



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE IBARRA

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE
GUANÁBANA EMPACADA AL VACÍO EN TETRAPAK DEL CANTÓN SAN
LORENZO-ESMERALDAS, A LA CIUDAD FRANCESA GRASSE.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
NEGOCIOS INTERNACIONALES E.1

AUTORA: ALEXANDRA ELIZABETH POMASQUI MONTALVO

ASESORA: ING. ALBA DEL PILAR RACINES CABRERA, MSC.

IBARRA, ENERO – 2019

Ibarra 21 de enero del 2019

Mgs. Alba del Pilar Racines Cabrera

ASESOR

CERTIFICA:

Haber revisado el presente informe final de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes en la Escuela de Negocios y Comercio Internacional (ENCI), de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI); en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.



(f):
Mgs. Alba del Pilar Racines Cabrera
C.C.: 171152762-0

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

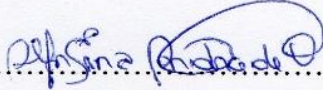
El jurado examinador, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI):



(f):
Mgs. Alba del Pilar Racines Cabrera
C.C.: 171152762-0



Mgs. Yolanda Bejarano
C.C.:100200693-8




(f):
Mgs. Alfonsina Andrade
C.C.:100215864-8

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo Alexandra Elizabeth Pomasqui Montalvo, declaro conocer y aceptar la disposición del Art.66 del Instructivo de Trabajo de Grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI), que en su parte pertinente manifiesta textualmente: “Forman parte del patrimonio de la universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la universidad”

Ibarra 21 de enero de 2019


f): 

Alexandra Elizabeth Pomasqui Montalvo

C.C.: 100378336-0

AUTORÍA

Yo, Alexandra Elizabeth Pomasqui Montalvo, portador de la cédula de ciudadanía N° 100378336-0, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad del (los) autor (es), y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

f): 

Alexandra Elizabeth Pomasqui Montalvo

C.C.: 100378336-0

RESUMEN

En el presente trabajo de grado tiene como objetivo desarrollar la creación de una empresa dedicada a la exportación de pulpa de guanábana del cantón San Lorenzo-Esmeraldas, hacia la ciudad francesa Grasse. Se busca apoyar a todos los productores de guanábana de la zona con el propósito de internacionalizarla, logrando penetrar no solo en el mercado nacional, sino también en el mercado europeo.

Se ha elegido el mercado de Francia debido al alto interés que sus habitantes tienen por el consumo hacia las frutas ácidas y exóticas entre ellas, la guanábana que es muy apetecida, sobre todo por sus propiedades medicinales en relación al cáncer, ubicándola en los primeros lugares de consumo. Además beneficiándose del acuerdo Multipartes que existe con la Unión Europea, que favorece la exportación del producto con liberación de aranceles.

El cantón San Lorenzo-Esmeraldas cuenta con suficiente capacidad productiva de pulpa de guanábana, gracias a sus condiciones climáticas y geográficas lo que hacen de este producto una fruta exquisita y demandada para su comercialización, tanto a nivel local como internacional.

En la ciudad de Grasse-Francia se ha establecido contactos con los principales supermercados, el que se encuentran en capacidades de adquirir grandes cantidades de pulpa de guanábana ecuatoriana para ser comercializada en el mercado europeo.

Dentro del proyecto se analizará los indicadores financieros a través de la comercialización de la pulpa de guanábana, obteniendo una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 51% y un costo beneficio del 2.17, con un período de recuperación de un año con diez meses y seis días (1 año, 10 meses, 6 días). La negociación se la realizará de acuerdo a lo establecido con las empresas en término FOB (a borde del buque).

Palabras clave:

Exportación, Empresa, Pulpa de guanábana, Comercialización, Ciudad de Grasse-Francia.

ABSTRACT

In the present work of degree aims to develop the creation of a company dedicated to the export of guanábana pulp San Lorenzo-Esmeraldas canton, towards the French city Grasse. It seeks to support all guanabana producers in the area with the aim of internationalizing it, managing to penetrate not only the national market, but also the European market.

The French market has been chosen due to the high interest that its inhabitants have for the consumption of acidic and exotic fruits among them, the guanábana that is very desired, especially for its medicinal properties in relation to cancer, placing it in the first places of consumption. Also benefiting from the Multipart agreement that exists with the European Union, which favors the export of the product with the release of tariffs.

The canton of San Lorenzo-Esmeraldas has sufficient productive capacity of soursop pulp, thanks to its climatic and geographical conditions which make this product an exquisite and demanded fruit for its commercialization, both locally and internationally.

In the city of Grasse-France contacts have been established with the main supermarkets, which are able to acquire large quantities of Ecuadorian soursop pulp to be marketed in the European market.

Within the project the financial indicators will be analyzed through the commercialization of soursop pulp, obtaining an Internal Rate of Return (IRR) of 51% and a cost benefit of 2.17, with a recovery period of one year with ten months and six days (1 year, 10 months, 6 days). The negotiation will be carried out according to what is established with the companies in term FOB (on the edge of the ship).

KEYWORDS

Export, Company, Soursop pulp, Commercialization, City of Grasse-France

DEDICATORIA

El presente proyecto dedico a Dios, por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido un soporte y compañía durante el período de estudio académico.

A mis queridos padres Rosario Montalvo y Jorge Pomasqui, quienes siempre me han estado apoyándome, y brindándome su amor, paciencia para así lograr cumplir una de las metas más importantes en mi vida profesional.

Alexandra Pomasqui

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios por ser la luz que me guía siempre, por darme sus bendiciones y cuidar de mí en todo momento.

A mi madre por sus consejos, sus valores y motivación constante, que me ha permitido superarme y a crecer como profesional.

A mis maestros de Carrera de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, por brindarme sus conocimientos y permitirme aprender de ellos, quienes han hecho que esta etapa de mi vida estudiantil sea enriquecedora y productiva.

Y a cada una de las personas y familia que de una u otra manera contribuyeron para la consecución del presente proyecto.

Alexandra Pomasqui

ÍNDICE DE CONTENIDO

CERTIFICA:	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
AUTORÍA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO	ix
INTRODUCCIÓN	xx
CAPÍTULO I.....	1
MARCO TEÓRICO.....	1
1.1 EMPRESA	1
1.1.1 Definición	1
1.1.2 Pasos para la Creación de una Empresa.	1
1.1.3 Características de una Empresa.....	2
1.1.4 Tipos de Empresas	3
1.2 EXPORTACIÓN.....	4
1.2.1 Definición	4
1.2.2 Tipos de Exportación.....	6
1.2.3 Tramitación de la Exportación.....	7
1.2.3.1 Requisitos para ser exportador.....	7
1.2.3.2 Registro de exportador en el ECUAPASS.....	8
1.2.3.3 Etapa de Pre-Embarque	8
1.2.3.4 Etapa de Post-Embarque.....	10
1.2.3.5 Documentos de Acompañamiento	10
1.2.3.6 Documentos de soporte.....	11
1.2.4 Medios de transporte Internacional	11
1.2.5 Formas de Pago Internacional.....	12

1.2.6	Razones para Exportar.....	12
1.3	INCOTERMS.....	13
1.3.1	Definición	13
1.3.2	Tipos de Incoterms	14
1.4	LA GUANÁBANA.....	15
1.4.1	Origen y Variedades	15
1.4.2	Propiedades Físico-Químicas de la Guanábana	16
1.4.3	Pulpa de Guanábana	17
1.4.3.1	Ciclo Productivo	18
1.4.3.2	Propiedades Nutritivas.....	18
1.4.4	Propiedades Curativas de la Guanábana.....	19
1.4.5	Descripción Botánica	20
1.4.6	Proceso de Producción	20
1.5	ENVASES Y EMBALAJES.....	21
1.5.1	Composición del Envase	22
1.5.2	Tipos de Envases.....	22
1.5.3	Beneficios	23
1.5.4	Características de los Envases de Tetra Pak.....	24
1.5.5	Reciclaje de los Envases de Tetra Pak	25
CAPÍTULO II.....		26
DIAGNÓSTICO Y ESTUDIO DE MERCADO.....		26
2.1	ANTECEDENTES DIAGNÓSTICOS	26
2.1.1	Objetivos diagnósticos.....	27
1.5.5.1	Objetivo General.....	27
1.5.5.2	Objetivos específicos.....	27
2.1.2	VARIABLES DIAGNÓSTICAS	27
2.1.3	Indicadores.....	27
2.1.3.1	Producción.....	27
2.1.3.2	Demanda	28
2.1.3.3	Producto	28
2.1.4	Matriz de relación.....	29
2.1.5	Mecánica operativa	30

2.1.5.1	Población o universo.....	30
2.1.5.1.1	Universo 1.....	30
2.1.5.1.2	Universo 2.....	30
2.1.5.1.3	Muestra	30
2.1.6	Información primaria.....	30
2.1.6.1	Encuesta	30
2.1.6.2	Entrevista.....	31
2.1.6.3	Observación.....	31
2.1.7	Información secundaria	31
2.1.8	Tabulación y análisis de la información.....	32
2.1.8.1	Encuestas aplicadas a los productores de guanábana del cantón San Lorenzo-Esmeraldas.....	32
2.1.8.2	Entrevistas	37
2.1.8.2.1	Entrevistas aplicadas a los empresarios franceses representantes de los supermercados en la ciudad Grasse-Francia.	37
2.1.8.2.2	Entrevista aplicada al técnico del Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).....	39
2.1.9	FODA	41
2.1.9.1	Estrategias FA, FO, DO, DA	42
2.1.10	Determinación del problema diagnóstico	43
2.2	ESTUDIO DE MERCADO DE FRANCIA	44
2.2.1	Información General.....	44
2.2.1.1	Francia.....	44
2.2.1.2	Demografía	45
2.2.1.3	Economía	45
2.2.2	Expectativas de los Importadores Franceses	45
2.2.3	Canales de Distribución.....	46
2.2.4	Principales países Productores.....	47
2.2.5	Principales competidores.....	47
2.2.6	Políticas Comerciales	47
2.2.6.1	Barreras Arancelarias	47
2.2.6.2	Barreras no Arancelarias	48
2.2.6.3	Acuerdo Comercial.....	48
2.2.7	Competencia	49
2.2.7.1	Nacional.....	49

2.2.7.2	Internacional.....	49
2.2.8	Demanda.....	50
2.2.8.1	Comportamiento Histórico de la Demanda.....	50
2.2.8.1.1	Producción Nacional	50
2.2.8.1.2	Importaciones.....	50
2.2.9	Oferta.....	50
2.2.9.1	Comportamiento Histórico de la Oferta.....	50
2.2.9.1.1	Exportaciones	50
2.2.10	Proyección Lineal.....	51
2.2.10.1	Importaciones de Francia	51
2.2.10.2	Exportaciones de Francia.....	52
2.2.11	Consumo Aparente	53
CAPITULO III	54
PROPUESTA	54
3.1	INTRODUCCIÓN.....	54
3.2	LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	54
3.2.1	Macrolocalización	54
3.2.2	Microlocalización.....	55
3.3	NOMBRE DE LA EMPRESA	56
3.3.1	Logotipo.....	56
3.3.2	Slogan	56
3.4	PROPUESTA ADMINISTRATIVA	57
3.4.1	Misión.....	57
3.4.2	Visión	57
3.4.3	Políticas	57
3.4.4	Organigrama Estructural.....	58
3.4.5	Manual De Funciones.....	58
3.5	PROPUESTA LEGAL	62
3.5.1	Estatuto	62
3.6	PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	63
3.7	PROCESO DE EXPORTACIÓN	65
3.7.1	Régimen de Exportación	65

