser exportador.
- Correo electrónico
- Persona de contacto en la empresa
- Nombre del representante legal
- Nombramiento del gerente
- Registro mercantil.
- Copia del acta de constitución de la empresa.
- Copia del RUC.
- Copia de cedula y certificado de votación del representante legal.
- Procesos productivos del producto( firmado y sellado por el productor)
- Partida arancelaria de los productos a exportar.

#### **3.5.1.4. Registro en “AGROCALIDAD”**

Los interesados en exportar material o productos agropecuarios en cualquiera de sus formas, excepto industrializados y de no prohibida exportación, deberán cumplir con las siguientes especificaciones.

##### **Persona Jurídica.**

- Presentación de solicitud dirigida al Director de la Agencia de la Calidad del Agro.
- Adjuntar el formulario para registro de operador de exportación de productos vegetales que se encuentra en la siguiente dirección,
- Acta de Constitución de la Empresa.
- Nombramiento del Representante legal.
- Cedula de Identidad y Certificado de votación del Representante legal.
- Adjuntar copia del Ruc debidamente otorgado por el SRI.
- Cancelar la tasa establecida para el registro de exportador ante AGROCALIDAD.
- Realizar un croquis del lugar de acopio del producto.

Certificado fitosanitario: Para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, los interesados deberán acercarse a las Oficinas de Cuarentena Vegetal de la Agencia del Aseguramiento de la Calidad del Agro. “AGROCALIDAD” y solicitar el permiso fitosanitario en las oficinas de la institución ubicadas en los diferentes puertos marítimos, aeropuertos, y puertos terrestres de las fronteras.

#### **3.5.2. COMERCIALIZACIÓN**

##### **3.5.2.1. Proveedor**

Se escoge como proveedor principal a “LA GAMBOINA” ya que es el mayor productor de pulpa y tiene mayor posicionamiento en el mercado, además cumple con los estándares sanitarios y de calidad exigidos.

### **3.5.2.2. Contacto con el cliente.**

En la actualidad es de mucha facilidad ofertar o comprar bienes o servicios debido a la revolución informática y tecnológica, por lo cual el medio más factible para darse a conocer es el Internet, el producto se ofertara a través de páginas web en donde el cliente podrá contactarnos y posteriormente si se llega a un acuerdo se procederá a la firma de un contrato que describa las condiciones de pago y obligaciones con respecto a la entrega de la mercancía.

El cliente principal FRUTA SI es la empresa Berleson Export Co. Quienes están ubicados en el estado de California, y son mayoristas ya que ellos compran productos de países Latinoamericanos y los distribuyen a los sectores comerciales de Estados Unidos y a su vez exportan a países Asiáticos. Berleson Export Co, nos comprara alrededor de 4000 fundas de pulpa de 1kg. Lo que significa que se enviaran 50 cajas quincenales.

### **3.5.2.3. Acopio del Producto.**

En el Ecuador, la comercialización de pulpa de arazá es limitada debido a su escasa difusión; los productores comercializan el producto a los mayoristas o personas. La CORPEI y el MAG, respaldan esta información en la actualidad.

Actualmente en el Ecuador se hace la comercialización de la fruta fresca; el productor cosecha y vende la fruta en sacos de polietileno al mayorista, o bien empaca en cajas de madera, fletea un transporte y lleva a vender su fruta a comerciantes minoristas o en mercado mayoristas.

Para el proyecto la pulpa de arazá será abastecida directamente de los productores el arazá de las provincias de Pastaza y Sucumbíos, el cual será almacenado en fruta SI quienes empezaran con el proceso respectivo.

#### **3.5.2.4. Selección y Clasificación.**

El proceso se realiza a mano en una banda transportadora verificando que el producto se encuentre con el empaque estándar y cumpla las condiciones de presentación y calidad. Luego de lo cual será paletizado para su exportación.

#### **3.5.3. TRANSPORTE**

##### **3.5.3.1. Transporte Interno**

FRUTA SI una vez elaborada y empaquetada la pulpa transportara las cajas en su camión adecuado para este tipo de mercadería hacia los cuartos fríos de panalpina los mismos que están ubicados en Quito, Av. El Inca E4-181 y Av. Amazonas.

##### **3.5.3.2. Transporte Internacional.**

Debido a que el contrato será firmado bajo el incoterm FOB (Free on Board) que significa libre a bordo la responsabilidad de la empresa termina una vez que se despache la mercancía con documentos de exportación, por lo cual el transporte internacional y los costos referentes al mismo corren a cargo del Importador.

#### **3.5.4. PASOS PARA LA EXPORTACIÓN**

##### **3.5.4.1. Documentación correspondiente**

Para poder realizar la exportación del producto se deben llenar los siguientes documentos.

##### **a) Factura Comercial**

Este es el primer documento que debe ser llenado ya que de la información que conste en este documento se derivaran los demás, la factura comercial debe contener:

- Datos del Exportador
- Fecha de emisión.
- Descripción de la mercancía.
- Cantidad.
- Valor unitario.
- Costo total de la mercancía.
- Forma de pago( Giro Directo)
- Termino de negociación( FOB)

#### **b) Lista de Empaque**

La lista de empaque es un documento indispensable para la exportación y debe contener la siguiente información.

- Fecha.
- Tipo de embalaje de la mercancía.( sacos, cajas)
- Dimensiones del embalaje.
- Peso Neto y Peso Bruto.
- Cantidad.
- Marcas del producto.

#### **c) Permiso Fitosanitario.**

Este documento es emitido por la Agencia del Aseguramiento de la calidad. “AGROCALIDAD” y para su emisión se debe adjuntar la siguiente documentación.

- Copia de la factura comercial.
- Solicitud de emisión del permiso Fitosanitario dirigida al Director de AGROCALIDAD.
- Formulario de productos vegetales que se encuentra en la siguiente dirección,
- Lista de empaque.

- Cancelar el valor correspondiente por la emisión del certificado Fitosanitario.

#### **3.5.4.2. Transporte de la Mercancía a zona primaria**

Como se detalla anteriormente el transporte interno se llevara vía terrestre hasta la zona primaria del puerto de embarque en donde se procederá a realizar la exportación, para ello la empresa transportadora deberá realizar el envío electrónico del manifiesto en la página de la aduana

#### **3.5.4.3. Documentos Para la exportación**

Una vez en Zona Primaria las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (Certificado Fitosanitario).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.

#### **3.5.4.4. Fases de exportación en zona primaria.**

##### **a) 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 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.

#### **b) 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).

La Obligación del exportador termina al momento de despachar la mercancía en el puerto de origen ya que se negociara bajo el término FOB.

## CAPITULO IV

### ESTUDIO FINANCIERO

#### 4. Presentación

La pulpa de fruta es un producto muy consumido en los hogares estado anídense, según datos de la Organización Mundial de Comercio, año 2011, 3 de cada 5 familias, prefieren el consumo de pulpa de fruta en Estados Unidos, y de esta población el 50% prueban nuevos sabores tales como el arazá.

En la actualidad se observa que este tipo de productos son de mucha ayuda a las amas de casa que no pueden salir a realizar las compras de alimentos frescos debido a que se carece de dichas frutas por la temporada climática o el supermercado está distante del hogar, frente a esto el consumo de pulpa de fruta es un mercado posicionado en Estados Unidos, la variedad de frutas es muy extensa, sin embargo existe mucha apertura para el consumo de nuevos sabores y frutas exóticas, tal es el caso del arazá, que mayormente se lo cultiva en las zonas orientales del país.

Actualmente no existen empresas ecuatorianas que exporten este producto en la fruta arazá, hacia Estados Unidos, además hay que considerar que el mercado Americano es muy amplio y su demanda puede llegar a incrementarse de manera exponencial<sup>1</sup> ya que su crecimiento poblacional es de tipo exponencial<sup>1</sup> según datos de las Naciones Unidas año 2009.

#### 4.1. Identificación del Producto.

El producto sujeto al estudio de mercado es la Pulpa de Arazá en las presentaciones de 1 Kilo dirigido al mercado doméstico y de 2 Kilos dirigido al mercado institucional debido a las preferencias en Estados Unidos descritas en la Organización Mundial de Comercio año 2010.

---

<sup>1</sup> Derivado de la población total. Fuente de la población: División de Población de las Naciones Unidas. 2009. Perspectivas de la población mundial: Revisión de 2008. Nueva York, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (cuadros de Excel avanzados). Disponible en <http://esa.un.org/unpd/wpp2008/index.htm>,

#### **4.1.1. Presentaciones que se van a ofertar que se van a ofertar**

Posterior a la investigación mediante un focus group a cerca de las posibles presentaciones, investigación realizada a integrantes de la Comunidad Estadounidense en Ecuador, mediante un total de 10 personas se determinó que la mayor aceptación dentro de las presentaciones para el mercado estadounidense son:

##### **Presentación de 1Kilo:**

Misma que está orientada para el uso de 1 familia de 5 personas aproximadamente con una duración 1 semana.



Fuente: Autora

### **Presentación de 2 kilos**

Misma que está orientada para el uso en empresas de alimentación tales como restaurantes snacks, cafeterías, etc.



Fuente: Autora

### **4.2. Mercado Meta**

El mercado meta es Estados Unidos principalmente el estado de California que es un estado situado en la costa oeste de los Estados Unidos y permite una exportación más rápida del producto, este estado cuenta con una población de 38 millones de habitantes, casi 3 veces mas que el Ecuador, y un mercado de frutas de clima caldo y nuestras frutas tienen la propiedad por solo ser exóticas de calmar la sed de una manera mas rápida.

### **4.3. Análisis de la Oferta**

La oferta disponible en el país de arazá es de 1300 toneladas métricas por año: lo que equivale a 1'300.000 kilogramos de arazá, con un rendimiento del 57.87 (capítulo 1 en Datos para la elaboración de Pulpa), el total de producción de pulpa de fruta de arazá del país es de:

Producción en bruto de arazá por año	1'300000 kilogramas
Rendimiento por Kg	\$57.87%
Total producción Kg por año	752.310

La producción de pulpa de fruta es de 752310 kg anuales.

#### 4.4. Análisis de la Demanda

El consumo per cápita de la pulpa de fruta promedio en Estados Unidos en Kg por persona por año:

<b>Año</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Fruta</b>			
Manzana	16.43	17,25	17.12
uvas	8.01	9,12	9.15
Banano	25.93	28,43	28,49
Naranja	10.21	18.20	18:35
toronja	2.84	1.87	1.12
Limón	2.81	2.95	2.90
Citricos	4.87	4.27	4.20
Durazno	4.47	4.95	4.36
Peras	3.09	3.15	3.25
Cerezas	1.25	1.60	1.85
Fresas	6.44	6.40	6.35
Piña	5.02	5.25	5.20
Otras Frutas	5.85	5.95	6.15
PROMEDIO	7.48	5.46	5.20

Fuente: Cuadro Nro 2.

#### 4.5. Proyección de la Demanda

Para el cálculo de la demanda proyectada, se aplicó el Método de Mínimos Cuadrados, cuya función de proyección fue de Análisis de Regresión Lineal, aplicando los datos históricos y el año base del proyecto, la proyección se lo hará para 5 años.