3.7.2	Medio de Transporte Marítimo	65
3.7.3	Término de Negociación	66
3.7.4	Forma de pago.....	66
3.7.5	Declaración Aduanera de Exportación.....	67
3.8	PROPUESTA DE COMERCIALIZACIÓN	67
3.8.1	Producto.....	67
3.8.1.1	Proceso de producción de pulpa de guanábana	67
3.8.2	Envase, Empaque y Embalaje.....	69
3.8.3	Precio	71
3.8.4	Plaza	72
3.8.5	Publicidad y Promoción.....	73
CAPÍTULO IV		74
ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO		74
4.1	DATOS DE ENTRADA.....	74
4.2	DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL.....	75
4.2.1	Resumen de la Inversión Inicial.....	75
4.2.1.1	Inversión Fija.....	75
4.2.1.2	Inversión Variable	76
4.3	DETALLE DE INVERSIÓN INICIAL	77
4.3.1	Detalle de la Inversión Fija.....	77
4.3.2	Detalle de la Inversión Variable / Capital de Trabajo	78
4.3.2.1	Costos de Producción.....	78
4.3.2.2	Resumen de producción.....	78
4.3.3	Detalle del Gasto Administrativo.....	79
4.3.3.1	Gastos Administrativos	79
4.3.3.2	Detalle del sueldo del Personal	79
4.3.3.3	Sueldos y Salarios.....	80
4.3.4	Detalle de los Gastos de Exportación.....	83
4.3.4.1	Gastos de Exportación.....	83
4.4	DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN	84
4.4.1	Determinación del Gasto Unitario	84
4.4.2	Determinación del Precio Unitario.....	84

4.5	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	85
4.5.1	Datos del Financiamiento	85
4.5.2	Amortización de la Deuda	86
4.6	DETERMINACIÓN DEL COSTO DE CAPITAL	87
4.6.1	Determinación Del TRM	87
4.7	CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	87
4.7.1	Depreciación	87
4.7.2	Amortización.....	88
4.8	DETERMINACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS.....	88
4.8.1	Presupuesto de Ingresos (Ventas)	88
4.8.1.1	Pulpa de guanábana.....	88
4.8.1.2	Resumen de Presupuesto de Ventas	88
4.8.2	Presupuesto de Costos	89
4.8.2.1	Pulpa de guanábana.....	89
4.8.2.2	Resumen de Presupuesto de Costos.....	89
4.8.3	Presupuesto de Gastos	90
4.8.3.1	Gastos Administrativos	90
4.8.3.2	Gastos de Exportación.....	90
4.8.3.3	Depreciaciones	91
4.8.3.4	Amortizaciones	91
4.8.3.5	Total Presupuesto de Gastos	91
4.9	ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIAMIENTO.....	92
4.9.1	Estado de Resultados.....	92
4.9.2	Presupuesto de Caja.....	93
4.10	BALANCE INICIAL O DE ARRANQUE	93
4.11	EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	94
4.11.1	Valor Presente Neto.....	94
4.11.2	Costo Beneficio.....	94
4.11.3	Período de Recuperación de la Inversión	95
4.11.4	Tasa Interna de Retorno.....	95
4.12	EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	96

4.13 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	96
4.13.1 Margen De Contribución	97
4.13.2 Punto de Equilibrio Unidades Físicas	97
4.13.3 Punto de Equilibrio Unidades Monetarias	97
CONCLUSIONES	98
RECOMENDACIONES	100
BIBLIOGRAFÍA	101
ANEXOS.....	105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportaciones del Ecuador.....	5
Tabla 2 Contenido nutricional de la guanábana.....	17
Tabla 3 Valor Nutritivo de la guanábana por 100gr.....	19
Tabla 4 Características Botánicas.....	20
Tabla 5 Tipos de envases de tetra pak.....	23
Tabla 6 Beneficios de los envases de tetra pak.....	23
Tabla 7 Matriz de relación.....	29
Tabla 8 Presencia de cultivos de guanábana.....	32
Tabla 9 Cantidad de producción de guanábana.....	32
Tabla 10 Variedad de guanábana.....	33
Tabla 11 Intervención de la tecnología en la finca.....	34
Tabla 12 Medición de la calidad del producto.....	35
Tabla 13 Utilización de la guanábana.....	35
Tabla 14 Utilización de la guanábana como producto para la exportación.....	36
Tabla 15 Cultivo de guanábana para exportar.....	37
Tabla 16 Matriz FODA.....	41
Tabla 17 Estrategias FA, FO, DO, DA.....	42
Tabla 18 Importaciones mundiales Francia.....	50
Tabla 19 Exportaciones mundiales Francia.....	50
Tabla 20 Cálculo proyección de importaciones.....	51
Tabla 21 Proyección de Importaciones.....	52
Tabla 22 Cálculo proyección de exportaciones.....	52
Tabla 23 Proyección de exportaciones.....	52
Tabla 24 Consumo aparente.....	53
Tabla 25 Ficha técnica del producto.....	69
Tabla 26 Determinación del precio Unitario.....	72
Tabla 27 Ferias internacionales.....	73
Tabla 28 Total inversión fija.....	75
Tabla 29 Total inversión fija.....	75
Tabla 30 Capital de trabajo.....	76
Tabla 31 Gastos de constitución.....	76
Tabla 32 Detalle inversión fija.....	77
Tabla 33 Costos de Producción.....	78
Tabla 34 Resumen de Costo de Producción.....	78
Tabla 35 Gastos Administrativos.....	79
Tabla 36 Detalle del sueldo personal.....	79
Tabla 37 Rol de pagos 1er año.....	80
Tabla 38 Rol de pagos 2do año.....	80
Tabla 39 Rol de pagos 3er año.....	81
Tabla 40 Rol de pagos 4to año.....	81

Tabla 41 Rol de pagos 5to año	82
Tabla 42 Gastos de Exportación	83
Tabla 43 Determinación del gasto unitario	84
Tabla 44 Determinación del precio unitario	84
Tabla 45 Financiamiento del proyecto	85
Tabla 46 Datos del Financiamiento	85
Tabla 47 Amortización	86
Tabla 48 Determinación del Costo de Capital	87
Tabla 49 Determinación del TRM	87
Tabla 50 Depreciación	87
Tabla 51 Amortización	88
Tabla 52 Presupuesto de ingresos	88
Tabla 53 Resumen de Presupuesto de ventas	88
Tabla 54 Presupuesto de Costos	89
Tabla 55 Resumen de Presupuesto de costos	89
Tabla 56 Gastos Administrativos	90
Tabla 57 Gastos de Exportación	90
Tabla 58 Depreciaciones	91
Tabla 59 Amortizaciones	91
Tabla 60 Total presupuesto de gastos	91
Tabla 61 Estado de Resultados	92
Tabla 62 Flujo de Caja	93
Tabla 63 Balance Inicial	93
Tabla 64 Valor presente neto	94
Tabla 65 Costo Beneficio	94
Tabla 66 Periodo de Recuperación de la Inversión	95
Tabla 67 Tasa Interna de Retorno	95
Tabla 68 Evaluación económica del proyecto con financiamiento	96
Tabla 69 Determinación del Punto de Equilibrio	96
Tabla 70 Margen de Contribución	97
Tabla 71 Punto de Equilibrio	97
Tabla 72 Punto de Equilibrio Unidades Físicas	97
Tabla 73 Punto de Equilibrio Unidades Monetarias	97

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Registro de exportador en ECUAPASS	8
Figura 2 Documentos digitales que acompañan a la DAE	9
Figura 3 Documentación de Pos-Embarque	10
Figura 4 Diagrama de flujo de operaciones para la elaboración de Pulpas de Frutas	21
Figura 6 Mapa de Francia	44
Figura 7 Importación de pulpa de guanábana en Francia	49
Figura 8 Mapa cantón San Lorenzo	55
Figura 9 Ubicación de la parroquia Calderón	56
Figura 10 Logotipo de la empresa	56
Figura 11 Organigrama Guanapulp Cía.	58
Figura 12 Proceso de producción	67
Figura 13 Caja de cartón para la exportación	70
Figura 14 Presentación del etiquetado	71
Figura 15 Paletizado de las cajas	71
Figura 16 Canal de distribución Detallista	72

INTRODUCCIÓN

El proyecto de investigación presenta un estudio amplio sobre la creación de una empresa para la exportación de pulpa de guanábana empacada al vacío en Tetrapak del cantón San Lorenzo-Esmeraldas, a la ciudad francesa Grasse, presentando al lector una optimización del proceso de creación de la empresa, así como también del proceso de exportación.

En el capítulo I se puntualizan las bases teóricas de mayor importancia que respecta para la elaboración del proyecto dentro de los cuales se mencionan conceptos de exportación, la empresa, el producto y sus características entre otros puntos.

En el capítulo II se encuentra el Diagnóstico y Estudio de Mercado, donde se efectúa la aplicación de instrumentos de investigación para la obtención de información sea fiable y real, su desarrollo fue en el cantón San Lorenzo-Esmeraldas, en el que se captó la información fundamental a través de encuestas dirigidas a los productores, al igual que entrevistas realizadas a los propietarios de cadenas de supermercados en Francia.

En el capítulo III se detalla la Propuesta tanto administrativa, como de comercialización para el producto, aspectos que sirvieron de base y fundamento para que la empresa pueda funcionar de una manera eficiente y efectiva.

Por último, en el capítulo IV se elabora el Análisis Económico-Financiero, mismo que determina la inversión requerida para la ejecución de la empresa, así como los diversos costos y gastos incurridos en la producción, comercialización, proyecciones, cálculo del precio, financiamiento, procurando obtener una ganancia que retribuya a toda la inversión realizada.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 EMPRESA

1.1.1 Definición

Para (Casanueva, 2017), definen la empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados".

Según Casanueva (2017), es una entidad donde existe un capital y una producción, es necesario para un buen funcionamiento de la entidad un plan de negocio para evitar la baja producción o cierre de la empresa, a la vez el conocimiento del personal debe ser idóneo.

La empresa corresponde a todas aquellas actividades económicas organizadas para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios, la cual es realizada a través de uno o más establecimientos de comercio, además, indica que es necesario tener en cuenta para la formación de una empresa la actitud del personal, estos deben tener disciplina, trabajar en equipo y sobre todo responsabilidad. (Zuluaga Giraldo Ramiro, 2017)

Las empresas se pueden considerar como una actividad con fines económicos mediante la venta y compra de un producto, actividad que se pretende realizar con la empresa de exportación de pulpa de guanábana empacada al vacío en tetra pak. Producto que entrará a la venta en la ciudad francesa Grasse.

1.1.2 Pasos para la Creación de una Empresa.

Según (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018), el procedimiento es fácil, rápido y seguro. Tiene en cuenta los siguientes pasos:

Paso 1 Ingresar al portal web de la Superintendencia de Compañías y Valores. Digite su usuario y contraseña. Llene el formulario de solicitud de constitución de compañías y adjunte los documentos habilitantes.

Paso 2 Luego realizar el pago correspondiente en el Banco del Pacífico.

Paso 3 El notario se encargará de ingresar al sistema, validará la información y asignará fecha y hora para las firmas de la escritura y los nombramientos.

Paso 4 Una vez firmado los documentos, el sistema enviará automáticamente la información al registro mercantil que también validará la información y facilitará la razón de inscripción de la escritura y los nombramientos.

Paso 5 El sistema generará un número de expediente y remitirá la información de este trámite al Servicio de Rentas Internas (SRI) que de manera inmediata dará el número de Ruc para la compañía.

Paso 6 Finalmente el sistema notificará que el trámite de constitución ha finalizado, de esta forma habrá creado su compañía en menos tiempo y podrá empezar a operar.

Estos elementos son parte de la estructuración de funcionamiento de una empresa, con la finalidad de cumplir los objetivos propuestos de la entidad.

1.1.3 Características de una Empresa

De las definiciones se puede deducir las siguientes características:

- Es un elemento de producción, donde debe existir un plan de negocios, para lograr la compra del producto.
- Toda empresa tiene fines u objetivos, que constituyen la propia razón de su existencia.
- Los elementos de la empresa se encuentran coordinados para cumplir funciones específicas, funciones que deben llegar al mismo propósito general que tiene la empresa.

- La empresa es un conjunto de elementos o subsistemas, interrelacionados entre sí y con el sistema global, que trata de alcanzar ciertos objetivos.

1.1.4 Tipos de Empresas

Las empresas, según (Campos Bueno, 2010), se clasifican:

a) Según la naturaleza de la actividad económica

- Empresas del sector primario: como las agrícolas, ganaderas y pesqueras. Estas tratan de situar los recursos de la naturaleza en disposición de ser utilizados. De este tipo de empresas se excluyen las mineras.
- Empresas del sector secundario o transformadores, desarrollar una actividad productiva en sentido estricto, es decir existe una transformación de inputs (entrada) en outputs (salida). Agrupa a las empresas en mineras, industriales y de construcción.
- Empresas del sector terciario, constituye el colectivo más heterogéneo, comprende actividades tan diversas como: lavanderías, tintorerías, peluquerías, reparaciones, empresas de transporte, empresas de comunicaciones, empresas comerciales, empresas de hotelería, turismo y espectáculos, financieras, información y medios de comunicación social, asesoramiento y de asistencia especializada y profesional, empresas hospitalarias y de servicios sanitarios, enseñanza etc. (Campos Bueno, 2010).

b) Según su dimensión o tamaño

Estas se basan de acuerdo al volumen de producción, número de empleados y los recursos económicos invertidos. Son empresas grandes, medianas y pequeñas.

c) Según su ámbito de actuación

Son las empresas locales, regionales, nacionales y transnacionales o multinacionales.

d) Según su forma jurídica, se distingue entre:

- Empresas Individuales

En las empresas individuales existe un único propietario. El Código de Comercio le denomina Empresario o comerciante individual. Se caracteriza

porque asume todas las decisiones y tiene una responsabilidad ilimitada o lo que es lo mismo responde con todos sus bienes presentes y futuros frente a terceros. La empresa individual tiene una serie de ventajas, derivadas de sus características; el empresario tiene autonomía para regir como quiera su negocio, y recibe la totalidad del beneficio. Además son empresas que gozan de una gran flexibilidad, es decir, se adaptan con facilidad a todos los cambios impuestos por el empresario individual (Campos Bueno, 2010).

Estas empresas donde existe un solo inversionista, se les conocen como empresas individuales, donde la toma de decisiones es exclusiva del propietario de la empresa, las ganancias o pérdidas son exclusivas y responsabilidad del propietario.

- Empresas privadas en forma de sociedad

La insuficiencia, a veces, de medios económicos para acometer una empresa, la responsabilidad universal que para el empresario proclama el artículo 1.911 del Código Civil en el sentido de que el deudor responde del cumplimiento de sus obligaciones con todos sus bienes presentes y futuros, ha hecho que el empresario social sea el más frecuente, máxime en las sociedades capitalistas en las que la responsabilidad de los socios queda limitada a los términos de su aportación pero no con sus bienes personales (Campos Bueno, 2010).

Estas empresas surgen cuando hay más de dos personas con intereses de invertir y formar una sociedad, en los ingresos y egresos, los bienes de la empresa serán distribuidas de acuerdo a la cantidad de inversión de cada socio. Por tanto, en principio se requieren dos o más personas para el contrato de sociedad.

1.2 EXPORTACIÓN

1.2.1 Definición

“Las exportaciones son las mercancías que venden individuos o países; las importaciones son los bienes que compran individuos o países” (Nelson, 2011).

Según el Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas (INCEA, 2017), manifiesta que: “Exportar es la venta de bienes y servicios nacionales o nacionalizados para uso o consumo en el exterior. La información de qué es exportar, le permite seleccionar el mejor mercado para exportar un producto específico”.

Para (FLORES, 2016), asegura que: “La exportación es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados o consumidos en otro país. Este tráfico puede generar numerosos y variados fenómenos fiscales dado que, cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un país, está sometido a diversas legislaciones y puede estar sometido a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país de destino”.

Por lo que se determina a las exportaciones como las ventas que genera una empresa, en este caso el producto de la empresa que es la pulpa de guanábana empacada al vacío en tetra pak, donde se venderá desde el cantón San Lorenzo de la provincia ecuatoriana de Esmeraldas a la ciudad francesa Grasse.

Según el (Comercio Exterior, 2018), afirma que las exportaciones del Ecuador en los últimos años son:

Tabla 1 Exportaciones del Ecuador

Año	EXPORTACIONES DEL ECUADOR	
	Tradicional	No tradicional
2014	6.278	5.391
2015	6.304	5.366
2016	6.457	4.881
2017	7.123	5.086
2018	7.789	6.914

Fuente: (Comercio Exterior, 2018)

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

El principal destino de las exportaciones es Estados Unidos con un peso del 31,9%, le sigue la Unión Europea con una participación de 16,8%. Las exportaciones no petroleras registran un crecimiento importante en relación al año previo, alcanzando un valor de USD 12.209 millones lo que representa una variación positiva de 7,7%. Los bienes tradicionales vendidos al exterior registran un crecimiento de 10,3%, luego de dos años con crecimientos marginales. Los bienes

no tradicionales, aunque registran un crecimiento positivo es menor en relación a los bienes tradicionales, este tipo de bienes registraron una variación de 4,2%. (Comercio Exterior, 2018)

La apertura comercial con la Unión Europea ha permitido que los productos ecuatorianos no petroleros se afiancen en el mercado internacional. Las exportaciones no petroleras registran un crecimiento de 7,7% para el año 2017 y un valor superior las petroleras con un porcentaje de 13,8%. (Comercio Exterior, 2018)

1.2.2 Tipos de Exportación

Para (Gutiérrez, 2014): las empresas, organizaciones y asociantes que deciden participar en el mercado extranjero deben distinguir y tener en cuenta estas cuatro formas de realizar esta actividad:

- **Exportación Temporal:** cuando la mercadería es enviada a un territorio extranjero bajo condiciones aduaneras en las que se cree se encontrará por un tiempo determinado y un objetivo en especial, que al ser cumplidos retornará al territorio originario.
- **Exportación Definitiva:** es cuando la mercadería es enviada al mercado internacional con el objetivo de ser consumido en ese mercado por lo que sale del país originario de manera definitiva.
- **Exportación Directa:** cuando la negociación es llevada a cabo por la empresa que elabora los productos, de esta manera se eliminarán o reducirán los intermediarios y haciéndose cargo todos los riesgos que trae consigo la comercialización internacional.
- **Exportación Indirecta:** cuando una empresa productora de bienes y servicio busca la ayuda de un agente con los conocimientos necesarios en comercio internacional que se encarga de la capacitación de clientes y el proceso de exportación.

1.2.3 Tramitación de la Exportación

Pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Para poder ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador se debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

Después de haberse registrado como exportador se necesita conocer que todas las exportaciones que se quieran realizar obligatoriamente deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación y ser llenada dependiendo las instrucciones que contienen en el Manual de Despacho de Exportaciones.

Todas las exportaciones deben estar acompañadas de la siguiente documentación:

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

1.2.3.1 Requisitos para ser exportador

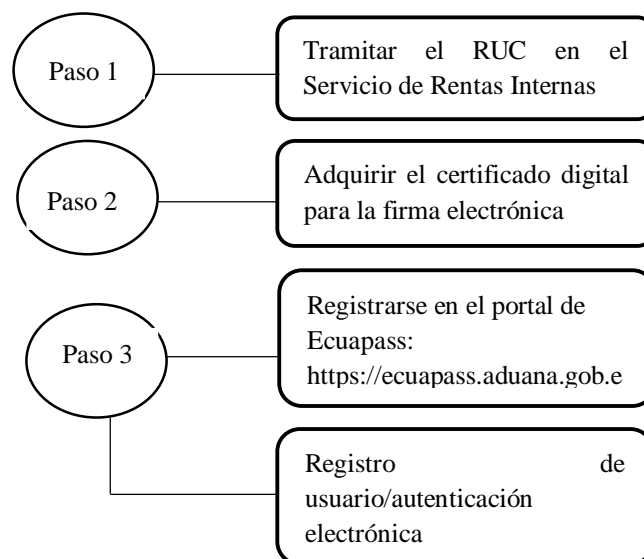
Según PRO ECUADOR los requisitos para ser exportador son los siguientes:

- Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC), es otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
- Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
- Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

- Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>
- Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá:
 1. Actualizar su información en la base de datos
 2. Crear usuario y contraseña
 3. Aceptar las políticas de uso
 4. Registrar firma electrónica

1.2.3.2 Registro de exportador en el ECUAPASS

Figura 1 Registro de exportador en ECUAPASS



Fuente: (Pro-ecuador, 2017)

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

1.2.3.3 Etapa de Pre-Embarque

El proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la cual debe ser acompañada de una factura o proforma y documentación antes del embarque. Esta declaración crea un vínculo legal y

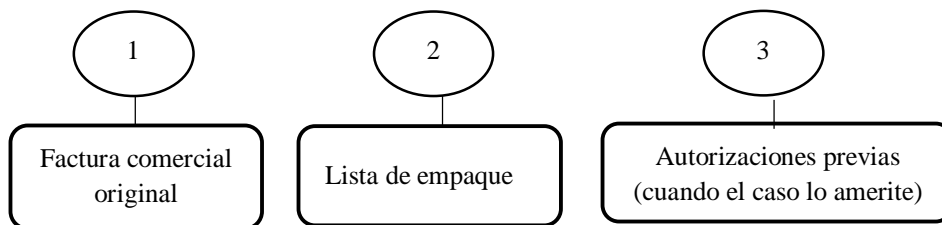
obligatorio a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador. (Pro-ecuador, 2017)

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso
- Demás datos relativos a la mercancía

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

Figura 2 Documentos digitales que acompañan a la DAE



Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

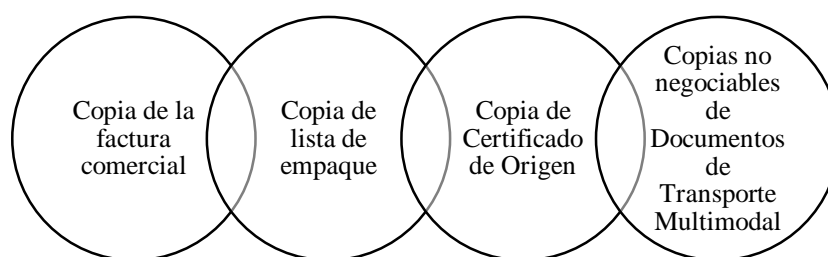
Es importante mencionar que dependiendo del tamaño de la empresa y de la actividad económica de la misma, en donde se involucren más de una cadena productiva, se sugiere contratar los servicios de un agente de aduanas, el cual les puede asesorar en la apertura y cierre de una exportación. (Pro-ecuador, 2017)

1.2.3.4 Etapa de Post-Embarque

Finalmente, usted podrá regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación ante el SENA E y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (régimen 40). (Pro-ecuador, 2017)

Una vez que se realiza este registro, la DAE obtiene la marca **REGULARIZADA**. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Este trámite requiere de los siguientes documentos:

Figura 3 Documentación de Pos-Embarque



Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

1.2.3.5 Documentos de Acompañamiento

Estos documentos pueden presentarse física o electrónicamente, y entre ellos tenemos el Certificado Fitosanitario el cual es emitido por AGROCALIDAD; el Registro Sanitario de funcionamiento de la empresa, documento emitido por ARCA y el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública INSPI; y el Certificado de Origen, documento emitido igualmente por AGROCALIDAD. (SENAE, 2017)