##### 4.5.1. Cálculo de la Demanda Proyectada

Método de Regresión Lineal

#### FÓRMULA

$$y = a + bx$$

Ecuaciones Normales

$$1. \sum y = na + b \sum x$$

$$2. \sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

Aplicando la Fórmula y las ecuaciones antes mencionadas obtenemos el siguiente cuadro:

CUADRO N° 8

#### FUTUROS CLIENTES DE EDADES DE 20 A 60 AÑOS

AÑOS	Promedio de consumo kg por persona	Tiempo (X)	$\sum xy$	$\sum x^2$
2009	7.48	1	7.48	1
2010	5.46	2	10.92	4
2011	5.20	3	15.6	9
TOTAL	18.14	6	34	14

Elaborado por: La Autora

$$1. \sum y = na + b \sum x$$

$$18.14 = 3(a) + \left(\frac{34 - 6a}{14}\right)(6)$$

$$(14) * 18.14 = 42a + 204 - 36a$$

$$253.96 = 78a + 204$$

$$a = \frac{49.96}{78}$$

$$a = 0.64$$

$$2. \sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$b = \frac{34 - 6a}{14}$$

$$b = 34 - 6(0.64)/14$$

$$b = 2.15$$

Remplazando en la fórmula principal tenemos la demanda para los próximos 5 años:

$$y = a + bx$$

$$y_4 = 0.64 + 2.15(4)$$

$$y_4 = 9.24 \text{ kg por persona al año}$$

$$y_5 = 0.64 + 2.15(5)$$

$$y_5 = 11.39 \text{ Kg por persona al año}$$

$$y_6 = 0.64 + 2.15(6)$$

$$y_6 = 13.54 \text{ Kg por persona al año}$$

$$y_7 = 0.64 + 2.15(7)$$

$$y_7 = 15.69 \text{ kg por persona al año}$$

$$y_8 = 0.64 + 2.15(8)$$

$$y_8 = 17.84 \text{ kg por persona al año}$$

### TASA DE CRECIMIENTO

La tasa de crecimiento poblacional esta dada por la formula:

$$\text{tasa de crecimiento} = \frac{(\text{población final periodo} - \text{poblacion inicial})}{\text{población inicial}}$$

$$\text{tasa de crecimiento} = \frac{17.84 - 9.24}{9.24}$$

$t = 0.93$  % tasa de crecimiento de la demanda de clientes proyectada a 5 años plazo, anticipando el número de personas que se incrementarán, por cada año de cálculo.

**CUADRO N° 9  
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA PARA 5 AÑOS**

AÑOS	Kg por persona al año	Kg por nro personas población económicamente activa de California* (toneladas)
2012	9.24	11717.71
2013	11.39	14444.23
2014	13.54	17170.75
2015	15.69	19897.27
2016	17.84	22623.80

\* Empresa de investigación de california y fuerza laboral. (1268150)  
<http://www.investinbaja.gob.mx/flaboral/poblacion.htm>

Elaborado por: La Autora

#### 4.5.2. Demanda Proyectada a Cubrir con el Proyecto

Tomando en consideración que la capacidad para producir de país hacia el exterior del producto de arazá es de 20 toneladas mensuales por parte de la empresa Gambomina, esto permitirá una exportación anual de 240 toneladas de pulpa al año, misma que estará dada por una tasa de crecimiento de 0.93% anual.

Por tanto la oferta potencial será de 240000 kilos por año.

#### CUADRO N° 10

##### DEMANDA QUE CUBRIRÁ EL PROYECTO

AÑOS	POSIBLE DEMANDA	DEMANDA A CUBRIR EN U.	% DE PRODUCCIÓN A CAPTAR
2012	11717.71	240.0	2.05%
2013	14444.23	242.2	1.68%
2014	17170.75	244.5	1.42%
2015	19897.27	246.8	1.24%
2016	22623.80	249.1	1.10%

**Elaborado por:** La Autora

El porcentaje a cubrir del mercado es no mayor a al 2% en promedio, en tal forma es mínima la producción, sin embargo se toma en consideración que

#### 4.6. Análisis de Precios

Dentro de la consideración del precio se ha tomando en cuenta los costos directos e indirectos.

**4.6.1. Costos de Pulpa de Fruta Arazá****CUADRO N° 11**

<b>GASTOS</b>	<b>Q</b>
Costo Producto	2.00
Trámite aduanero	0.45
transporte interno externo	0.25
Seguro	0.25
Embalaje	0.30
Mercadeo	0.25
<b>TOTAL</b>	<b>3.50</b>

**Elaborado por:** La Autora

## **CAPÍTULO V**

### **5. Estudio Técnico – Ingeniería del Proyecto**

#### **5.1. Estudio Técnico**

##### **5.1.1. Antecedentes**

En el año 2012 para los exportadores de pulpas de frutas no se presenta muy esperanzador ante la crisis financiera mundial, la misma que podría afectar las ventas externas de este producto para 2013 según Frozen Tropic, empresa que se dedica a la exportación desde hace aproximadamente un año según el ejecutivo existe incertidumbre en el mercado externo en este contexto la tendencia es comprar productos más baratos como aquellos los que producen en Ecuador.

India, Singapur y Filipinas se suman a esta lista de países, que según Rodolfo Chacón, gerente general de Ecuaplantation tienen la ventaja de estar cerca de los importadores de los congelados.

El Ecuador envía la pulpa de fruta a países como los Estados Unidos, Holanda, España, Alemania, Bélgica, Japón y Australia, en la actualidad

##### **5.1.1.1. Disponibilidad de Materia Prima**

La disponibilidad de la materia prima es un parámetro importante porque este constituye el elemento principal para exportación de productos de pulpa de fruta, es por ello que se debe tomar en cuenta que no solo debe existir un proveedor de pulpa, sino que hay que tener alternativas, actualmente se pretende adquirir a la empresa Gambomina, sin embargo existen otros proveedores que se han considerado.

##### **5.1.2. Inversiones**

Para la inversión de la puesta en marcha de esta pequeña microempresa debemos considerar principalmente serios factores y costos que se deberán

tener en cuenta para ejercer la actividad productiva dentro de la cual encontramos: compra de muebles y equipos de oficina, vehículos, edificios, infraestructura, construcción entre otros factores.

#### 5.1.2.1. Requerimientos de Infraestructura.

Para esto es necesario arrendar un local que cuente con especificaciones antes mencionadas para la distribución de la planta, además se requerirá de adecuaciones para que esta cuente con los parámetros necesarios que la microempresa exige.

##### a) Construcción (Arrendamiento)

**CUADRO N° 12**

<b>(ARRENDAMIENTO)</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Costo Mensual En Dólares</b>	<b>Costo Anual En Dólares</b>
Arriendo planta Producción	<b>420.00</b>	<b>5.040.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>420.00</b>	<b>5.040.00</b>

#### 5.1.2.2. Requerimiento de Maquinaria y Equipos de Producción

Los equipos que se requieren para la producción de nuestros productos y para la puesta en marcha de la Microempresa son los siguientes:

**CUADRO N° 13**

<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS DE PRODUCCIÓN</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>Q</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>C.U. EN USD</b>	<b>C.T. EN USD.</b>
Transportadora y Empacador	1	Máquina para empacar las pulpas	2272.21	2272.21
			<b>TOTAL</b>	<b>2272.21</b>

La maquinaria que se utilizara en el área de producción tiene una vida útil de 10 años, la cual será depreciada en 10 años.

### 5.1.2.3. Requerimiento de Equipos de Computación

Los Equipos informáticos necesarios para llevar la información relevante y competente, de la Microempresa, en las aéreas de administración y ventas son los siguientes:

**CUADRO N° 14**

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>Q</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>C.U. EN USD.</b>	<b>C.T. EN USD.</b>
Computador	2	Marca HP Core i3 incluye impresora, disco duro de 600, memoria de 1	591.19	1182.38
<b>TOTAL</b>				<b>1182.38</b>

Los equipos de Computación que se utilizaran en la Microempresa tendrán una vida útil de 3 años, depreciándose en un 33.33%

### 5.1.2.4. Requerimiento de Muebles De Oficina

Este tipo de artículos se hacen necesarios para una mejor presentación de cada una de las áreas que conforman la Microempresa para lo cual se hace necesario la adquisición de lo siguiente:

CUADRO N° 15

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>Q</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>C.U. EN USD</b>	<b>C.T. EN USD</b>
Juego de escritorio	2	Escritorio de madera y silla	85.00	170.00
Archivero	1	Archivero metálico multiusos	118.00	118.00
Mostrador	1	Mostrador metálico para la exhibición de las productos	220.00	220.00
Perchas	4	Perchas en la cual se exhibirán las diferentes, productos, etc...	95.00	380.00
Sala de estar	1	El juego de estar será necesario para el área de recepción en donde nuestros clientes podrán esperar	380.00	380.00
			<b>TOTAL</b>	<b>1268.00</b>

Los Muebles de Oficina que se utilizaran en cada una de las áreas de la Microempresa tienen una vida útil de 10 años, la cual será depreciada en 10 años, este cálculo se muestra en el estudio financiero, detallando la depreciación de dichos bienes.

#### **5.1.2.5. Requerimiento de Útiles de Oficina**

Los útiles de oficina servirán para realizar cualquier actividad o transacción para la cual sea necesario artículos menores pero que son de mucha utilidad dentro de cada área por la cual está conformada la empresa.

CUADRO N° 16

<b>ÚTILES DE OFICINA</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>Q</b>	<b>C.U. EN DOLARES</b>	<b>C.T.</b>
Esferos Bic	2 caja	5.13	10.26
Resmas de Papel	6 resmas	4.00	24.00
Lápiz Mongol	2 caja	2.45	4.92
Archivador Grande	3	2.589	7.77
Folder manila	15	0.2232	3.35
Corrector	2	1.25	2.50
Perforadora mediana	2	2.68	5.36
Grapadora EAGLE 203	2	2.68	5.36
Resaltador	6	0.62	3.76
Basureros	4	2.46	9.82
Pega en barra	2	2.32	4.64
Calculadora	2	6.25	13.04
<b>TOTAL</b>			<b>94.78</b>

La inversión que se realizará en útiles de oficina para iniciar con la puesta en marcha de este proyecto tendrá una duración aproximada de 6 meses.

### 5.1.3. Resumen de Inversiones Fijas

Para la Implantación de la microempresa de exportación de Pulpa de Fruta se requerirán las siguientes Inversiones Fijas.

CUADRO N° 17

<b>INVERSIÓN FIJA</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Maquinaria y Equipos	2.272.21
Equipos de Computación	1.182.38
Muebles de Oficina	1.268.00
<b>TOTAL</b>	<b>4722.59</b>

**Elaborado por:** La Autora

#### 5.1.3.1. Requerimiento para inversiones Diferidas

Dentro de este parámetro se va a tener en cuenta las partidas de activos operativos dentro de los cuales encontraremos el pago a expertos para: promoción, publicidad, creación de marca- patente, entre otros factores.

CUADRO N° 18

<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR EN DÓLARES</b>	<b>%</b>
Promoción y Publicidad	1000.00	0.33
Marca – Patente – Constitución	2000.00	0.67
<b>TOTAL</b>	<b>3000.00</b>	<b>1.00</b>

#### 5.1.3.2. Requerimientos de Personal Administrativo y de Ventas

Es importante considerar que es indispensable la existencia de personal que colabore para mantener la empresa a flote, personal calificado que aporte a la

buena toma de decisiones dentro de los cuales se encontraran: administrador, contador y obreros.