1.2.3.6 Documentos de soporte

Estos documentos deben ser presentados en especies originales, de manera física o electrónica. Entre éstos tenemos la Factura Comercial, el Documento de Transporte, Certificado de Origen (cuando proceda), y la Lista de Empaque. (SENAE, 2017)

1.2.4 Medios de transporte Internacional

- **Transporte por Carretera:** El transporte por carretera se caracteriza por la facilidad en la entrega de la mercadería, realizando conexiones entre el transporte multimodal y el intermodal. Estas conexiones buscan el producto a exportar en la fuente y lo embarcan en otros modales o al inverso, en el caso de las importaciones, entregando en la puerta los productos traídos por otros medios. Es recomendable para cortas y medias distancias en la exportación o importación de bienes. (González, 2014)
- **Transporte Ferroviario:** El transporte ferroviario internacional es hecho en vagones traccionados por locomotoras que, sobre rieles, recorren trayectos debidamente delineados, por lo tanto, sin flexibilidad de recorrido y presos a caminos únicos. Las conexiones más comunes son entre los países limítrofes y pueden ser utilizadas las vías de otros países. La agilidad del transporte ferroviario no se compara a la del carretero pues las cargas, tienen que ser llevadas a él. (González, 2014)
- **Transporte Marítimo:** El transporte marítimo representa casi la totalidad de los servicios internacionales de movimiento de carga, con cifras del orden de trillones de dólares, es el medio más utilizado en el comercio exterior porque se caracteriza por su bajo costo. (González, 2014)
- **Transporte Aéreo:** Por la velocidad utilizada, el transporte aéreo es utilizado para pequeñas cargas y que tiene urgencia en la entrega, los factores básicos de seguridad, ética y operabilidad, están establecidos en las normas IATA (International Air Transport Association), en acuerdos y convenciones internacionales. (González, 2014)

1.2.5 Formas de Pago Internacional

De acuerdo a lo que menciona (Lopez, 2014), “los Incoterms son sumamente importantes para ayudar a determinar a la empresa, las maneras de pago internacionales que se podría aplicar, ya que los mismo ayudan a definir cuáles serían las obligaciones y derechos de exportadores y vendedores”

Según nombra (Lopez, 2014) existen varias formas para realizar o recibir pagos internacionales de mercancías. A continuación, se mencionarán las principales maneras de pago en el comercio internacional:

- Cheque
- Giros Bancarios
- Órdenes de Pago
- Cobranza Documentaria
- Cartas de Crédito

Los medios de pago internacionales facilitan a realizar el intercambio comercial entre un país a otro, con la finalidad de que ninguno salga perjudicado y sea rápida la compra o venta de cualquier producto, cumpliendo de esta manera con las obligaciones y derechos que el importador y exportador cuentan.

1.2.6 Razones para Exportar

La necesidad de integrarse al mercado mundial permite que los productos innovadores como la pulpa de guanábana tenga oportunidades en el mercado europeo, se cree que esta sea la razón más valiosa en este proyecto además de otras razones como: Diversificación de productos y mercados, las posibles alianzas estratégicas con empresas danesas dedicadas al comercio justo que importen productos alimenticios y de esta forma reducir costos, oportunidades de acuerdos preferenciales de la UE, la rentabilidad que puede ofrecer las exportaciones además de poder asegurar la existencia de la empresa a largo plazo (Gallo & Hernández, 2014).

Según lo publicado por (Connectamericas, 2015): algunas de las razones para exportar son:

- Crecimiento
- Diversificación del riesgo
- Economías de escala
- Innovaciones
- Beneficios fiscales
- Nuevas capacidades:
- Imagen

Una empresa debe tener en claro las razones por las cuales desea incursionar en el mercado internacional, para poder diferenciar los beneficios que conlleva internacionalizarse, y así poner en práctica sus estrategias para su beneficio y crecimiento.

1.3 INCOTERMS

1.3.1 Definición

Los Incoterms, es el elemento esencial para cualquier exportación, sin este elemento y sin las condiciones de pago del precio pactado del producto no se puede realizar la exportación.

La palabra Incoterms corresponde a la abreviatura de International Commercial Terms (Términos Comerciales Internacionales), que son un conjunto reglas, usos y costumbres universalmente aceptadas en el comercio internacional, en las que se establecen las obligaciones de vendedor y comprador en relación a la entrega de las mercancías. El objetivo de los Incoterms es recoger en una única publicación las prácticas estandarizadas en el comercio mundial, para que sirvan de referencia a las empresas que intervienen en él, evitando las confusiones que anteriormente se venían produciendo como consecuencia de la existencia de múltiples prácticas comerciales diferentes en cada país (Otero Miguel Ángel, 2013).

Los Incoterms determinan ciertas características tanto para el transportista, como el importador y como el exportador, en donde se va a determinar quién paga el transporte, quien paga el seguro y quien paga el flete.

1.3.2 Tipos de Incoterms

Existen muchas formas de clasificar a los incoterms, se puede tomar el criterio del medio de transporte empleado para llevar a cabo la exportación, estos pueden ser:

Para (Acosta Joaquín, 2017), se clasifican en:

- Mercancías transportadas por mar o río: FAS, FOB, CIF y CFR.
- Mercancías transportadas por cualquier medio: EXW, CIP, CPT, FCA, DAP, DAT y DDP.

Si la variable que se considera para clasificar los tipos de Incoterm es la responsabilidad del exportador, habría que comenzar por el Incoterm del que menor número de obligaciones se derivan para él, EXW y terminar por el que más le exige: DDP. Entre ambos, de menor a mayor responsabilidad para el vendedor en una operación internacional se encontrarían: FCA, FAS, FOB, CFR, CPT, CIF, CIP, DAT y DAP. Es frecuente, sin embargo, que el criterio aplicable a la clasificación de estas reglas internacionales sea el del lugar acordado para la entrega de la mercancía. Atendiendo a este factor, pueden distinguirse dos grandes grupos (entrega en la salida o entrega en la llegada), cada uno de los cuales se subdivide en apartados en función de las características individuales que definen cada uno de los Incoterms que allí se contienen. (Acosta Joaquín, 2017)

Desde el punto de vista del modo de transporte para la exportación, tienen distintas formas de entrega del producto, se produce una entrega de las mercancías de forma directa en el momento de su salida, existen dos tipos de Incoterm:

- EXW: el producto se pone a disposición del comprador ya en las instalaciones del exportador, en fábrica. (Acosta Joaquín, 2017)

- FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT y CIP: el importador asume costes y riesgos en todo lo relacionado con el transporte de la mercancía desde el momento en que la empresa de transporte recibe los bienes ya en condiciones adecuadas para su despacho. (Acosta Joaquín, 2017)

1.4 LA GUANÁBANA

“El nombre científico de la guanábana es *Annona muricata*, fruta tropical relativamente grande y delicada, es suave y arinosas que se desprenden fácilmente cuando la fruta está madura” (Gallo & Hernández, 2014).

Según (Pupo Dominga. Solano Judith. Rodríguez Kelly. Camacho Sandra & Angarita Maira, 2010), manifiestan que la guanábana es un fruto, que también recibe el nombre de yaca, anona, corosol, huana o cachimán, de alrededor de 3 kg. de peso, sabor agridulce parecido a la chirimoya, conocido también como chirimoya brasileña, oriundo de la zona caribeña, y de otras zonas cálidas de América, en Filipinas y Australia. Está recubierta de una cáscara fina y espinosa de tono verde oscuro, y su pulpa es blanca y blanda.

El árbol de guanábana presenta ramas bajas y delgadas, alcanzando una altura de 7.5-9 metros. A las ramas jóvenes está cubierta de una pelusa. Las hojas con un olor selvático, verdes, hojas alternas, lisas, brillosas.

La guanábana es una fruta que facilita la extracción de su pulpa, para ser procesada industrialmente. Se pretende extraer la pulpa y empacarla al vacío en tetra pak, para su exportación a la ciudad francesa que es Grasse.

1.4.1 Origen y Variedades

El origen de la guanábana (*Annona muricata*), no es muy cierto, según algunos autores se menciona:

El árbol de la guanábana es uno de los primeros que se introdujeron en los trópicos del viejo mundo. Su origen es de las regiones tropicales de Sudamérica. El árbol de guanábana es ampliamente conocido en los países tropicales por la

exquisitez de sus frutos, no se conoce a ciencia cierta la región de origen, probablemente sea de las Antillas de donde se difundió a todos los países tropicales de América y África Occidental (Blacio Kathy, 2010. p. 122).

Se determina que el origen de la guanábana, es proveniente de las Antillas, adaptándose muy fácilmente en los países tropicales, esta adaptación permitió dar origen para algunas variedades de guanábana.

Según (Blacio Kathy, 2010. p. 122) indica que la variedad de la guanábana es de acuerdo a su sabor y se clasifica en:

- Semi ácida
- Semi dulce
- Dulce

1.4.2 Propiedades Físico-Químicas de la Guanábana

Entre las propiedades físicas de la guanábana está los requerimientos climáticos para el cultivo.

Los requerimientos para esta fruta es susceptible al frío, es de clima tropical, cálido y húmedo, característico de altitudes menores a los 1,000 m.s.n.m. aunque la altitud ideal se encuentra entre los 400 y 600 m.s.n.m., con una temperatura promedio de 25 a 28 °C y una precipitación media anual del 1,000 – 3,000 mm bien distribuida, aunque puede cultivarse en zonas con una estación seca moderada (Gallo & Hernández, 2014).

En las propiedades químicas de la guanábana se identifica la composición de esta fruta: Según (Pupo Dominga. Solano Judith. Rodríguez Kelly. Camacho Sandra & Angarita Maira, 2010), identifican las siguientes propiedades químicas:

- Sólidos en suspensión: 40 %
- Acidez como Ácido Cítrico: 0.35-0.55
- Ratio: 21-34
- Viscosidad (100 r.p.m.-SP2): Máx.1000 cps

- PH: 4.0-4.3

En 100 de pulpa de fruta de Guanábana hay un Contenido Nutricional De:

Tabla 2 Contenido nutricional de la guanábana

Nutriente	Cantidad
Calorías:	32 g
Agua:	89.9 g
Proteínas:	0.8 g
Grasa:	0.5 g
Carbohidratos:	6.9 g
Fibra:	1.54 g
Cenizas:	0.5g
Calcio:	28 mg
Fosforo:	27 mg
Hierro:	0.8 Mg
Vitamina A:	30 Ui
Tiamina:	G
Riboflavina:	0.07 Mg
Niacina:	0.3 Mg
Ácido Ascórbico:	60mg

Fuente: (Pupo Dominga. Solano Judith. Rodríguez Kelly. Camacho Sandra & Angarita Maira, 2010)

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

1.4.3 Pulpa de Guanábana

La pulpa de la guanábana es muy demandada en el Ecuador por su delicioso sabor y aroma, se la utiliza en la preparación de jugos, helados, mermeladas, jaleas, entre otros productos.

De la pulpa de guanábana se elaboran mermeladas, licores o postres. Puede comerse directamente como fruta cuando está madura, mezclada con otras en macedonia de frutas, hervirse, o consumirse como jugo. Contiene potasio y sodio en abundancia, además de vitamina C, fibras, almidón, calcio, fósforo, hierro, proteínas y aminoácidos esenciales (Pupo Dominga. Solano Judith. Rodríguez Kelly. Camacho Sandra & Angarita Maira, 2010).