En lo que respecta al cálculo del Costo de Mano de Obra y Sueldos y Salarios, se lo realizara según lo que establece el Código de Trabajo.

#### **5.1.4. Talento Humano**

Dentro del Talento Humano será necesario considerar un personal calificado que cumpla con ciertos requisitos fundamentales para el correcto desempeño de las funciones que serán encomendadas.

- Contar con entusiasmo y ganas de trabajar.
- Mantener un buen ambiente de confianza y compañerismo.
- Difundir ideas innovadoras.
- Aportar en el mejor desempeño de funciones.
- Informar de expectativas que tenga para el crecimiento de la Microempresa.
- Estar dispuesto a colaborar cuando lo requiera la empresa.
- Ser Ordenado y minucioso en el trabajo que realice.
- Mantener la predisposición y compromiso con los proyectos asignados
- Desarrollo de confianza en el trabajo en grupo en especial cuando se traten de personas adultas que tengan su propio método de trabajo y consideren trabajar mejor de forma independiente.
- Cumplir con el manejo de procesos.

#### **5.1.5. Inversión Variable**

- **Costos de Producción**

Los Costos de producción son los egresos que la empresa tiene que incurrir para la fabricación de los productos terminados, los cuales corresponden a la materia prima, mano de obra y gastos de fabricación:

**MATERIA PRIMA DIRECTA AÑO 2012****CUADRO N° 19**

<b>Producto</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidades</b>	<b>Anual</b>
Pulpa de Fruta	2.00	10122.18	20244.37
		TOTAL MPD	20244.37

**MANO DE OBRA DIRECTA AÑO 2012****CUADRO N° 20**

<b>Producto</b>	<b>Costo Unitario</b>
Pulpa de Fruta	7008.00
TOTAL MOD	7008.00

**MATERIA PRIMA INDIRECTA AÑO 2012****CUADRO N° 21**

<b>Producto</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Anual</b>
Pulpa de 1kg	TOTAL MPI	1887.45

**COSTOS DE PRODUCCIÓN****CUADRO N° 22**

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2012</b>
MPD	20244.37
MOD	7008
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	<b>27252.37</b>
<b>GGF (Gastos Generales de Fabricación)</b>	<b>1892.25</b>
MPI	1887.45
Arriendo Local Prod.	4.8
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN PROYECTADO</b>	<b>29144.62</b>

Elaborado por: La Autora

### 5.1.5.1. Gastos Administrativos

Los gastos en que la Microempresa incurrirá serán el pago de sueldos y salarios tanto para el personal administrativo como de ventas, en este caso se cuenta con 1 persona encargada del Área Administrativa mismo que se encargará del cargo de gerente y contador de la Microempresa, en el área de ventas se encontrará de igual manera una persona encargada, estas 2 personas tendrán el sueldo básico que se encuentra en 292,00 respectivamente.

**CUADRO N° 23**

<b>SUELDO DE TRABAJADORES DEL ÁREA ADMINISTRATIVA Y VENTAS</b>					
<b>Nómina de Trabajadores</b>	<b>N°</b>	<b>Sueldo Básico</b>	<b>IESS x Pagar</b>	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Gerente	1	292.00	35.47	327.47	3929.64
Administrador	1	292.00	35.47	327.47	3929.64
<b>TOTAL</b>				<b>654.94</b>	<b>7859.28</b>

### 5.1.6. Capital de Trabajo

Las partidas de capital de trabajo que necesita la unidad productiva para su etapa inicial contienen rubros como los materiales directos, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, gastos de administración y ventas a continuación se presenta el total de este rubro:

**CUADRO N° 24****CAPITAL DE TRABAJO**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
Costos de Producción	29144.62	2428.71
Gastos Administrativos	7859.28	654.94
Arriendo Local Ventas	2640.00	220.00
<b>TOTAL</b>	<b>39643.9</b>	<b>3303.65</b>

**Elaborado por:** La Autora

Luego de haber efectuado el presupuesto de las principales partidas empleadas para el funcionamiento de la microempresa se establece la inversión total necesaria para la ejecución del proyecto en su primer año, el cual estará compuesto de la siguiente manera:

**CUADRO N° 25**

<b>INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>	
<b>PARTIDAS</b>	<b>MONTO</b>
ACTIVO FIJO	4.722.59
CAPITAL DE TRABAJO	39643.9
ACTIVOS DIFERIDOS	3.000.00
<b>TOTAL</b>	<b>47366.49</b>

**Elaborado por:** La Autora

**FINANCIAMIENTO PARA EL PROYECTO****CUADRO N° 26**

<b>FINANCIAMIENTO PARA EL PROYECTO</b>		
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>MONTO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Inversión financiada</b>	28419.89	<b>60</b>
<b>Inversión Propia</b>	18946.60	<b>40</b>
	<b>47366.49</b>	<b>100</b>

## CAPÍTULO VI

### **6. Estudio Financiero**

El Estudio Financiero o también conocido como Estudio Económico permitirá una asignación óptima de los recursos, tomando como base el Estudio de Mercado y el Estudio Técnico, y así determinar.

#### **6.1. Inversión y su Financiamiento.**

La inversión requerida para la ejecución del proyecto es de 54007.02 usd; el 60% será financiado por la Corporación Financiera Nacional, a 5 años plazo, y una tasa efectiva del 11.5759%.

#### **6.2. Determinación de Ingresos**

##### **6.2.1. Proyección de Ingresos por venta**

Considerando que se han fijado los precios por cada uno de los servicios, tomando en cuenta la capacidad de producción de la Pulpa, se han proyectado una inflación de 5.50% según datos de INEC para el año 2012.

Los rubros ha sido distribuidos de forma que se sintetice y agrupe la información desarrollada de costos directos, las cantidades se especifican a producir por cada año y su incremento respectivo según la inflación anual antes mencionada.

## CUADRO N° 27

## PROYECCIÓN DE INGRESOS POR VENTA ANUAL

RUBROS	AÑOS				
	2012	2013	2014	2015	2016
Pulpa de Arazá					
Cantidad (Unidad)	45728	50425	55614	61320	67629
Precio por unidad	2.00	2.02	2.04	2.06	2.08
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>91455.11</b>	<b>101787.99</b>	<b>113306.61</b>	<b>126094.57</b>	<b>140360.62</b>

Elaborador por: Autora

### 6.3. Determinación de Egresos

#### 6.3.1. Costos de Producción

Se consideran costos de producción todos los insumos requeridos durante proceso productivo, siendo estos: materia Prima, Mano de Obras y Costos generales de Fabricación.

##### 6.3.1.1. Materia Prima

La materia prima en el siguiente cuadro, representa los gastos en materia prima directa que incurren en la elaboración de los productos tales como bolsos, colgantes y cortinas.. Para el cálculo se utilizó el monto de inflación del 2011, la cual fue del 5.505 según datos obtenidos en el INEC.

## CUADRO N° 28

## PROYECCIÓN DE EGRESOS POR VENTA ANUAL

RUBROS	AÑOS				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>PULA DE 1KG</b>					
pulpa en (gramos)	557714. 25	609413.75	570283.2	620830.8	656858.6
costo (\$)	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>22308.5 7</b>	<b>24376.55</b>	<b>28514.16</b>	<b>31041.54</b>	<b>32842.93</b>

**Elaborado por:** Autora

## 6.3.1.2. Mano de Obra Directa

Para la proyección de los sueldos básicos se utilizó la tasa de crecimiento cuyo cálculo está basado en el incremento desde el año 2006 hasta el 2011.

## CUADRO N° 29

## COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DEL SUELDO BÁSICO UNIFICADO

AÑOS	SUELDO BÁSICO GENERAL
2006	160
2007	170
2008	200
2009	218
2010	240
2011	264

**Fuente:** BCE 2011

**Elaborado por:** Autora

Calculo de la tasa de crecimiento del Sueldo

$$M = C(1 + i)^{n-1}$$

$$264 = 160(1 + i)^{6-1}$$

$$\frac{264}{160} = (1 + i)^5$$

$$\sqrt[5]{\frac{264}{160}} = 1 + i$$

$$\sqrt[5]{1.65} = 1 + i$$

$$1.1053422 - 1 = i$$

$$0.1053422 = i$$

$$i = 10.53\%$$

### CUADRO N° 30

#### SUELDO BÁSICO UNIFICADO MENSUAL

Años Personal	2012	2013	2014	2015	2016
Obrero 1	264	291.8	322.53	356.49	394.03
Obrero 2	264	291.8	322.53	356.49	394.03
Obrero 3		291.8	322.53	356.49	394.03
Obrero 4			322.53	356.49	394.03
Obrero 5				356.49	394.03
Obrero 6					394.03
SUBTOTAL	528.00	875.40	1290.10	1782.44	2364.15
TOTAL	6336.00	10504.77	15481.23	21389.26	28369.85

Elaborado por: Autora

## CUADRO N° 31

## PROYECCIÓN SUELDO PERSONAL MANO DE OBRA DIRECTA

Rubro	Años				
	2012	2013	2014	2015	2016
Salario Básico Unificado	6336.00	10504.77	15481.23	21389.26	28369.85
Fondos de Reserva	0.00	875.05	1289.59	1781.73	2363.21
Aporte Patronal	1953.48	2591.02	3341.16	4220.55	5248.10
Decimo Tercer Sueldo	1460.00	1936.49	2497.13	3154.38	3922.35
Decimo Cuarto Sueldo	1460.00	1936.49	2497.13	3154.38	3922.35
Vacaciones	0.00	968.24	1248.57	1577.19	1961.17
TOTAL	11209.48	18812.05	26354.80	35277.47	45787.03

Elaborado por: Autora

### 6.3.1.3. Gastos Generales de Fabricación

Compuesto por los servicios básicos, los cuales cumplen un rol importante. Un incremento anual de 5.50% misma que aplica a los precios, para el consumo de energía eléctrica y agua potable.

Además se ha considera que cada obrero consume  $1\text{m}^3$  de agua por cada mes, además considerando que la base se encuentra en  $4\text{m}^3$  de agua potable.

La Cantidad de Kwh está basada en el consumo de la maquinaria que incluye el presente proyecto así como el costo de iluminación

CUADRO N° 32

## GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN

GASTOS	AÑOS				
	2012	2013	2014	2015	2016
GASTOS					
<b>AGUA POTABLE</b>					
CANTIDAD (m3)	5	6	7	8	9
PRECIO	0.51	0.54	0.57	0.6	0.63
BASE	4	4	4	4	4
VALOR	6.55	7.24	7.99	8.8	9.67
<b>ENERGÍA ELÉCTRICA</b>					
CANTIDAD (Kwh)	1200	1200	1200	1200	1200
Precio	0.08	0.08	0.09	0.09	0.1
Valor	96	96	108	108	120
<b>TOTAL</b>	<b>102.55</b>	<b>103.24</b>	<b>115.99</b>	<b>116.8</b>	<b>129.67</b>

Fuente: EMELNORTE Y EMAPA

Elaborado por: Autora

**6.3.1.4. Presupuesto de Costos de Producción**

Permite visualizar de una forma dinámica como están conformados los costos de producción

CUADRO N° 33

## COSTOS DE PRODUCCIÓN ANUAL

Rubro	Años				
	2012	2013	2014	2015	2016
Materia Prima Directa	20244.37	21357.81	22532.49	23771.78	25079.22
Mano de Obra Directa	7008	7393.44	7800.08	8229.08	8681.68
<b>Costos Directos</b>	<b>27252.37</b>	<b>28751.25</b>	<b>30332.56</b>	<b>32000.86</b>	<b>33760.90</b>
Gastos Indir Fabricaci.	1892.25	1996.32	2106.12	2221.96	2344.17
<b>Costos Indirectos</b>	<b>1892.25</b>	<b>1996.32</b>	<b>2106.12</b>	<b>2221.96</b>	<b>2344.17</b>
<b>Costos de Producción</b>	<b>29144.62</b>	<b>30747.57</b>	<b>32438.69</b>	<b>34222.81</b>	<b>36105.07</b>

Elaborado por: Autora

## 6.3.2. Gastos Administrativos

Son gastos incurridos en el área administrativa, para el normal funcionamiento de las operaciones.

CUADRO N° 34

## SUELDO BÁSICO UNIFICADO MENSUAL

Rubro	Años				
	2012	2013	2014	2015	2016
Administrador	292.00	322.75	356.73	394.30	435.82
Subtotal	292.00	322.75	356.73	394.30	435.82
<b>Total</b>	<b>3504.00</b>	<b>3872.97</b>	<b>4280.80</b>	<b>4731.56</b>	<b>5229.80</b>

Elaborado por: Autora

## CUADRO N° 35

## PROYECCIÓN SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO

Rubro	Años				
	2012	2013	2014	2015	2016
Salario Básico Unificado	3504	3872.97	4280.8	4731.56	5229.8
Fondos de Reserva	0	322.62	356.59	394.14	435.64
Aporte Patronal	26.72	28.19	29.74	31.37	33.1
Decimo Tercer Sueldo	292	308.06	325	342.88	361.74
Decimo Cuarto Sueldo	292	308.06	325	342.88	361.74
Vacaciones		161.37	178.37	197.15	217.91
<b>TOTAL</b>	<b>4114.72</b>	<b>5001.27</b>	<b>5495.5</b>	<b>6039.98</b>	<b>6639.93</b>

Elaborado por: Autora

## CUADRO N° 36

## PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Rubro	Años				
	2012	2013	2014	2015	2016
Sueldo Personal	<b>4114.72</b>	<b>5001.27</b>	<b>5495.5</b>	<b>6039.98</b>	<b>6639.93</b>
Suministros de oficina	94.78	99.99	105.49	111.29	117.42
<b>TOTAL</b>	<b>4209.50</b>	<b>5101.26</b>	<b>5600.99</b>	<b>6151.27</b>	<b>6757.35</b>

Elaborado por: Autora

### 6.3.3. Gastos de Venta

Se optara por hacer publicidad e los medios de comunicación que tienen mayor acogida en la ciudad y provincia. Se toma como referencia un crecimiento del 5.50%(inflación) anual.

**CUADRO N° 37**

#### **GASTOS DE VENTA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Publicidad por televisión	500.00	527.50	556.51	587.12	619.41
Publicidad por radio	250.00	263.75	278.26	293.56	309.71
Publicidad por prensa	200.00	211.00	222.61	234.85	247.76
Hojas volantes	50.00	52.75	55.65	58.71	61.94
<b>TOTAL</b>	<b>1000.00</b>	<b>1055.00</b>	<b>1113.03</b>	<b>1174.24</b>	<b>1238.82</b>

**Elaborado por:** Autora

## CUADRO N° 38

## PROYECCIÓN SUELDO PERSONAL PARA VENTAS

Rubro	Años				
	2012	2013	2014	2015	2016
Salario Básico Unificado	3504	3872.97	4280.8	4731.56	5229.8
Fondos de Reserva		322.62	356.59	394.14	435.64
Aporte Patronal	26.72	28.19	29.74	31.37	33.10
Decimo Tercer Sueldo	292	308.06	325	342.88	361.74
Decimo Cuarto Sueldo	292	308.06	325	342.88	361.74
Vacaciones		161.37	178.37	197.15	217.91
TOTAL	4114.72	5001.27	5495.50	6039.98	6639.93

Elaborado por: Autora

## CUADRO N° 39

## PRESUPUESTO GASTOS DE VENTA

Años Rubro	2012	2013	2014	2015	2016
	Publicidad	1000	1055	1113.03	1174.24
Sueldo Personal de Ventas	4114.72	5001.27	5495.5	6039.98	6639.93
Total Gastos de Venta	<b>5114.72</b>	<b>6056.27</b>	<b>6608.53</b>	<b>7214.22</b>	<b>7878.75</b>

Elaborado por: Autora

## 6.4. Depreciación de Activos Fijos

## CUADRO N° 40

AMORTIZACIÓN						
CONCEPTO	COSTO	2013	2014	2015	2016	2017
Amortización Activos Diferidos	3.000,00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
<b>TOTAL</b>	<b>3.000,00</b>	<b>600.00</b>	<b>600.00</b>	<b>600.00</b>	<b>600.00</b>	<b>600.00</b>

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 41

DEPRECIACIÓN											
CONCEPTO	COSTO	VALOR DESECHO	TOTAL	%	DEPREC. ANUAL	2012	2013	2014	2015	2016	VALOR EN LIBROS
Maquinaria y Equipos	2.272,21	227,22	2.044,99	10%	204,50	204,50	204,50	204,50	204,50	204,50	1.022,49
Equipos de Computación	1.182,38	59,12	1.123,26	33%	374,38	374,38	374,38	374,38	-	-	0,12
Muebles de Oficina	1268	126,80	1.141,20	10%	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	570,60
<b>TOTAL</b>	<b>4.722,59</b>	<b>413,14</b>	<b>4.309,45</b>		<b>693,00</b>	<b>693,00</b>	<b>693,00</b>	<b>693,00</b>	<b>318,62</b>	<b>318,62</b>	<b>1.593,21</b>

**Elaborado por:** La Autora

## 6.5. Gastos Financieros

Para el funcionamiento del proyecto se tiene la necesidad de contar con una inversión total de \$40152.048, el 60% de la inversión se obtendrá mediante un crédito en la Corporación Financiera nacional, a una tasa efectiva de 11.5957% anual a 5 años, los pagos del crédito se realizarán de forma mensual.

### 6.5.1. Calculo del Valor presente de la Deuda

$$VP = \frac{VF * i(1+i)^n}{((1+i)^n - 1)}$$

Donde:

VP=Valor presente

VF= Valor Futuro (28419.89)

I=Tasa de interés (11.5759%)

N=Tiempo del Préstamo (5 años)

$$VP = \frac{VF * i(1+i)^n}{((1+i)^n - 1)}$$

$$VP = \frac{28419.89 * \frac{0.115759}{12} \left(1 + \frac{0.115759}{12}\right)^{60}}{\left(\left(1 + \frac{0.115759}{12}\right)^{60} - 1\right)}$$

VP = 626.11

### CUADRO N° 42

#### TABLA DE AMORTIZACIÓN DE INTERÉS DE INVERSIÓN FINANCIADA

NO	VENCIMIENTO	SALDO INSOLUTO	INTERÉS	SALDO SOLUTO	VALOR PRESENTE
0		28419.89			
1	12-ene-12	28067.93	274.15	351.96	626.11
2	11-feb-12	27712.58	270.76	355.35	626.11
3	12-mar-12	27353.81	267.33	358.78	626.11
4	11-abr-12	26991.57	263.87	362.24	626.11
5	11-may-12	26625.83	260.38	365.73	626.11
6	10-jun-12	26256.57	256.85	369.26	626.11
7	10-jul-12	25883.75	253.29	372.82	626.11
8	09-ago-12	25507.33	249.69	376.42	626.11
9	08-sep-12	25127.28	246.06	380.05	626.11
10	08-oct-12	24743.56	242.39	383.72	626.11
11	07-nov-12	24356.14	238.69	387.42	626.11
12	07-dic-12	23964.98	234.95	391.16	626.11
13	06-ene-13	23570.05	231.18	394.93	626.11
14	05-feb-13	23171.31	227.37	398.74	626.11
15	07-mar-13	22768.73	223.52	402.59	626.11
16	06-abr-13	22362.26	219.64	406.47	626.11
17	06-may-13	21951.87	215.72	410.39	626.11
18	05-jun-13	21537.52	211.76	414.35	626.11
19	05-jul-13	21119.17	207.76	418.35	626.11

20	04-ago-13	20696.79	203.73	422.38	626.11
21	03-sep-13	20270.33	199.65	426.46	626.11
22	03-oct-13	19839.76	195.54	430.57	626.11
23	02-nov-13	19405.04	191.39	434.72	626.11
24	02-dic-13	18966.12	187.19	438.92	626.11
25	01-ene-14	18522.97	182.96	443.15	626.11
26	31-ene-14	18075.54	178.68	447.43	626.11
27	02-mar-14	17623.80	174.37	451.74	626.11
28	01-abr-14	17167.70	170.01	456.10	626.11
29	01-may-14	16707.20	165.61	460.50	626.11
30	31-may-14	16242.26	161.17	464.94	626.11
31	30-jun-14	15772.83	156.68	469.43	626.11
32	30-jul-14	15298.87	152.15	473.96	626.11
33	29-ago-14	14820.34	147.58	478.53	626.11
34	28-sep-14	14337.20	142.97	483.14	626.11
35	28-oct-14	13849.39	138.30	487.81	626.11
36	27-nov-14	13356.88	133.60	492.51	626.11
37	27-dic-14	12859.62	128.85	497.26	626.11
38	26-ene-15	12357.56	124.05	502.06	626.11
39	25-feb-15	11850.66	119.21	506.90	626.11
40	27-mar-15	11338.87	114.32	511.79	626.11
41	26-abr-15	10822.14	109.38	516.73	626.11
42	26-may-15	10300.43	104.40	521.71	626.11
43	25-jun-15	9773.68	99.36	526.75	626.11
44	25-jul-15	9241.85	94.28	531.83	626.11
45	24-ago-15	8704.90	89.15	536.96	626.11
46	23-sep-15	8162.76	83.97	542.14	626.11
47	23-oct-15	7615.39	78.74	547.37	626.11
48	22-nov-15	7062.74	73.46	552.65	626.11
49	22-dic-15	6504.77	68.13	557.98	626.11
50	21-ene-16	5941.40	62.75	563.36	626.11
51	20-feb-16	5372.61	57.31	568.80	626.11
52	21-mar-16	4798.33	51.83	574.28	626.11

53	20-abr-16	4218.50	46.29	579.82	626.11
54	20-may-16	3633.09	40.69	585.42	626.11
55	19-jun-16	3042.02	35.05	591.06	626.11
56	19-jul-16	2445.26	29.35	596.76	626.11
57	18-ago-16	1842.74	23.59	602.52	626.11
58	17-sep-16	1234.40	17.78	608.33	626.11
59	17-oct-16	620.20	11.91	614.20	626.11
60	16-nov-16	0.08	5.98	620.13	626.11

**Fuente:** Corporación Financiera Nacional

**Elaboración:** Autora.

## 6.6. Estados Financieros Proforma

Estos estados permiten evaluar de cierta forma la situación económica y financiera del negocio, y así poder tomar decisiones acertadas para la implementación y desarrollo del proyecto.