La pulpa de la guanábana es un producto 100% natural, su textura es sólida que se obtiene mediante el proceso de desintegración y tamización de la parte comestible de la fruta que previamente fue sometida a un riguroso proceso de selección y desinfección. La preparación no contiene preservantes, ni azúcar y contiene vitamina C. (Blacio Kathy, 2010. p. 122)

Se determina que la pulpa de la guanábana es un producto 100% natural, no diluido, ni fermentado, obtenido de exprimir fruta fresca, limpia, madura, desinfectada y seleccionada, la pulpa no contiene preservativos, no contiene azúcar, contiene Vitamina C, se indica que la vida útil del producto es de un (1) año manteniéndose congelada (-18°C a -22°C.).

1.4.3.1 Ciclo Productivo

El árbol de guanábana tiene un ciclo productivo como toda planta arbórea; la guanábana se siembra a través de semillas bajo condiciones de humedad y sombra. Las semillas germinan entre 15 y 30 días luego de la siembra. Los árboles crecen rápidamente y comienzan a fructificar de los 3 a 5 años, la planta de guanábana tiene una producción casi permanente, habiendo meses en que su producción es mayor. Cuando la fruta alcanza su completo desarrollo madura en corto tiempo, dos o tres días en la costa, cuatro a ocho días en la sierra. (Gallo & Hernández, 2014)

Es un árbol que se desarrolla de 3 a 5 años, desde ese momento siempre estará cargado del fruto permanentemente, se desarrolla mucho mejor en climas cálidos, para exportación del fruto debe existir una constante supervisión para evitar el ataque de plagas o enfermedades.

1.4.3.2 Propiedades Nutritivas

La pulpa de guanábana presenta propiedades nutritivas, muy rico en fibra, con un gran aporte mineral y vitamínico, bajo en grasa. “La pulpa contiene glúcidos de fácil metabolismo, una pequeña porción de proteínas y de lípidos, así como vitamina C en pequeña cantidad, y sales minerales especialmente de fósforo y potasio” (Blacio Kathy, 2010. p. 122).

Tabla 3 Valor Nutritivo de la guanábana por 100gr.

Humedad	82,8 g
Calorías	61,3 – 53,1
Minerales	60 g
Ácido ascórbico	29,6 mg
Fósforo	27,7 mg
Carbohidratos	14,63 g
Calcio	10,3 mg
Niacina	1,28 mg
Proteína	1,00 g
Grasa	0,97 g
Fibra	0,79 g
Hierro	0,64 g
Tiamina	0,11 mg
Roboflavina	0,05 mg
Vitamina A (beta-caroteno)	0

Fuente: <http://www.exofrut.com/espanol/guayabana.htm>

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

1.4.4 Propiedades Curativas de la Guanábana

Se considera como principal propiedad de esta fruta su principio activo, la “Acetogenina”, ya que puede inhibir selectivamente el crecimiento de células cancerosas y tumorales resistentes a la Adriamicina, ingrediente común en la Quimioterapia. Según estudios realizados en Estados Unidos, han establecido una gran efectividad de la Guanábana en la destrucción de células cancerosas en diversos tipos de cáncer. La pulpa de la guanábana contiene vitamina C, también tiene efectos digestivos y se le atribuye al jugo de la fruta madura, propiedades diuréticas, además de ser un remedio para la hematuria y uretritis (Gallo & Hernández, 2014).

Otras propiedades es un té de hojas de guanábana, que ocasiona un efecto sedativo, que además se considera un analgésico, antiespasmódico y remedio para problemas de: vejiga, catarro e indigestión, las hojas se usan para aliviar problemas de la piel y reumatismo.

1.4.5 Descripción Botánica

Según los trabajos de (Gallo & Hernández, 2014), se determina las siguientes características botánicas:

Tabla 4 Características Botánicas

Características	Descripción
El Árbol	Es casi siempre verde (solo pierde las hojas al florecer), mide 3 a 7 m de altura, con crecimiento erecto, las hojas son alternadas, simples, enteras, de superficie exterior coriácea y color verde brillante, muy atractivas y de forma alargada, al estrujarse despiden un olor característico. El tronco es recto y de color grisáceo, ramifica a baja altura. ⁷
Flores	Posee tres sépalos, tiene de tres a seis pétalos y numerosos estambres, tiene varios pistilos y un solo óvulo. Las semillas son negras, brillantes y se encuentran diseminadas en la pulpa.
Raíces	Su sistema radicular extensivo le permite soportar períodos relativamente largos de sequía, ya que explora y cubre una amplia franja de terreno. En suelos sin ningún obstáculo, las raíces llegan a penetrar más de un metro de profundidad, por lo que, al seleccionar un sitio para establecer una plantación comercial, se deben buscar suelos con esa profundidad mínima efectiva.
Sistema de propagación	La guanábana es una planta que puede propagarse tanto por vía sexual (semilla) como por vía asexual o vegetativa por medio de yemas o estacas.
Propagación sexual	-Esta consiste en la propagación a través de semillas las cuales son seleccionadas de los mejores frutos de los árboles que previamente han sido escogidos rigurosamente comparando los que tengan mayor resistencia a las enfermedades, su producción, el tamaño, la textura y sabor de la fruta. -Las semillas se extraen solo de los árboles que hayan completado su madurez fisiológica. Estas semillas son lavadas, limpiadas, sumergidas en agua por una hora y finalmente se las pone a secar para su uso final - Propagación asexual.- Consiste en propagar la guanábana por medio de injertos, estacas y acodos.

Fuente: (Gallo & Hernández, 2014)

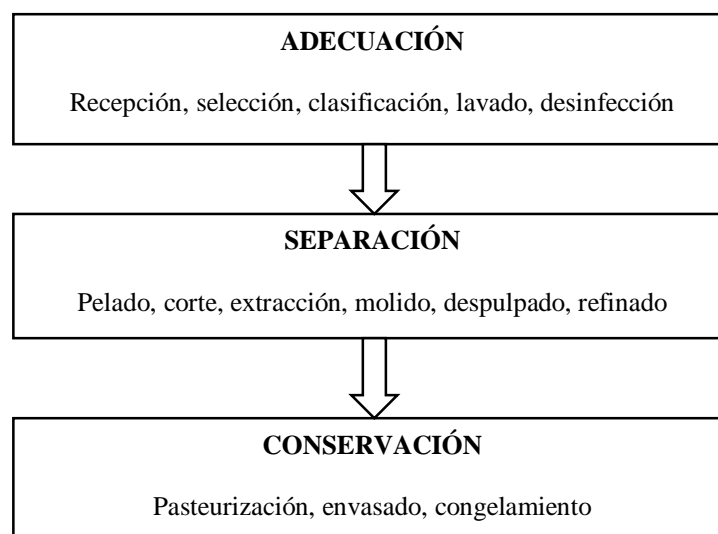
Elaborado por: Alexandra Pomasqui

1.4.6 Proceso de Producción

Es importante tener en cuenta que para la elaboración de pulpas se debe contar con frutas que se encuentren sanas, maduras, limpias, libres de parásitos, esto garantizará la obtención de pulpas de alta calidad.

Las operaciones de producción de pulpa de frutas se pueden dividir en tres fases: adecuación, separación y conservación

Figura 4 Diagrama de flujo de operaciones para la elaboración de Pulpas de Frutas



Fuente: <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/1669/1/CD-2633.pdf>

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

1.5 ENVASES Y EMBALAJES

El envase y embalaje de un producto a internacionalizar, es un elemento importante y necesario para garantizar y cuidar por la fragilidad del mismo, así como lo define:

Los envases permiten contener y conservar el producto. Gracias a los envases se pueden realizar las actividades de almacenamiento, transporte y distribución de las cargas. Así, los compradores logran llevar los productos hasta sus hogares, y conservarlos para el consumo. Además posibilita que el producto llegue en perfectas condiciones al consumidor final (lo conserva, lo protege y le da seguridad); a su vez, facilita la trazabilidad y puede reflejar el estilo del productor, a partir de la imagen, el diseño, que incluye color y forma. (Arias, 2015)

Arias (2015), manifiesta que “el embalaje se puede definir como el conjunto de materiales, accesorios y demás elementos (envase, empaque, envoltura), especialmente acondicionados para el transporte, almacenamiento y distribución de los productos, asegurando que lleguen en perfecto estado al consumidor”.

Se utilizará el envase de Treta pak:

“El tetra pak es una empresa conocida por su producto Tetra Brik, es una empresa sueca productora de material de envase para alimentos. Fue fundada en 1951 en Lund (Suecia) por Ruben Rausing y Erik Wallenberg” (Faz Dalia, 2014).

Se determina que tetra pak son envases originados en Suecia, especialmente constituidos por varias capas con el propósito de conservar y mantener las propiedades nutritivas de cualquier alimento. El nombre de trata proviene de la estructura del primer envase que era estructurado por cuatro capas, actualmente tetra pak es un envase de seis capas.

1.5.1 Composición del Envase

Los envases de Tetra Pak están conformados por seis capas que evitan el contacto con el medio externo, y aseguran que los alimentos lleguen a los consumidores con todas sus propiedades intactas.

Para (Faz Dalia, 2014), explica como es la estructura del envase tetra pak

- Primera capa. Polietileno: Protege el envase de la humedad exterior.
- Segunda capa. Papel: Brinda resistencia y estabilidad
- Tercera capa. Polietileno: Ofrece adherencia fijando las capas de papel y aluminio.
- Cuarta capa. Aluminio: Evita la entrada de oxígeno, luz y pérdida de aromas.
- Quinta capa. Polietileno: Evita que el alimento esté en contacto con el aluminio
- Sexta capa. Polietileno: Garantiza por completo la protección del alimento.

Las capas tienen el propósito de ofrecer al producto protección, así, el papel que proviene de los árboles industrializados bajo concepto de desarrollo sustentable, constituye el 75% permite la estabilidad y resistencia. El otro componente es el aluminio que evita la entrada de oxígeno, luz y pérdidas de aromas y es una barrera contra el deterioro de alimentos. Por último, el Polietileno que separa o evita que el alimento esté en contacto con el aluminio.

1.5.2 Tipos de Envases

Según (Faz Dalia, 2014), indica los siguientes tipos de tetra pak, basándose de acuerdo a la capacidad del volumen:

Tabla 5 Tipos de envases de tetra pak

Tipos de envases de tetra pak		Característica
Tetra Aseptic.-	Brik®	Con distintas aperturas: FlexiCap, Pajita (PPH), PullTab, ReCap, StreamCap.
Tetra Aseptic.-	Classic®	Los volúmenes van de 8 a 500 ml, y puede tener apertura Straight Perforation (prepunzado) o Pajita (PPH PrePunched Hole).
Tetra Aseptic.-	Prisma®	Volumen de 200 a 2000 ml, puede tener distintas aperturas: Pajita (PPH), PullTab, ReCap, StreamCap.
Tetra Rex.-		Los volúmenes varían de 150 a 2000 ml.
Tetra Top®.-		Existen cuatro diferentes formatos: Baseline, Mini, Midi y Micro. Los volúmenes varían de 100 a 1000 ml.
Tetra Aseptic.-	Wedge™	Los volúmenes que se utilizan actualmente son 125 y 200 ml Slim.
Tetra Aseptic.-	Gemina™	Su superior único le da una apariencia elegante y el paquete es un sueño para verter desde. Esto no es casual; se calculó la geometría de la parte superior inclinada para lograr el flujo de producto mejor posible.
Tetra Fino™ Aseptic.-		Solución ideal para mercados en desarrollo, el envase TFA tiene forma semejante a un sachet y no tiene plegados. No requiere refrigeración en la distribución. Los volúmenes disponibles pueden ir de 200 a 1000 ml.