### 6.6.1. Estado de Situación Financiera

También denominado como Balance de Arranque, presenta la situación financiera y económica del proyecto, de manera estimada, registrando fuentes del capital, activos fijos y el patrimonio con que cuenta para iniciar la actividad, se detalla a continuación:

**CUADRO N° 43**  
**FRUTA SI**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AL 01 DE ENERO DEL AÑO XXX**

<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>39643.9</b>
CAPITAL DE TRABAJO	39643.9	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>4722.59</b>
MAQUINARIA Y EQUIPO	2.272.21	
MUEBLES DE OFICINA	1.182.38	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.268.00	
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		<b>3000</b>
Promoción y Publicidad	1000	
Marca – Patente – Constitución	2000	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>47366.49</u></b>
<b>PASIVOS</b>		28419.89
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		
PRÉSTAMO	28419.89	
<b>PATRIMONIO</b>		18946.60
CAPITAL PROPIO	18946.60	
<b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b><u>47366.49</u></b>	<b><u>47366.49</u></b>

CONTADOR

GERENTE

**Elaboración:** Autora

### 6.6.2. Estado de Resultados Proyectado

El estado de pérdidas y ganancias proyectado muestra la gestión que se realizara en el complejo turístico, para determinar utilidades o pérdidas al término de un año económico.

#### CUADRO N° 44

##### FRUTA SI ESTADO DE RESULTADOS AL 01 DE ENERO DEL AÑO XXX

Rubros	Años	2012	2013	2014	2015	2016
Ingresos		91455.11	101787.99	113306.61	126094.57	140360.62
-Costos de Producción		29144.62	30747.57	32438.69	34222.81	36105.07
<b>=UTILIDAD BRUTA</b>		<b>62310.49</b>	<b>71040.42</b>	<b>80867.92</b>	<b>91871.76</b>	<b>104255.55</b>
-Gastos Administrativos		4209.5	5101.26	5600.99	6151.27	6757.35
-Gastos de Venta		5114.72	6056.27	6608.53	7214.22	7878.75
-Depreciaciones		693	693	693	318.62	318.62
<b>=UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>52293.27</b>	<b>59189.89</b>	<b>67965.4</b>	<b>78187.65</b>	<b>89300.83</b>
- 15%PARTICIPACION UTIL. TRABAJADORES		7843.99	8878.48	10194.81	11728.15	13395.12
<b>=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>44449.28</b>	<b>50311.41</b>	<b>57770.59</b>	<b>66459.50</b>	<b>75905.71</b>
IMPUESTO A LA RENTA		0	47.78	404.98	1114.37	1994.29
<b>=UTILIDAD NETA PROYECTADA</b>		<b>44449.28</b>	<b>50263.63</b>	<b>57365.61</b>	<b>65345.13</b>	<b>73911.42</b>

Elaboración: Autora

### 6.6.3. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja refleja las entradas y salidas de efectivo, derivadas de ingresos (Ingresos Proyectados) y egresos de efectivo (Proyección de gastos), constituye el circulante que tiene la empresa para seguir operando.

#### CUADRO N° 45

#### FRUTA SI FLUJO DE CAJA AL 01 DE ENERO DEL AÑO XXXX

Rubros	Años	PERIODOS					
		0	2012	2013	2014	2015	2016
(INVERSIÓN INICIAL)	47366.49						
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		52293.27	59189.89	67965.4	78187.65	89300.83	
+DEPRECIACIÓN		693	693	693	318.62	318.62	
-15% PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		7843.99	8878.48	10194.8 <sub>1</sub>	11728.15	13395.12	
-IMPUESTOS		0	47.78	404.98	1114.37	1994.29	
<b>FLUJO NETO PROYECTADO</b>		45142.28	50956.63	58058.6 <sub>1</sub>	65663.75	74230.04	

Elaboración: Autora

## 6.7. Evaluación Financiera

### 6.7.1. Costo de Capital

Para un proyecto la tasa de redescuento es lo mínimo que debe generar un proyecto, los porcentajes de las tasas de ponderaciones obtuvieron de la Corporación Financiera Nacional.

**CUADRO N° 46**

#### **COSTO DE CAPITAL**

<b>COSTO DE CAPITAL</b>				
<b>RUBROS</b>	<b>VALOR</b>	<b>% ESTRUCTURA</b>	<b>TASA PONDERADA</b>	<b>VALOR PONDERADO</b>
Inversión Financiada	28419.89	60	11.5759	694.554
Inversión Propia	18946.60	40	4.10	164.000
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>			<b>TASA PONDERADA</b>	858.55
			<b>COSTO CAPITAL CK</b>	8.59%
			<b>INFLACIÓN ANUAL</b>	5.50%

**Fuente:** Corporación Financiera Nacional

**Elaboración:** Autora

### 6.7.2. Tasa de Redescuento o Rendimiento Medio

Esta calculada por la inflación anual del país al 2011, siendo 5.50%.

$$\text{TRM} = (1 + \text{CK})(1 + \text{INF}) - 1$$

$$\text{TRM} = (1 + 0.0859)(1 + 0.0550) - 1$$

$$\text{TRM} = 0.1456$$

$$\text{TRM} = 14.56\%$$

### 6.7.3. Calculo del Valor Actual Neto (VAN)

Es la suma de todos los flujos en efectivo mencionados en los años proyectados y restar la inversión inicial, si el resultado de esta operación es igual o superior a cero debe aceptarse el proyecto.

➤ Cálculos de Flujo Netos Actualizados, se utiliza la siguiente formula:

$$VAN = \frac{FE1}{(1+r)^1} + \frac{FE2}{(1+r)^2} + \frac{FE3}{(1+r)^3} + \frac{FE4}{(1+r)^4} + \frac{FE5}{(1+r)^5}$$

$$VAN = \frac{45142.28}{(1+0.1456)^1} + \frac{50956.63}{(1+0.1456)^2} + \frac{58058.61}{(1+0.1456)^3} + \frac{65663.72}{(1+0.1456)^4} + \frac{74230.04}{(1+0.1456)^5}$$

CUADRO N° 47

#### FLUJOS NETOS AC

AÑOS DE FLUJOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO 14.56	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	45142.28	1.1456	39404.92
2	50956.63	1.3124	38827.05
3	58058.61	1.5035	38615.63
4	65663.75	1.7224	38123.40
5	74230.04	1.9732	37619.11
<b>TOTAL</b>			192590.11

Elaboración: Autora

VAN= FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS – INVERSIÓN

VAN = 192590.11 - 47366.49 = 145223.62

El VAN = \$145223.62, en consecuencia el proyecto es factible

Con este cálculo se ha obtenido que el VAN es menor que cero por lo tanto el proyecto no es factible de realizar.

#### 6.7.4. Cálculo del TIR

Utilizando la fórmula de la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto de una inversión sea igual a cero.

$$0 = FF + FF_1 / (1+TIR) + FF_2 / (1+TIR)^2 + FF_3 / (1+TIR)^3 + \dots + FF_{n-1} / (1+TIR)^{n-1}$$

Obtenemos:

#### CUADRO N° 48

#### TABLA DE CÁLCULO DE TIR

TASA DE 103%	PERIODOS					VAN 0
	1	2	3	4	5	
	45142.28	50956.63	58058.61	65663.75	74230.04	
-47366.49	2.03399	4.13711532	8.41485119	17.1157232	34.8132098	0

**Elaboración:** Autora

TIR= 103%

La tasa interna de retorno que se calculó muestra que la rentabilidad en el proyecto con una tasa del 103% positiva, en los años de validez del proyecto, dicho indicador supera la tasa pasiva vigente en el sistema financiero, la inversión muestra que tiene un mínimo riesgo el proyecto es viable

#### 6.7.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

CUADRO N° 49

#### RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	CAPITAL	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS ACUMULADOS
1	47366.49	39404.92	39404.92
2		38827.05	78231.97
3		38615.63	116847.6
4		38123.40	154971
5		37619.11	192590.11
<b>TOTAL</b>		192590.11	

**Elaboración:** Autora

$$RI = 47366.49 - 39404.92 = 7961.57$$

$$RI = 7961.57/12 = 663.46 = 1 \text{ mes}$$

El periodo de recuperación de la inversión es de 1 año y 1 mes, es decir que la inversión se puede recuperar dentro de los cinco años.

### 6.7.6. COSTO BENEFICIO

El Costo beneficio refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los ingresos y gastos.

**CUADRO N° 50**  
**CALCULO DEL COSTO BENEFICIO**

AÑOS	INGRESOS	TASA DE REDESCUENTO 14.56%	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	91455.11	1.1456	79831.63	22308.57	19473.26
2	101787.99	1.3124	77558.66	24376.55	18574.02
3	113306.61	1.5035	75361.90	28514.16	18965.19
4	126094.57	1.7224	73208.64	31041.54	18022.26
5	140360.62	1.9732	71133.50	32842.93	16644.50
<b>TOTAL</b>	<b>573004.9</b>		<b>377094.33</b>	<b>139083.75</b>	<b>91679.24</b>

Elaboración: Autora

$$1. \text{ COSTO - BENEFICIO} = \frac{\sum \text{Flujos Netos Acumulados}}{\text{Inversion}}$$

$$\frac{C}{B} = \frac{192590.11}{47366.49}$$

$$\text{COSTO - BENEFICIO} = 4.9$$

El valor calculado de costo beneficio, significa que por cada dólar de inversión se recupera 4.9 dólares.

$$2. \text{ COSTO - BENEFICIO} = \frac{\sum \text{Ingresos actualizados}}{\sum \text{Gastos actualizados}}$$

$$\text{COSTO - BENEFICIO} = 377094.33 \div 91679.24$$

$$\text{COSTO - BENEFICIO} = 4.9$$

El valor calculado del costo-beneficio, significa que por cada dólar de egreso, se obtiene de ingreso 4.9 dólares.

### 6.7.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calcula con base a la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

De donde:

PE: Punto de Equilibrio

CF: Costos fijos

CV: Costos Variables

V: Ventas

Los siguientes son considerados como costos variables, ya que estos varían de acuerdo a las ventas y las tasas de interés que podrían variar de un trimestre a otro.

### CUADRO N° 51

#### COSTOS VARIABLES

DETALLE	AÑO 1
COSTO PRODUCCIÓN	29144.62
TOTAL	29144.62

**Elaborado por:** Autora

Los costos fijos son valores que permanecen constantes sin importar el volumen de ventas que se tenga en un periodo determinado, estos son los siguientes:

## CUADRO N° 52

## COSTOS FIJOS

DETALLE	AÑO 1
Gastos Administrativos	4209.5
Gastos de Venta	5114.72
Depreciación	693
<b>TOTAL</b>	<b>10017.22</b>

Elaborado por: Autora

## CUADRO N° 53

## COSTOS FIJOS

DETALLE	AÑO 1
Costos Fijos	10017.22
Costos Variables	29144.62
<b>TOTAL</b>	<b>39161.84</b>

Elaborado por: Autora

Una vez detallado los costos fijo, variables y los costos totales, seguidamente calculamos el punto de equilibrio con la formula antes descrita.

$$PE = \frac{10017.22}{1 - \frac{29144.62}{91455.11}}$$

$$PE = 14702.59$$

**CUADRO N° 54**

**PUNTO DE EQUILIBRIO PARA CADA AÑO**

<b>AÑOS</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>RUBROS</b>					
COSTOS FIJOS	10017.22	11850.53	12902.52	13684.11	14954.72
COSTOS VARIABLES	29144.62	30747.57	32438.69	34222.81	36105.07
VENTAS	91455.11	101787.99	113306.61	126094.57	140360.62
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	14702.60	16979.65	18078.13	18781.53	20133.74

**Elaborado por:** Autora

Para poder cumplir todos los costos y gastos que generara el proyecto, es necesario vender 14702.60 dólares, con este valor no se tendrá ninguna ganancia ni perdida.