Fuente: (Faz Dalia, 2014)

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

1.5.3 Beneficios

Los envases de Tetra Pak permiten mejores resultados. Para (Faz Dalia, 2014), indica los siguientes beneficios:

Tabla 6 Beneficios de los envases de tetra pak

Beneficios de los envases de tetra pak	Calidad del producto.
	Garantizan la seguridad en los alimentos.
	Soluciones altamente automatizadas que minimizan el riesgo de errores.
	Control de calidad reactivo y proactivo.
	Trazabilidad total.
	Calidad constante y optimizada para cada producto.
	Eficiencia.
	Alta disponibilidad y amplio tiempo de funcionamiento.
	Creadas para aumentar el tiempo de funcionamiento y reducir el de pre esterilización.
	Fácil limpieza y bajo mantenimiento.
	Automatización amigable para el usuario para proporcionar máxima eficiencia, flexibilidad y rendimiento.
	Bajos costos operativos.
	Sustentabilidad. Menor consumo de agua y energía.
Los niveles de merma de producto más bajos de la industria láctea.	
Producción ambientalmente sustentable.	

Fuente: (Faz Dalia, 2014)

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Estos beneficios permiten que el producto sea muy competitivo en el mercado exterior. Se pretende que la pulpa de guanábana empacada al vacío en tetra pak, sea muy rentable para la exportación en la ciudad Grasse de Francia.

1.5.4 Características de los Envases de Tetra Pak

Los envases de Tetra Pak son muy conocidos a nivel mundial, debido a sus grandes beneficios. Entre las principales características de los envases se tiene:

- Conservar los valores originales de los alimentos y bebidas, reducir el impacto ambiental al ser 100% reciclables y ser de fácil manipulación y transportación (Faz Dalia, 2014).
- El envase de Tetra Pak se caracteriza por una superficie plastificada, los procesos asépticos permiten que los alimentos mantengan su color, textura, sabor natural y valor nutricional sin necesidad de conservantes o refrigeración (Faz Dalia, 2014).
- Protege el alimento contra la acción de la luz, del aire, del agua y de los microorganismos, evita que el aroma natural del producto se disipe, manteniendo así la integridad del alimento por más tiempo (Faz Dalia, 2014).
- Todos los envases de cartón aséptico se fabrican con materiales renovables que posteriormente pueden ser reciclados, y no se necesita refrigeración para la distribución y el almacenamiento. Los envases de Tetra Pak son 100% reciclables ya que están conformados por 75% de papel, 20% de polietileno y 5% de aluminio (Faz Dalia, 2014).

Las características presentadas de los envases de tetra pak, se han determinado de acuerdo a las investigaciones e innovaciones que ejecuta la empresa dueña de la patente, estos envases fueron creados con el propósito de ofrecer productos de alta calidad que reducen los costos de producción, permitiendo a las industrias optimizar sus recursos y entregar alimentos y bebidas cuidadosamente envasados.

1.5.5 Reciclaje de los Envases de Tetra Pak

Al realizar el proceso de reciclaje de los envases, el 75% de estos son utilizados por la industria papelera en la elaboración de productos como: papeles reciclados. Por otro lado, con el 25% restante del envase, se elaboran láminas de polialuminio, un resistente material que sirve para la construcción, se puede fabricar todo tipo de mobiliario para el hogar, oficinas o escuelas (Faz Dalia, 2014).

Lo importante de usar estos envases de tetra pak, no solo cumplen los beneficios ya indicados, a la vez, se puede reciclar darles nuevos usos.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO Y ESTUDIO DE MERCADO

2.1 ANTECEDENTES DIAGNÓSTICOS

San Lorenzo, es un cantón que está ubicado en la frontera norte del país, es un puerto de la provincia de Esmeraldas-Ecuador. Limita al norte con el departamento de Nariño-Colombia, al sur con el Cantón Eloy Alfaro de Manabí, al este con la Provincia del Carchi y al oeste con el Océano Pacífico. (Ruiz. M., 2012)

La población de San Lorenzo es de 28.180 habitantes de acuerdo a las proyecciones establecidas por el INEC para el año 2016. Este cantón es conocido por estar entre las ciudades de producción pesquera, el cultivo de melones, tomate riñón, pepinos, sandía, pimientos y entre otros vegetales. Gracias a su clima que es de 25° C, permite la producción de muchas frutas, lo que es un sector muy factible para la producción de guanábana. (Ruiz. M., 2012)

En la actualidad se ha identificado como problema social en este cantón, el elevado número de personas con una condición económica baja (80%), la población no tiene oportunidades de mejora e iniciativas de trabajo (65%), por lo que se hace necesario que grupos de personas inviertan en el cultivo y producción de frutas para exportación.

Tomando en cuenta la necesidad que tienen de realizar actividades que estimulen el desarrollo de la sociedad del cantón y capaces de mejorar la autoestima y calidad de vida. San Lorenzo es un sector que permite invertir para obtener buenos créditos económicos, la creación de una empresa para la exportación de pulpa de guanábana empacada al vacío en tetra pak del cantón San Lorenzo-esmeraldas, a la ciudad francesa Grasse, es una gran alternativa para solucionar el problema social del cantón, eliminando el desempleo y creando fuentes de trabajo.

2.1.1 Objetivos diagnósticos

1.5.5.1 Objetivo General

Realizar un diagnóstico para la exportación del cultivo de la guanábana en la provincia de Esmeraldas.

1.5.5.2 Objetivos específicos

- Determinar la capacidad de producción de guanábana en la provincia de Esmeraldas
- Identificar la demanda de pulpa de guanábana en la ciudad de Grasse-Francia.
- Diseñar las características técnicas requeridas del empaque en tetra pak para la pulpa de guanábana.

2.1.2 Variables diagnósticas

Para la presente investigación se ha considerado de gran relevancia el estudio de las siguientes variables:

- Producción
- Demanda
- Producto

2.1.3 Indicadores

En la investigación se ha considerado de gran relevancia el estudio de los siguientes indicadores:

2.1.3.1 Producción

- Variedad
- Calidad
- Cuidados y mantenimiento

- Producción

2.1.3.2 Demanda

- Precio
- Volumen ofertado
- Nivel de demanda
- Aspectos culturales

2.1.3.3 Producto

- Forma
- Cantidad
- Tamaño
- Empaque

2.1.4 Matriz de relación

Tabla 7 Matriz de relación.

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Determinar la capacidad de producción de guanábana en la provincia de Esmeraldas.	<ul style="list-style-type: none"> • Producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Variedad • Calidad • Cuidados y mantenimiento • Producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Encuesta • Encuesta • Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Productores • Productores • Productores • Productores
Identificar la demanda de pulpa de guanábana en la ciudad de Grasse-Francia	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda 	<ul style="list-style-type: none"> • Precio • Volumen ofertado • Nivel de demanda • Aspectos culturales 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Entrevista • Entrevista • Documental 	<ul style="list-style-type: none"> • Supermercados • Supermercados • Supermercados • Documentos, sitios web
Diseñar las características técnicas requeridas del empaque en tetra pak para la pulpa de guanábana	<ul style="list-style-type: none"> • Producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Forma • Cantidad • Tamaño • Empaque 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Documental • Documental • Documental 	<ul style="list-style-type: none"> • Técnico de MAGAP • Documentos, sitios web • Documentos, sitios web • Documentos, sitios web

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

2.1.5 Mecánica operativa

2.1.5.1 Población o universo

En el presente proyecto se determinará un universo

2.1.5.1.1 Universo 1

El enfoque del proyecto corresponde a los 24 productores de guanábana del cantón San Lorenzo de acuerdo a los datos obtenidos del municipio. A través de una encuesta efectuada a cada uno de ellos se podrá conocer la situación actual de su producción, calidad, precios y más, para poder analizarla y tomar decisiones adecuadas.

2.1.5.1.2 Universo 2

Se realizó un cuestionario de entrevista para los 10 Principales supermercados de la ciudad de Grasse-Francia de los cuales solo 3 representantes de los supermercados respondieron a la entrevista.

2.1.5.1.3 Muestra

La muestra es la unidad de observación que es parte de la investigación, representa las características de una población en estudio. El número de productores en el presente proyecto es relativamente pequeña, al no superar la unidad de 40 individuos no se calcula la muestra, por lo que se aplicó la encuesta a todo el universo.

2.1.6 Información primaria

2.1.6.1 Encuesta

La aplicación de las encuestas se realizó a 24 productores de guanábana del cantón San Lorenzo, con el propósito de recopilar información sobre la capacidad de producción y la disponibilidad de abastecimiento del producto, en casos de incrementarse la demanda.

2.1.6.2 Entrevista

La entrevista se realizó a tres empresarios franceses, representantes de supermercados en la ciudad de Grasse-Francia. Los supermercados se llaman: Momoprix, representante Nicolas Houzé; Carrefour Market, representante Marcel Fournier; y E. Leclerc, representante Michel Edouard. Esta entrevista se dio gracias al contacto de un ecuatoriano en la ciudad de Grasse, el Sr. Carlos Efraín Vargas, domicilio 21 Avenue Sainte Larette 06130 Grasse-Francia. Las entrevistas realizadas tuvieron la finalidad de dar a conocer la gran demanda de la pulpa de guanábana en el mercado de Gasse-Francia. Los factores que más se analizó fueron los beneficios que brinda esta fruta en la vida de los franceses.

Además, se realizó una entrevista a técnico del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP). Esta entrevista permitió obtener información acerca de los pasos necesarios para la cosecha y pos cosecha de la guanábana en el cantón de San Lorenzo-Esmeraldas, además, permitió recopilar información sobre la existencia de orientación y capacitación a los productores del sector.

2.1.6.3 Observación

Es una técnica que permitió observar directamente a las personas involucradas en el tema de investigación, donde se puede identificar los fenómenos, hechos, casos, objetos, acciones, situaciones de las unidades de observación de investigación, con el fin de obtener la información necesaria y real para la estructuración de la empresa.

Los elementos observados son: productores, la fruta de la guanaba, el mercado de la guanábana.

2.1.7 Información secundaria

Esta información se obtuvo de tesis, revistas, artículos científicos, e información obtenida de internet (Pro Ecuador, Trademap, entre otros), que facilitó y ayudó a sustentar el trabajo de investigación y así guiarse para la elaboración del presente proyecto.

2.1.8 Tabulación y análisis de la información

2.1.8.1 Encuestas aplicadas a los productores de guanábana del cantón San Lorenzo-Esmeraldas

Pregunta 1. ¿Tiene cultivos de guanábana en su finca?

Tabla 8 Presencia de cultivos de guanábana.

Presencia de cultivos de guanábana.	Nº Respuestas	%
SI	24	100%
NO	0	0%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta dirigida a productores del cantón San Lorenzo
Elaborado por: Alexandra Pomasqui.

Análisis.

De los 24 productores de guanábana encuestados, en su totalidad (100%) manifiestan que se dedican al cultivo de guanábana. Dando como resultado que el cantón de San Lorenzo es apto para cultivar y exportar. Esto permite determinar que el sector es muy óptimo para el cultivo de esta fruta, es necesario aprovechar este beneficio para poder ampliar la producción y comercialización de la guanábana al mercado europeo.

Además, es muy buena alternativa como ingreso económico en su pueblo, debido a que existen todos los factores necesarios para la producción del producto.

Pregunta 2. ¿Qué cantidad de guanábana produce su finca mensualmente?

Tabla 9 Cantidad de producción de guanábana.

Cantidad de producción de guanábana.	Nº Respuestas	%
a. Menos de una tonelada	0	0%
b. De 1 a 3 toneladas	15	63%
c. De 4 a 6 toneladas	9	37%
d. Más de 7 toneladas	0	0%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta dirigida a productores del cantón San Lorenzo
Elaborado por: Alexandra Pomasqui.

Análisis.

De los productores que manifestaron tener cultivos de guanábana el 63%, es decir, la mayoría de los productores obtienen de 1 a 3 toneladas en su producción del cultivo de guanábana. El 37% indican que su producción es de 4 a 6 toneladas. Los resultados demuestran que la producción de la guanábana en el cantón San Lorenzo es moderado.