**6.8. Resumen Evaluadores Financieros**

**CUADRO N° 55**

**PUNTO DE EQUILIBRIO PARA CADA AÑO**

<b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>	<b>VALOR</b>	<b>RESULTADO</b>
VAN > 0	145223.62	OK
TIR	103%	OK
C/B	4.9	OK
Punto de Equilibrio	14702.59	OK
Periodo de recuperación	1 año, 1 mes	OK

**Elaborado por:** Autora

## CAPÍTULO VII

### 7 Estructura Organizacional

Dentro de la Estructura Organizacional se encuentra la propuesta de la creación de la empresa en la cual se especificara lo más importante y esencial a tener en cuenta como son la misión, visión, base legal, políticas, estrategias, entre otros aspectos.

#### 7.1. Base Legal

El Proyecto se constituirá como una Microempresa de Hecho, donde no se requerirá un mínimo de capital para la constitución, comenzando desde su etapa inicial con la incorporación este tendrá un socio mayoritario que en este caso es la autora del proyecto quien contara con un número mayor de acciones para la puesta en marcha de este proyecto, además se contará con un número de socios los cuales querrán aportar en la formación de este aportando sus acciones ya sea en bienes o económicamente.

Dentro de la Microempresa se considera la necesidad de contratar 3 trabajadores directos que serán encargados de la elaboración del producto, y 2 personas indirectas encargadas de la parte administrativa, ventas y control de producción.

##### 7.1.1. Aspectos Legales

La Microempresa se someterá a las leyes y Ordenanzas municipales y tributarias, y se registrara en la Dirección Nacional de Artesanías y Microempresa, cumpliendo requisitos correspondientes, cedula de identidad, cedula de votación, adquirir formulario, además de las respectivas obligaciones con el Servicio de Rentas Internas y el Ministerio de Relaciones Laborales:

- Registro Único de Contribuy
- Patente Municipal
- Pago de Bomberos
- Marcas

### ➤ Tributación

- Impuesto a la Renta
- IVA
- Impuesto predial Urbano
- Además se deberá emitir comprobantes de venta autorizados por el S.R.I.
- Emisión de Facturas
- Notas de Venta
- Tiques de maquinas registradoras

Para realizar la constitución de una empresa se debe tener en cuenta ciertos requisitos fundamentales que exige la ley dentro de los cuales se encuentran:

#### **7.1.1.1. El Registro Único de Contribuyentes.-**

Conocido comúnmente como RUC este será el documento obligatorio para ejercer esta actividad económica, cuyo objetivo es registrar e identificar con fines impositivos para la administración tributaria; los requisitos para la obtención del RUC para lo cual nuestra Microempresa deberá presentar los siguientes requisitos:

- Cédula de ciudadanía.
- Papeleta de Votación
- Recibo de agua, luz o teléfono.
- Llenar el formulario.
- Contrato de arrendamiento
- Y la autorización legalizada en caso de ser un representante legal.

#### **7.1.1.2. Patente Municipal**

Este es el permiso municipal obligatorio con el cual debe contar nuestra Microempresa para el ejercicio de esta actividad económica habitual. Según la categoría se pagara la patente anual para la inscripción, y de patente mensual para el ejercicio; el plazo para obtener la patente es de 30 días contados a partir de la iniciación del negocio. Los requisitos son:

- RUC.
- Cédula ciudadanía.
- Papeleta de Votación

- Formulario de declaración del impuesto de patentes.
- Formulario para categorización.
- Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

### **7.1.1.3. Seguro**

La afiliación al seguro se refiere a incorporar de manera obligatoria de los empleados los cuales son sujetos de afiliación del Seguro Social obligatorio, para lo cual deberá sacar el número patronal, y cumplir con las obligaciones patronales respectivas.

### **7.1.1.4. Licencia sanitaria de venta.**

Debido a que esta Microempresa se dedicará a la elaboración de productos de manera artesanal es necesario contar con este requisito para poder distribuir cada uno de los productos para lo cual la empresa contara con lo siguiente:

- RUC.
- Cédula de ciudadanía.
- Papeleta de votación.
- Pago de patente y permiso.
- Certificación de salud.
- Calificación artesanal.

### **7.1.2. Constitución Jurídica**

#### **PRIMERA: COMPARECIENTES.-**

En la ciudad de Quito a los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_, Comparecen los señores \_\_\_\_\_, y \_\_\_\_\_, socios de la Asociación de la Microempresa de de pulpa de fruta todos mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Quito, legalmente capaces para contratar y obligarse. Los comparecientes manifiestan su voluntad de constituir como en efecto constituyen a través de este acto, una Microempresa de RESPONSABILIDAD LIMITADA, que se registrá de conformidad a los presentes estatutos:

**SEGUNDA: DENOMINACIÓN Y OBJETO.-**

La microempresa que constituimos se denominará FRUTA SI, y tendrá como objeto principal producir artesanalmente.

**TERCERA: DOMICILIO:**

La microempresa FRUTA SI, tendrá el domicilio principal en la ciudad de Quito, sin perjuicio de que pueda abrir sucursales en otras ciudades del país o del exterior.

**CUARTA: PLAZO**

El plazo por el cual se constituye la Microempresa es de cinco años, tiempo que puede ser ampliado o restringido, de conformidad a estas cláusulas.

**QUINTA: CAPITAL**

El capital de la Microempresa es de \$18.946.60 y que el o los socios han aportado de la siguiente manera:

**CUADRO N° 56**

<b>Nombre Del Socio</b>	<b>Capital O Bien Que Aporta</b>	<b>Porcentaje Que Representa Del</b>
Autora	12.946,60	68.32%
Socio 1	3.000,00	15.84%
Socio 2	3.000,00	15.84%
<b>Total</b>	<b>18.946.60</b>	<b>100%</b>

**Elaborado Por:** Autora

**SEXTA: SEGURIDAD DEL APORTE**

Si alguno de los socios decidiera separarse de la Microempresa antes de los dos años de actividades y retirar el dinero o bienes, será sancionado con la

reducción del 20% del aporte, y tendrá derecho a recibir exclusivamente el 80% de lo que entregó como capital.

#### **SÉPTIMA: RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS.-**

Los socios serán responsables ante terceros hasta el monto de sus aportes.

#### **OCTAVO: ADMINISTRACIÓN**

Todos los socios tendrán derecho a participar en el gobierno de la Microempresa y la administración corresponde al Gerente y/o Responsable, nombrado por los socios. En calidad de Responsable y representante de la Microempresa y encargada de la Contabilidad de la empresa, nombramos al Sr(a) Autora

En calidad de Vendedor Sr (a) \_\_\_\_\_

Y Encargado del área de Producción el Sr(a): \_\_\_\_\_

#### **NOVENO: DERECHO A VOTO**

Los socios tendrán derecho a un solo voto, independiente del capital que haya aportado, y las decisiones serán aprobadas por mayoría de votos, (mitad más uno).

#### **DÉCIMA: REMUNERACIONES**

Los socios que participen en las diferentes funciones de la Microempresa se fijarán la remuneración básica que por ley les pertenece que es de \$292.00 durante los seis primeros meses, luego de lo cual podrán elevarse las remuneraciones, teniendo en cuenta la capitalización y rentabilidad de la microempresa, y considerando los incrementos laborales que cada año son establecidos por el Gobierno Nacional.

### **DÉCIMA PRIMERA: GANANCIAS Y/O PÉRDIDAS**

Las utilidades de la Microempresa se repartirán de acuerdo a los porcentajes de los capitales aportados, después de dos años de funcionamiento y solamente en el 20%, luego de realizar las deducciones para el fondo de reserva, obligaciones fiscales y derechos sociales, además tomando en cuenta que el 80% restante será para capitalización y reinversión, sin embargo en la evaluación financiera se podrá determinar si existe un nivel de rentabilidad suficiente.

### **DÉCIMA SEGUNDA: RESERVA LEGAL**

La Microempresa formará un Fondo de Reserva de por lo menos el 20% del capital social, que provendrá de las utilidades líquidas, en un 5% cada año.

### **DÉCIMA TERCERA: FISCALIZACIÓN**

Ordinariamente se realizará una fiscalización cada año, y extraordinariamente la mayoría de socios podrán solicitar la designación de un fiscalizador, que podrá ser socio o no, para inspeccionar todas las operaciones de la Pequeña empresa.

### **DÉCIMA CUARTA: TERMINACIÓN DE ACTIVIDADES**

Por decisión unánime de los socios podrán concluir las actividades de la microempresa.

En este caso se devolverán los bienes y recursos tal como estén a esa fecha.

Para constancia y fe de la aceptación a todas y cada una de las cláusulas, las partes suscriben en un original y tres copias, en la ciudad y fecha señalados.

Sr (a) \_\_\_\_\_

Sr.

(a) \_\_\_\_\_

Sr (a ) \_\_\_\_\_

**NOTA:** se hará reconocimiento de firmas y rúbricas ante uno de los Jueces de lo Civil, para que este documento privado se convierta en documento público y tenga fuerza legal para demandar, en caso necesario.

### **7.1.3. Disposiciones Generales**

La Constitución Jurídica de la Pequeña empresa de pulpa de fruta, se regirá a los artículos estipulados en la Ley de Compañías, la cual define como contrato de compañía aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las de Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

**Según el Art. 2 de la Ley de Compañías.-** Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber: La compañía en nombre colectivo; La compañía en comandita simple y dividida por acciones; La compañía de responsabilidad limitada; La compañía anónima, y, La compañía de economía mixta. Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

Luego de revisar la clasificación de Compañías del Ecuador, se estipuló cual es la forma apropiada de constitución de FRUTA SI, como una Compañía de Responsabilidad Limitada, decisión basada al observar las disposiciones generales para este tipo de compañías.

#### **7.1.3.1. Requerimientos para la Formación de la Compañía de Responsabilidad Limitada**

**Según el Art. 92.-** La compañía de responsabilidad limitada la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo

caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente.

Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

#### **7.1.3.2. Las Compañías de Responsabilidad Limitada se registrarán a los siguientes artículos:**

**Art. 93.-** La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituirlos, no adquieren la calidad de comerciantes.

La compañía se constituirá de conformidad a las disposiciones de la presente Sección;

**Art. 94.-** La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, segura, capitalización y ahorro.

**Art. 95.-** La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

**Art. 96.-** El principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

**Art. 97.-** Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

**Art. 98.-** Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. El menor emancipado,

autorizado para comerciar, no necesitará autorización especial para participar en la formación de esta especie de compañías.

**Art. 99.-** No obstante las amplias facultades que esta Ley concede a las personas para constituir compañías de responsabilidad limitada, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges.

#### **7.1.3.3. En lo referente al Capital que va ser invertido expresa:**

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha -de constitución de la compañía.

**Art. 109.-** La compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social.

**Art. 110.-** Si se acordare el aumento del capital social, los socios tendrán derecho de preferencia para suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, a no ser que conste lo contrario del contrato social o de las resoluciones adoptadas para aumentar el capital.

**Art. 111** En esta compañía no se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicara la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, excepto en el caso de exclusión del socio previa la liquidación de su aporte.

#### **7.1.3.4. De los Derechos, Obligaciones Y Responsabilidades De Los Socios manifiesta en sus artículos:**

**Art. 114.-** El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como

también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones legales los socios tendrán los siguientes derechos:

- a) A intervenir, a través de asambleas, en todas las decisiones deliberaciones de la compañía, personalmente o por medio de representante o mandatario constituido en la forma que se determine en el contrato. Para efectos de la votación, cada participación dará al socio el derecho a un voto, en caso de ser socio activo se le considera a los obreros permanentes;
- b) A percibir los beneficios que le correspondan, a prorrata de la participación social pagada, siempre que en el contrato social no se hubiere dispuesto otra cosa en cuanto a la distribución de las ganancias;
- c) A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales, salvo las excepciones que en esta Ley se expresan;
- d) A no devolver los importes que en concepto de ganancias hubieren percibido de buena fe; pero, si las cantidades percibidas en este concepto no correspondieren a beneficios realmente obtenidos, estarán obligados a reintegrarlas a la compañía.

**Art. 115.- Son obligaciones de los socios:**

- e) Pagar a la compañía la participación suscrita. Si no lo hicieren dentro del plazo estipulado en el contrato, o en su defecto del previsto en la Ley, la compañía podrá, según los casos y atendida la naturaleza de la aportación no efectuada, deducir las acciones establecidas.
- f) Cumplir los deberes que a los socios impusiere el contrato social, así como las obligaciones que adquiriesen de forma voluntaria;
- g) Abstenerse de la realización de todo acto que implique injerencia en la administración debidamente estipulada y elegida, donde sus miembros hayan aceptado.

- h) Responder solidariamente de la exactitud de las declaraciones contenidas en el contrato de constitución de la compañía y, de modo especial, de las declaraciones relativas al pago de las aportaciones y al valor de los bienes aportados.

#### **7.1.3.5. Contabilidad de Costos**

La Contabilidad de Costos es la que se encuentra basada en todos los principios fundamentales contables, además se la utiliza para establecer los costos de producción y el precio de venta, esta contabilidad está especializada para las empresas industriales que transforman la materia prima en un producto elaborado y listo para satisfacer una necesidad de los hombres.

La contabilidad de costos no puede ser llevada sola o como una contabilidad aparte, esto quiere decir que es necesario también llevar una contabilidad general de la empresa y la contabilidad de costos es la necesaria para el área de producción, es decir, para conocer los precios y costos de los productos que se elaboraran en la Microempresa.

La Contabilidad de Costos nos ayuda a establecer los costos de producción, esta es la rama en que se desenvuelven y es una excelente herramienta para la toma de decisiones de los directivos y que el gerente de la empresa, además con esta podemos saber en cualquier momento el inventario de la materia prima, productos en proceso, y productos terminados, además de los productos vendidos.

#### **7.1.3.6. Principios Contables**

Para llevar la contabilidad de la Microempresa se tomará en cuenta los principios de contabilidad, que a continuación detallamos los más sobresalientes: Entidad, periodo contable, valor histórico, realización, negocio en marcha, información suficiente y relativa, juicio profesional, partida doble y consistencia.

### 7.1.3.7. Plan de Cuentas

Las cuentas contables se clasifican de diferentes formas o puntos de vista, por su naturaleza, por el grupo al que pertenece, por el estado financiero y por el saldo; en esta ocasión el plan de cuentas con el cual nos guiaremos será el siguiente en el cual se mostraran los grupos de cuentas:

- a) Activo
- b) Pasivo
- c) Capital
- d) Gastos
- e) Ingresos

Para la codificación de estas cuentas se tendrá en cuenta una codificación con el estilo decimal el cual permite identificar claramente el grupo de cuenta y subcuenta al cual pertenece para lo cual mostraremos el ejemplo de las principales cuentas que contendrá la Microempresa.

- 1. ACTIVO**
- 1.01. Activo Corriente
- 1.01.01. Caja
- 1.01.02. Caja Chica
- 1.01.03. Bancos
- 1.1.3.8. Banco del Pichincha
- 1.01.04. Inventario de Materia Prima
- 1.01.05. Inventario Productos en Proceso
- 1.01.06. Inventario Productos terminados
- 1.01.07. Cuentas por Cobrar
- 1.01.08. Materiales de Oficina
- 1.02. ACTIVO FIJO**
- 1.02.01. Edificio
- 1.1.3.8. Depreciación Acumulada Edificio
- 1.02.02. Equipo de Oficina
- 1.1.3.8. Depreciación Acumulada Equipos de Oficina

- 1.02.03. Equipo de Computo
- 1.1.3.8. Depreciación Acumulada Equipo de Computo
- 1.02.04. Muebles y enseres
- 1.1.3.8. Depreciación Acumulada Muebles y enseres
- 1.03. OTROS ACTIVOS**
- 1.03.01. Gastos de Constitución
- 1.03.02. Amortización Acumulada
- 2. PASIVOS**
- 2.01. PASIVOS CORRIENTES**
- 2.01.01. Cuentas por Pagar
- 2.01.02. Sueldos por Pagar
- 2.01.03. Intereses por Pagar
- 2.01.04. Iva en Ventas
- 2.01.05. 15% Participación Trabajadores
- 2.02. PASIVOS FIJOS**
- 2.02.01. Préstamo Bancario a Largo Plazo
- 3. PATRIMONIO**
- 3.01. CAPITAL**
- 3.01.01. Capital
- 3.02. RESERVAS
- 3.02.01. Reserva Legal
- 3.02.02. Reserva Estatutaria
- 3.03. RESULTADO DEL EJERCICIO**
- 3.04. Utilidad del Ejercicio
- 4. INGRESOS**
- 4.01. VENTAS**
- 4.02. OTROS INGRESOS**
- 5. GASTOS**
- 5.01. GASTOS ADMINISTRATIVOS**
- 5.01.01. Sueldos y Salarios
- 5.01.02. Beneficios Sociales
- 5.01.03. Servicios Básicos

- 5.01.04. Intereses Bancarios
- 5.02. GASTOS DE VENTA**
- 5.02.01. Sueldos y Salarios
- 5.02.02. Beneficios Sociales
- 5.02.03. Servicios Básicos
- 5.02.04. Publicidad
- 5.02.05. Transporte
- 5.02.06. Impuestos y Aranceles
- 5.03. GASTOS GENERALES**
- 5.04. Multas
- 6. COSTOS DE VENTAS**
- 6.01. COSTO DE VENTA DE PRODUCTOS**
- 6.01.01. Costo de Venta de Productos Vendidos
- 6.02. COMPRAS**
- 6.02.01. Materias Primas
- 6.02.02. Materiales Indirectos
- 6.02.03. Devoluciones en Compras
- 7. COSTOS DE PRODUCCIÓN**
- 7.01. MATERIA PRIMA**
- 7.01.01. Material 1
- 7.01.02. Material 2
- 7.02. MANO DE OBRA**
- 7.03. Nomina de Trabajadores Directos
- 7.04. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**
- 7.04.01. Costos Indirectos

#### **7.1.3.8. PROCESO CONTABLE**

#### **7.1.3.9. SISTEMA DE COSTOS POR ORDENES DE PRODUCCIÓN**

Existen dos clases de Sistemas de Costos por Órdenes de Producción y por Procesos; pero para este caso la Microempresa llevará un sistema de costos por órdenes de producción.

Este sistema se lo utiliza para la elaboración de productos iguales, que tengan las mismas características, se lo realiza solo bajo pedido o para una empresa que produzca por medio de órdenes de producción. Este sistema nos conviene como Microempresa ya que realizaremos varios productos que tendrán varias especificaciones, las cuales dependerán de los clientes.

En cada orden de producción se acumulan los costos de materiales directos de fabricación, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, sumando estos tres elementos del costo y dividiendo este total para el número de unidades realizadas obtendremos el costo unitario de cada unidad de cada orden de producción. A continuación se sugiere un modelo de Hoja de Costos.

#### **a) Materia Prima**

Para la adquisición de la materia prima se debe realizar una orden de compra, el técnico de producción dará las especificaciones detalladas de la misma para la elaboración de un tipo de producto, con este documento se realiza la compra y se debe obtener una factura legal de acuerdo a las normas del Servicio de Rentas Internas, cuando los materiales lleguen a la Microempresa se realizara un sistema de entrega recepción, mismo que estará avalado por un administrador y un vendedor, en caso de no haberlo deberá estar debidamente justificado por los documentos de respaldo y un responsable de bodega, así mismo quien lo reciba tiene la responsabilidad de verificar la calidad del mismo, así como la cantidad solicitada y entregada.

#### **b) Mano de Obra**

La mano de Obra se pagara por obra, es decir, por cada producto elaborado de acuerdo a esto se le pagara un porcentaje o una cantidad de dinero establecida por producto.

#### **c) Costos Indirectos de Fabricación**

Para determinar los costos indirectos de fabricación exactos se debe esperar que se termine el periodo contable y luego asignar a cada orden de producción

el valor correspondiente aproximado, para esto será necesario calcular la tasa predeterminada para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Costos Generales de Fabricación Presupuestados}}{\text{Nivel de Producción Presupuestado}} = \text{Tasa Predeterminada}$$

Con esta tasa se asignará los costos indirectos de fabricación a cada orden de producción. Al final del periodo contable se revisa estas cuentas y se realiza el respectivo ajuste ya sea en más o en menos.

#### **7.1.3.10. Estados Financieros**

Se realizará los correspondientes asientos de ajuste y cierre, teniendo en cuenta especialmente las variaciones de la cuenta costos Indirectos de Fabricación. En la Microempresa siempre se debe registrar los productos en proceso y hacerlos pasar por registrar los productos en proceso y hacerlos pasar por el inventario de productos terminados para mayor control interno, a pesar de que el pedido se lo entregue directamente al cliente se deberá hacer los respectivos asientos. Después de terminado el periodo contable se debe realizar los estados financieros: Estado de Resultados, Balance General, Estado de Flujo de Efectivo, y de acuerdo a la contabilidad de costos el Estado de Costos de Productos Vendidos.

## CAPÍTULO VIII

### 8. IMPACTOS DEL PROYECTO

#### 8.1. Operatividad de Análisis de Impactos

Los diferentes impactos que se suscitarán con la implantación de la Microempresa, la realización de este análisis es importante, porque a través de esta se determinó tanto los aspectos positivos como negativos que ocasionará la ejecución del proyecto en los diferentes ámbitos social, educativo, económico y comercial. La evaluación de dichos impactos permite determinar si se cumple o no con los objetivos del proyecto, y servirá para que los organismos pertinentes certifiquen y valoren y aprueben el mismo.

Para efectuar el análisis de cada uno de los impactos, se procedió a definir los indicadores respectivos, y se utilizó un instrumento de valoración de los distintos niveles de impactos y se detalla continuación:

#### CUADRO N° 57

##### NIVELES DE IMPACTOS

CUANTIFICACIÓN	CALIFICACIÓN
-1	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-3	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto bajo positivo

**Elaborado por:** Autora

### 8.1.1. Impacto Social

Al poner en marcha esta actividad económica se incrementará la ayuda social a los pobladores de los sectores agrícolas que cultiva arazá, de esta manera se contribuirá a mejorar la calidad de vida, logrando una mejor estabilidad familiar frenando la migración y permitiendo a la población de la región norte del país crear sus propias fuentes de trabajo, fortaleciendo un sistema de comercialización solidario, es decir que esta generará beneficios no solo para las personas que estén laborando en la misma, sino también a aquellas que se encuentren en el sector donde se vaya a desarrollar la nueva unidad productiva puesto que se mejoraran las condiciones de vida mediante el mejoramiento de vías de acceso, mejoramiento de los servicios básicos, entre otros.