Por lo que existe una cantidad aceptable del producto al momento de la cosecha, cantidades suficientes que se pueden mejorar y realizar su comercialización en distintas formas que se puede presentar el producto, esta puede ser en la comercialización como fruta, o mediante la extracción de la pulpa que se puede empaquetar en tetra pak para una mejor conservación de la fruta. Las condiciones ambientales y del suelo del cantón San Lorenzo son óptimos para incrementar la producción de guanábana.

Pregunta 3. ¿Qué variedad de guanábana se produce en su finca?

Tabla 10 Variedad de guanábana.

Variedad de guanábana.	Nº Respuestas	%
a. Corriente dulce	3	13%
b. Corriente semidulce	0	0%
c. Gigante dulce	19	79%
d. Gigante semiácida común (muy grande)	2	8%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta dirigida a productores del cantón San Lorenzo

Elaborado por: Alexandra Pomasqui.

Análisis.

Referente al tipo de guanábana que se produce en el cantón de San Lorenzo, los productores indicaron: el 79% manifiestan la variedad de guanábana gigante dulce, el 13% corriente dulce y el 8% la gigante semiácida. Los datos demuestran que el suelo del cantón San Lorenzo permite la producción de todo tipo de guanábana y en mayor cantidad la guanábana gigante dulce, óptima para la exportación.

Este tipo de guanábana es óptimo para la creación de la empresa importadora de pulpa de guanábana empaquetada en tetra pak, las características que presenta la guanábana gigante dulce permite que se obtenga mayor cantidad de pulpa y su sabor es muy apetecido por el consumidor.

Pregunta 4. ¿Se encuentra tecnificada la producción de su finca?

Tabla 11 Intervención de la tecnología en la finca.

Intervención de la tecnología en la finca.	Nº Respuestas	%
SI	0	0%
NO	24	100%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta dirigida a productores del cantón San Lorenzo

Elaborado por: Alexandra Pomasqui.

Análisis.

Referente a que, si la finca de los productores se encuentra tecnificada para la producción, el total de encuestados (100%), manifiestan que no tienen ningún equipo tecnológico que intervenga en la producción de sus cultivos. Los datos demuestran la falta de oportunidad de los productores por conocer y aplicar paquetes tecnológicos en el campo agrícola.

Para mejorar el cultivo y producción de la guanábana, es necesario gestionar para que los productores reciban capacitación sobre temas de paquetes tecnológicos aplicado a la agricultura, esto permitirá a los productores a mejorar su producción y extender su mercado y comercialización.

Pregunta 5 ¿Cómo mide la calidad de sus productos?

Tabla 12 Medición de la calidad del producto.

Medición de la calidad del producto.	Nº Respuestas	%
a. Sabor	0	0%
b. Color	18	75%
c. Tamaño	6	25%
d. Textura	0	0%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta dirigida a productores del cantón San Lorenzo
Elaborado por: Alexandra Pomasqui.

Análisis.

De acuerdo a la medición de la calidad del producto que realizan los productores, la mayoría de encuestados con el 75% manifiesta que lo hace mediante el color de la fruta, el 25% en cambio, indica que lo hace por medio del tamaño. Se determina que la medición de la calidad del producto es superficial, es decir, de acuerdo a las características físicas de la fruta como es el color y el tamaño.

Los productores se basan a un conocimiento empírico para verificar la calidad del producto, en el caso de la guanábana se rigen bajo la característica del color verde brillante. Es necesario indicar que, solo esta característica no es necesaria para determinar la calidad del producto, se tiene que capacitar al productor sobre los estándares de calidad que exigen el mercado nacional e internacional.

Pregunta 6 ¿Para qué es utilizada la guanábana que se cosecha en su finca?

Tabla 13 Utilización de la guanábana.

Utilización de la guanábana.	Nº Respuestas	%
a. Procesamiento de fruta.	0	0%
b. Venderla a plazas de mercado	20	83%
c. Venderla como materia prima para productos alimenticios	4	17%
d. No comercializa la fruta	0	0%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta dirigida a productores del cantón San Lorenzo
Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Análisis.

La mayoría de los productores encuestados manifiestan que utilizan la guanábana que cosechan en su finca para vender en las plazas de los mercados dando como resultado el 83%, el 17% en cambio, es para vender como materia prima para productos alimenticios. Los resultados demuestran que la guanábana no se la utiliza para procesar su pulpa, ni para exportar.

Los productores no se dan cuenta que pueden mejorar sus ingresos económicos, al ampliar su producto en otros mercados y en otras formas de presentación de la guanábana para su comercialización. Con conocimientos de los parámetros y estándares de calidad, los productores tendrán una mejor oportunidad de comercialización y ampliar el mercado como es el propósito de la investigación.

Pregunta 7. ¿Ha considerado que la guanábana que se produce en su finca sea utilizada como materia prima para productos alimenticios de tipo exportación?

Tabla 14 Utilización de la guanábana como producto para la exportación.

Utilización de la guanábana como producto para la exportación.	Nº Respuestas	%
SI	19	79%
NO	5	21%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta dirigida a productores del cantón San Lorenzo

Elaborado por: Alexandra Pomasqui.

Análisis.

Según la encuesta realizada se pudo conocer que los productores han considerado que la guanábana que se produce en su finca sea utilizada como materia prima para productos alimenticios de tipo exportación, se determina que la mayoría de productores (79%) si desean que su producto sea utilizado para la exportación al mercado internacional, existe un pequeño grupo de productores (21%) que no desean que su producto sea exportado que solo sería para el consumo local, esto se debe a la falta de conocimiento sobre las ventajas que se desarrollan al exportar internacionalmente un producto.

Es necesario que los productores conozcan las ventajas, especialmente exportando a Europa. Esta actividad permitirá crecer el cultivo y producción de la guanábana, y sobre todo, mejorar los ingresos económicos de los productores de la zona.

Pregunta 8. ¿Estaría dispuesto a cultivar guanábana para exportar?

Tabla 15 Cultivo de guanábana para exportar.

Cultivo de guanábana para exportar.	Nº Respuestas	%
SI	22	92%
NO	2	8%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta dirigida a productores del cantón San Lorenzo

Elaborado por: Alexandra Pomasqui.

Análisis.

Casi el total de los agricultores (92%) manifiestan que si están dispuestos a cultivar guanábana para exportar, en cambio el 8% indican que no. Los resultados demuestran que el cantón San Lorenzo existe todas las condiciones necesarias para cultivar guanábana para exportar. Ya que su ambiente, su suelo, sus condiciones climatológicas, entre otros factores, son los óptimos para el cultivo y la producción de la guanábana, especialmente la gigante dulce, fruta que es la más aceptada en el mercado europeo.

2.1.8.2 Entrevistas

2.1.8.2.1 Entrevistas aplicadas a los empresarios franceses representantes de los supermercados en la ciudad Grasse-Francia.

**Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Ibarra**

Tres entrevistas dirigidas a empresarios franceses, representantes de supermercados en la ciudad Grasse-Francia. Los supermercados se llaman; Momoprix, representante Nicolas Houzé; Carrefour Market, representante Marcel Fournier; y E. Leclerc, representante Michel Edouard.

Objetivo: La entrevista se realizó a los empresarios franceses con el propósito de dar a conocer la gran demanda de la pulpa de guanábana en el mercado Grasse-Francia.

1.- ¿Qué nivel de aceptación tiene el consumo de la pulpa de guanábana en las personas de la ciudad Grasse-Francia?

R.1 La fruta de la guanábana es muy conocida en el país, debido a los beneficios que ofrece esta fruta, de esta manera la aceptación tiene un nivel alto en el consumo de la ciudad Grasse-Francia. Este producto es utilizado por los usuarios para jugos, cocteles, bebidas, entre otras utilidades.

R.2 La aceptación de esta fruta exótica en el consumo de los franceses es muy alto, debido a sus propiedades que son ricas en fósforo, calcio y vitamina C. En cualquier presentación que esté la fruta es muy apetecible para los franceses.

R.3 Uno de los factores importantes que tiene el consumo de la pulpa de guanábana, es por su rico contenido en minerales útiles para el desarrollo del sistema óseo. El consumo de esta fruta tiene un nivel muy principal de favoritismo entre otras frutas que llegan al país.

2) ¿Dentro de sus establecimientos, cómo es la demanda del consumo de la pulpa de guanábana?

R.1 La pulpa de guanábana, ya es mucho tiempo que se ha empezado a comercializar el producto, los supermercados deben abastecerse inmediatamente de este producto, ya que es una alternativa de buen ingreso económico para nuestros supermercados.

R.2 La demanda de la guanábana en el supermercado, en la actualidad hay un número alto de clientes que solicita el producto, por tanto, se encuentra como uno de los productos importantes en el muestrario del supermercado.

R.3 La actitud de los clientes es muy satisfactoria por el consumo de la guanábana, ellos compran la fruta en cualquier presentación que exista, nuestro supermercado está siempre pendiente de la demanda de los usuarios.

3) ¿Cree que la guanábana por ser un producto importado, los precios se acomodan a la economía de la clientela?

R.1 Si existe un pequeño grupo de clientes con el problema del precio de la guanábana en la ciudad de Grasse, pero la mayoría de personas adquiere el producto sobre todo en las presentaciones de la pulpa de guanábana empaquetada en tetra pak, debido a su fácil utilidad.

R.2 Las personas de capacidad adquisitiva media o alta, son los que más consumen la guanábana, sobre todo en la presentación de pulpa, pues la gran mayoría lo busca.

R.3 El precio de la guanábana aquí en Grasse, depende de la temporada, cuando hay escases el precio aumenta, los clientes de bajo nivel económico no la adquieren, pero los de nivel medio y alto la consumen en cualquier temporada.

2.1.8.2.2 Entrevista aplicada al técnico del Ministerios de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra

Para el desarrollo de la entrevista, se cuenta con el apoyo del Ing. Carlos Zambrano Hidalgo, Director provincial del “MAGAP” Esmeraldas, lo cual responde a las siguientes preguntas:

1.- ¿Cómo son los procesos de siembra, cosecha de la guanábana?

Para el cultivo de la guanábana hay que tener en cuenta la preparación del suelo, donde exista buena oxigenación y un excelente drenaje, la guanábana puede producirse en cualquier época del año, la técnica de siembra puede ser directa. Cuando el árbol supera los 2,5 a 3 metros de altura se inicia la poda, después puede realizarse una polinización manual, es necesario fertilizar al árbol cada 4 meses. Cuando el fruto llegue a medir de 30 a 40 cm de largo con 15 a 20 cm de ancho se inicia la cosecha.

2.- ¿Cómo son los medios de orientación y capacitación para los productores?

Cada semestre el MAGAP organiza proyectos o programas para capacitar a los productores, a veces en la capital de la provincia Esmeraldas en las instalaciones del MAGAP, inclusive también se lo realiza en las zonas de necesidad, directamente al lugar de la comunidad de los productores. Se les orienta y se les capacita por medio de vídeos, muestras, charlas y conferencias donde se explica las descripciones de los procesos de producción de la guanábana, especificando exigencias del cultivo, procedimientos y métodos de producción.

3.- ¿Cómo son los procesos de empaquetamiento más eficientes?

Inicialmente se parte de un área adecuada para el empaclado, en donde se receipta el producto, proceder a la limpieza, clasificar de acuerdo al peso, tamaño, color, calidad y maduración, luego empaclar en cajas con el mayor cuidado, conteniendo cada caja de 6 a 8 unidades de guanábana, se las almacena en un área con temperatura que oscile entre los 4 y 8 °C.

4.- ¿Por qué no se realiza el empaque tetra pak para la comercialización?