**CUADRO N° 58**

#### MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL

INDICADOR	VALORACIÓN							total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Empleo						X	X	5
Mejoramiento de la calidad de vida					X			1
Participación de las mujeres del sector					X			1
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>7</b>

**Elaborado por:** La Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{Xi}}{N} = \frac{2 + 2 + 3}{3} = 2.33$$

Como se observa el nivel de impacto social es de 2 positivo, lo cual implica que el proyecto un impacto social positivo alto, porque generaran fuentes de empleo las cuales contribuirán a la disminución de al menos una parte de los

niveles de desempleo y por ende esto permitirá que las familias del sector de la campaña mejoren sus condiciones y calidad de vida.

### 8.1.2. Impacto Educativo

El incentivar a los estudiantes universitarios es uno de los fundamentales impactos que tiene la creación de este tipo de empresas, porque a través de la visualización de estos, sienten la capacidad suficiente y competente de crear su propio negocio debido a que se cuenta con los recursos intelectuales necesarios.

**CUADRO N° 59**

#### **MATRIZ DE IMPACTO EDUCATIVO**

INDICADOR	VALORACIÓN							total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Interés por la manufactura						X		2
Generación de conocimientos						X		2
Capacitación Continua							X	3
Confianza en el recurso intelectual							X	3
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>10</b>

**Elaborado por:** La Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{Puntos}}{N} = \frac{4 + 6}{3} = 3.33$$

Como se analiza el nivel de impacto educativo tiene un total de 3 puntos , lo que quiere decir que tiene un será un impacto positivo, porque los estudiantes a través de la difusión de este proyecto se incrementara el interés por la manufactura, generando conocimientos nuevo y sintiendo la necesidad de

mantener una capacitación continua, lo que conlleva a tener confianza en sí mismo para la generación de nuevas ideas productivas.

### 8.1.3. Impacto Económico

A través de la creación de una Microempresa de exportación de pulpa de fruta, el establecimiento de un proyecto productivo también permite que la población incremente su calidad de vida, ya que contribuye al aumento de la inversión en la empresa.

CUADRO N° 60

#### MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO

INDICADOR	VALORACIÓN							total I
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Fuente de ingresos económicos					X			1
Capacidad económica de las familias					X			1
Incremento de la inversión de la ciudad				X				0
Creación de actividad empresarial						X		2
	0	0	0	0	2	2	0	4

Elaborado por: La Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum I_i}{N} = \frac{2+2}{3} = 1.33$$

Luego del análisis respectivo se determinó que las actividades empresariales son de gran importancia, porque son consideradas como una herramienta eficaz para combatir a la pobreza porque permite la generación de empleo e

ingresos para las personas de escasos recursos contribuyendo de esta manera a la satisfacción de sus necesidades básicas.

#### 8.1.4 Impacto Comercial

Este proyecto también generará un impacto comercial, ya que en el mercado van a existir otros productos que se van a ofertar lo cual permitirá al cliente mayores alternativas para su compra en cuanto al diseño, precio, calidad de los productos; lo que aumentara la competitividad entre los almacenes que venden artículos similares o sustitutos.

**CUADRO N° 61**

#### **MATRIZ DE IMPACTO COMERCIAL**

INDICADOR	VALORACIÓN							total I
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Oferta				x				0
Demanda Local						X		2
Competidores					X			1
Satisfacción del cliente						X		2
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>5</b>

**Elaborado por:** La Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum I}{N} = \frac{1+4}{3} = 1.66$$

Como se puede observar para el análisis del impacto comercial se analizaron los indicadores generales del mercado; se pudo establecer que en la actualidad no existe suficiente oferta de este tipo de productos y por ende su demanda es mayor debido a que no existe productos.

Con la implantación de esta Microempresa los pocos almacenes dedicados a la venta de productos sustitutos, mejorarán sus productos en cuanto a diseño, con la finalidad de satisfacer totalmente las exigencias de los clientes, logrando de esta manera que exista en el mercado mayor competitividad a través de la presentación de productos innovadores.

### 8.1.5. Impacto Ambiental

El presente proyecto tendrá un impacto ambiental referente a la contaminación, el cual se refiere a si las condiciones trabajo y los procedimientos implican un nivel considerable de contaminación de forma directa o indirecta.

**CUADRO N° 62**

#### **MATRIZ DEL IMPACTO AMBIENTAL**

INDICADOR	VALORACIÓN							total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Contaminación del medio ambiente				X				0
Empleo racional de los recursos						X		2
Desarrollo de ecoturismo					X			1
	0	0	0	0	1	2	0	3

**Elaborado por:** La Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum I_i}{N} = \frac{1+2}{3} = 1$$

El impacto ambiental se considera un nivel bajo en lo referente a contaminación debido a que no se utilizan mayormente recursos naturales, con excepción del agua, y esto en niveles muy pequeños, además no existe un impacto en favor de ambiente debido a que tampoco involucra la producción el uso de materiales reciclables, sin embargo tampoco el nivel es negativo o nulo.

CUADRO N° 63

## MATRIZ DEL IMPACTOS GENERALES

INDICADOR	VALORACIÓN							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	total
Impacto social						x		2
Impacto Educativo							x	3
Impacto Económico					x			1
Impacto Comercial						x		2
Impacto Ambiental					x			1
<b>TOTAL</b>	0	0	0	0	2	4	3	9

**Elaborado por:** La Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum I}{N} = \frac{2+4+3+9}{5} = 3.6$$

En términos generales el proyecto genera un nivel medio positivo, de acuerdo a la matriz de valoración, lo cual es muy bueno ya que puede determinar que la creación de la microempresa es viable en todos los aspectos.

## CONCLUSIONES

- El proyecto es una herramienta para que Fruta Si (Ecuafruta) empiece su internacionalización de los productos que durante este tiempo la empresa a estado promoviendo en Ecuador y en sus principales ciudades.
- El arazá es una fruta poco conocida entre los ecuatorianos, el proyecto cumplirá con el objetivo de promover productos nuevos y ampliar la cartera de exportación ecuatoriana.
- La planta de arazá no tiene mayores problemas de cultivo y cosecha ya que los cuidados son viables para los agricultores.
- Las relaciones comerciales entre Ecuador y USA se encuentran estables y aun se mantienes los acuerdos comerciales de la ATPDA los mismos que benefician al exportador con la baja de aranceles para mantener precios competitivos en el mercado.
- Berelson Export es una cadena de importación de alimentos procesados los cuales son muy conocidos y acogidos en el mercado Americano.
- El segmento de clientes al cual va dirigido el producto son los migrantes los cuales se encuentran en su gran mayoría concentrados en Los Ángeles.
- La pulpa de arazá puede ser trasladada tanto vía aérea como marítima sin mayor complicaciones.
- Los procedimientos impuestos por la FDA pueden se llevarán a cabo en las exportaciones a la par con el pedido del cliente.
- Las exigencias en los horarios del cliente serán cumplidos ya que el mismo tendrá que hacer su pedido con 10 días de anticipación.
- Los resultados arrojados en el TIR y VAN demuestran que el producto dará la utilidad esperada por la empresa.

## RECOMENDACIONES

- Ampliar la cartera de clientes, una vez que el producto este establecido en el mercado Americano.
- Incrementar los productos elaborados de arazá para introducirlos en el mercado tanto nacional como internacional.
- Buscar alternativas de financiamiento para que el proyecto para que la empresa incremente su capital.
- Aumentar el número de trabajadores para mejorar los tiempos de producción.
- Crear alianzas estratégicas con empresas artesanales.

## REFERENCIAS

**ANDRADE, Simón**, “Diccionario de la Economía”, Editorial Andrade, Tercera Edición, 2001

**ANZOLA, Servulo**; “Administración de pequeñas empresas”. Editorial MC GRAWHILL Interamericana, Segunda Edición, México, 2002.

**ARBOLEDA, Germán**; “Estudio y Evaluación de Proyectos”, Editorial Cargrafics S.A, Cuarta Edición, Bogotá-Colombia, 2001

**BACA, Gabriel**; “Evaluación de Proyectos”; MC – GRAWHILL Interamericana, Quinta Edición, México, 2006

**BRAVO, Mercedes**; “Contabilidad General”, Editorial Nuevo Día, Cuarta edición, Ecuador, 2001

**BUNGE, Mario**; La Ciencia su Método y su Filosofía. Siglo XXI Editores, México, 2000

**CANTOS, Enriqueta**. “Diseño y Gestión de Microempresas”: Editorial CODEU Tecnología educativa, Ecuador. 2005

**CERSO, Samuel**; Administración Moderna, México, 2000, Segunda edición.

**GALINDO, Julio**; “Manual para creación de microempresa”, Editorial Ecoe, 2004

**GUTIERREZ Abraham**; Elaboración de Tesis y Actividades Académicas; Editorial Colegio Técnico Don Bosco; Quito – Ecuador 2000

**HUFFMAN, Douglas**; “Principios de marketing y sus mejores prácticas”; Editorial Thompson Leammg, Tercera Edición, M , 2007

**KOONTZ, HEINZ, W;** Administración de una Perspectiva Global, Editorial CAP. SI, México, 2003, Tercera edición

**KOTHER, Philip;** “Dirección de Marketing”; Editorial Pearson Prentice Hill, Duodécima Edición, México, 2006

**MONTEROS, Edgar;** “Manual de Gestión Empresarial”; Editorial Universitaria, Ecuador, 2005

**PINEDA, Bernardo;** Metodología de la Investigación, Segunda Edición, Editorial Copyringht Organización Panamericana de la Salud, Washington, 1994.

**POLIMENI, Ralph;** “Contabilidad de Costos”; Editorial MC – GRAWHILL Interamericana, Tercera Edición, Bogotá- Colombia; 2003

**REINOSO, Víctor;** El proceso Administrativo y su aplicación en la empresa, Editorial Norma, México, 1983

**SARAVIA, Marcelo Andrés,** Ph. D. Metodología de Investigación; Enero, 2006

**STANTON, William;** “Fundamentos del Marketing”; Editorial MC-GRAWHILL Interamericana, Decimotercera Edición, México, 2004.

**ZAPATA, Pedro;** “Contabilidad de Costos”; Editorial MC – GRAWHILL Interamericana, Colombia, 2007

**ZORRILLA, Santiago;** Metodología de la Investigación, Editorial McGraw Hill, México, 1997.

## LINCOGRAFÍA

AMERICAN, Marketing; “El producto”, 2010

INTERNET, [mypimes.gov.ec](http://mypimes.gov.ec); Identidad, importancia y potencialidad de la Microempresa, Ecuador, 2010

INTERNET, [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org); La Microempresa, Ecuador 2010

INTERNET, [www.monografias.com](http://www.monografias.com); El precio, Ecuador, 2010

INTERNET. <http://mision%20vision%20politicas.htm>

INTERNET, [http://fundamentos contables de una empresa.org](http://fundamentos%20contables%20de%20una%20empresa.org)