Realmente aquí en la zona no se utiliza esa forma de empaquetar la fruta, los productores temen en invertir dinero para solo extraer la pulpa de la guanábana y empaquetar en tetra pak para la comercialización. Se necesita alguien que de esa iniciativa para comenzar a

trabajar de esa forma, y que los productores observen las grandes ventajas de comercialización de la pulpa de la guanábana en tetra pak.

2.1.9 FODA

Es una estrategia de análisis, permite determinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que pueden surgir en la creación de la empresa, se diseña en una matriz de doble entrada con el propósito de analizar los aspectos positivos y negativos.

Tabla 16 Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F1 Cuenta con hectáreas disponibles para la producción de guanábana	O1 San Lorenzo tiene el clima favorable para el cultivo de guanábana.
F2 La producción es en cualquier época del año	O2 Proecuador apoya a la producción de productos no tradicionales
F3 Producto destinado para la exportación por parte de intermediarios	O3 Aceptación del producto en el mercado francés
F4 Producto de alto valor nutricional	O4 Orientación y capacitación por parte del MAGAP a los productores en su zona de cultivo.
DEBILIDADES	AMENAZAS
D1 Poco valor agregado	A1 Competencia dentro del mismo Cantón
D2 Falta de herramientas tecnificadas para mejorar el control de calidad	A2 Existencia de ciertas plagas en el producto
D3 Ausencia de maquinaria y equipos adecuados para el proceso rápido de la producción de pulpa	A3 Competidores poseen su marca establecida en el mercado
D4 Falta de una marca en el producto	

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

2.1.9.1 Estrategias FA, FO, DO, DA

Tabla 17 Estrategias FA, FO, DO, DA

Estrategias FA	Estrategias FO
F1A1: Aumentar la producción y obtener un presupuesto para la adquisición de más terrenos.	F1O1: Cultivar la guanábana en un buen clima que presenta en cantón de San Lorenzo
F2A2: Seguimiento y manejo adecuado para evitar la propagación de plagas que afecten al producto.	F2O1: Optimizar mejoras del producto y su presentación, para que la Empresa entre en la mente del consumidor.
F3A3: Asociarse con los empresarios y productores para regular el mercado y la producción de los distintos tipos de frutas de acuerdo a la época.	F3O3: Supervisar la presentación que sea impecable, que el producto sea lo mejor para los consumidores.
F4A1: Promocionar los beneficios que brinda la guanábana en el cuerpo humano.	<p>F3O4: Buscar y aprovechar el apoyo de empresas para la adquisición de préstamos económicos para la producción del producto</p> <p>F4O3: Dar a conocer los valores nutricionales del producto, a través de publicidad.</p> <p>F3O2: Incentivar el consumo de frutas orgánicas, garantizadas por empresas técnicas del país de origen.</p>
Estrategias DO	Estrategias DA
D4O2: Registrar el producto con una marca que identifique a la empresa productora de guanábana.	D4A3: Diseñar la creación de una marca de sello verde que garantice la calidad del producto.
D4O3: Diseñar una marca de calidad, en la cual el cliente verifique el prestigio y lo relacione con la calidad del producto.	D3A1: Establecer estrategias que permitan el incremento de la producción, superior a la actual que es semestral.
D1O4: Capacitar al productor para el buen manejo de la producción de guanábana, con el fin de mantener la calidad de la pulpa.	D2A2: Seleccionar cuidadosamente la fruta para evitar contaminación, con el fin de que se mantenga en buen estado.
D3O1: Adquirir la herramienta necesaria para los productores, como: el equipo para la cosecha, con	

el fin de que la fruta no se estropee al momento de ser manipulada.

D1O3: Ofertar un producto fresco y sano empacado en tetra pak, para el consumo final, con la finalidad de ampliar la comercialización en varias plazas.

D3O4: Participar en los programas financieros del estado, con el MAGAP, para tener oportunidad de adquirir la maquinaria y la tecnología adecuada para la producción de la pulpa de guanábana.

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

2.1.10 Determinación del problema diagnóstico

Al concluir con el análisis de la información obtenida a través de distintas técnicas de investigación científica se determina que existen problemas de parte de los productores de guanábana del cantón San Lorenzo, es la falta de conocimientos necesarios para la comercialización de la fruta, tanto a nivel nacional como internacional.

Los datos demuestran la falta de oportunidad de los productores por conocer y aplicar paquetes tecnológicos en el campo agrícola, al no conocer estas técnicas únicamente comercializa sus productos a nivel nacional sin tener la aceptación que han deseado, ya que están dejando libre el mercado para la competencia que se encuentra dentro de la misma zona. Además de la falta de equipo tecnificado para controlar la calidad de guanábana y su posible valor agregado a la producción.

Por esta razón se torna imprescindible la búsqueda de nuevas alternativas de mercado para la producción agrícola y en especial de la exportación de la pulpa de guanábana hacia la ciudad Grasse-Francia con el fin de seguir apoyando al crecimiento económico y por lo tanto a la economía de las familias del cantón San Lorenzo se beneficien trabajando en esta zona.

2.2 ESTUDIO DE MERCADO DE FRANCIA

2.2.1 Información General

Figura 5 Mapa de Francia



Fuente: (Agencia Central de Inteligencia, 2018)

2.2.1.1 Francia

Francia es uno de los países más modernos del mundo y es un líder entre las naciones europeas. Está ubicado en Europa occidental, bordeando el Golfo de Vizcaya y el Canal de la Mancha, entre Bélgica y España, al sureste del Reino Unido; bordeando el mar Mediterráneo, entre Italia y España. Se destaca con una población de 67'106.161 habitantes. Su idioma que practican es el francés y su gobierno Republica Presidencialista, Fundado el 14 de julio de 1789, su moneda es el euro. Su presidente actual es Emmanuel Macron y su jefe de Gobierno es Edouard Philippe. En el 2017 cuenta con un PIB de \$ 2,826 billones de dólares y su PIB per cápita es de \$ 43.600,00 USD, la Tasa de Inflación de este país es 1,20%. (Agencia Central de Inteligencia, 2018)

2.2.1.2 Demografía

El 80% de la población en Francia se concentra en las áreas urbanas.

La densidad poblacional en Francia es de 118 habitantes por Km².

La tasa de crecimiento anual de la población francesa es del 0,39%.

La edad media de Francia es de 41,4 años. (Agencia Central de Inteligencia, 2018)

2.2.1.3 Economía

La economía francesa está diversificada en todos los sectores. El gobierno ha privatizado parcial o totalmente muchas grandes empresas, como Air France, France Telecom, Renault y Thales. Sin embargo, el gobierno mantiene una fuerte presencia en algunos sectores, particularmente en las industrias de energía, transporte público y defensa. Francia es el país más visitado del mundo con 89 millones de turistas extranjeros en 2017. (Agencia Central de Inteligencia, 2018)

El PIB real de Francia creció un 1,9% en 2017, frente al 1,2% del año anterior. La tasa de desempleo (incluidos los territorios de ultramar) aumentó del 7,8% en 2008 al 10,2% en 2015, antes de caer al 9,0% en 2017. El desempleo juvenil en la Francia metropolitana disminuyó del 24,6% en el cuarto trimestre de 2014 al 20,6% en el cuarto trimestre de 2017. (Agencia Central de Inteligencia, 2018)

2.2.2 Expectativas de los Importadores Franceses

El importador francés es muy estricto, y el incumplimiento de las condiciones acordadas, aún sobre aspectos que pueden parecer mínimos, puede dañar definitivamente la imagen del exportador y terminar con toda relación futura. Para esto, se puede considerar a los siguientes aspectos como de vital importancia para los importadores franceses:

Profesionalismo: En la presentación del producto, así como, en el cumplimiento de las condiciones acordadas (requisitos de empaque, plazos de entrega, certificaciones, etc.).

Calidad: El consumidor francés es muy exigente en cuanto a calidad, y en ningún caso una rebaja en los precios podría compensar deficiencias en la calidad del producto.

Capacidad de producción: El exportador debe contar con la capacidad de producción necesaria para abastecer con las cantidades demandadas por los importadores.

Información de la empresa exportadora: Debido al incremento de la conciencia social por la salud y nutrición del consumidor en Francia (segunda mayor en Europa), el importador necesitará obtener información de los productos, y sobre los procesos dentro de la empresa del exportador, con la finalidad de poder asegurar a sus clientes que dicha empresa y sus productos, no utilizan sustancias dañinas en su producción, y que respeta todas las normas laborales y de medio ambiente.

2.2.3 Canales de Distribución

Existen diversos canales de distribución, pero, pocos permiten llegar a precios competitivos que denoten una presencia significativa en el mercado.

Para ello, el exportador debe tomar en cuenta lo siguiente al momento de ofertar sus productos a los importadores franceses:

- Los importadores franceses prefieren ser contactados directamente por los exportadores, y no a través de intermediarios.
- El exportador debe estar consciente de que los importadores reciben constantes ofertas, por lo que la presentación de la misma debe ser profesional y de buena calidad, a fin de que pueda ser considerada para una negociación.
- El exportador debe suministrar toda la información necesaria y requerida por el importador sobre el producto y la empresa, con ello, el importador estudiará la oferta.
- Antes de realizar la oferta, es conveniente que el exportador garantice que el producto cumple o puede cumplir con las normativas aplicables para el mercado francés, y hacer mención de ello en la negociación, a fin de captar la atención del importador.

2.2.4 Principales países Productores

Los principales proveedores en cuanto a la pulpa de guanábana es Portugal con un 33% con una cantidad anual de 15.870 toneladas, siendo este el más significativo, seguido por Bélgica con un 25% con la cantidad de 15.595 toneladas, Italia con un 16% con la cantidad de 10.280 toneladas anuales, Marruecos con el 14% con la cantidad de 11.876 toneladas y por ultimo España con un 12% con la cantidad de 9.806 toneladas anuales, demostrando de esta manera que son países que destacan su producción.

2.2.5 Principales competidores

Por el carácter novedoso de esta fruta, el mercado internacional tiene una escasa participación del resto del mundo en cuanto a las exportaciones del producto, destacando que según los datos proporcionados por TRADEMAP únicamente Ecuador y Colombia mantienen pequeños niveles de exportaciones guanábana congelada debido a que la producción en mayor parte se destina al consumo interno, por lo cual surge la necesidad de promover mayor producción destinada a las exportaciones verificando la ingente oportunidad de liderar el mercado.

2.2.6 Políticas Comerciales

2.2.6.1 Barreras Arancelarias

Dentro de la normativa internacional arancelaria el producto a exportar, en este caso la pulpa de guanábana congelada entra en la partida arancelaria 0811.90.95

0811.90.95 Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. Guanábana (*Annona muricata*).

2.2.6.2 Barreras no Arancelarias

Requerimientos generales

- Factura comercial (Commercial invoice).
- Documento de transporte (Freight documents).
- Lista de carga (Packing list).
- Declaración de valor en aduana (Customs value declaration).
- Seguro de transporte (Freight insurance).
- Documento Único Administrativo (Single administrative document).

2.2.6.3 Acuerdo Comercial

Francia importa desde Ecuador productos como los mariscos, frutas, cacao, flores, entre otros productos. Ecuador se destaca por la calidad de sus productos de exportación y su interés en incrementar y diversificar el comercio de los productos no tradicionales.

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. Además no solo asegura el acceso con 0% de arancel para toda la oferta actual del Ecuador de bienes, sino que también abre oportunidades para muchos otros productos, incluyendo aquellos que generará el cambio de la matriz productiva. (MCEI, s.f.)

De acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población. (MCEI, s.f.)

Ecuador y Francia han suscrito varios Acuerdos Comerciales, entre ellos:

- Acuerdo para la Cooperación en el área de la Economía Solidaria y Comercio Justo, suscrito entre Ecuador y Francia.
- Acuerdo Multipartes Ecuador – Unión Europea

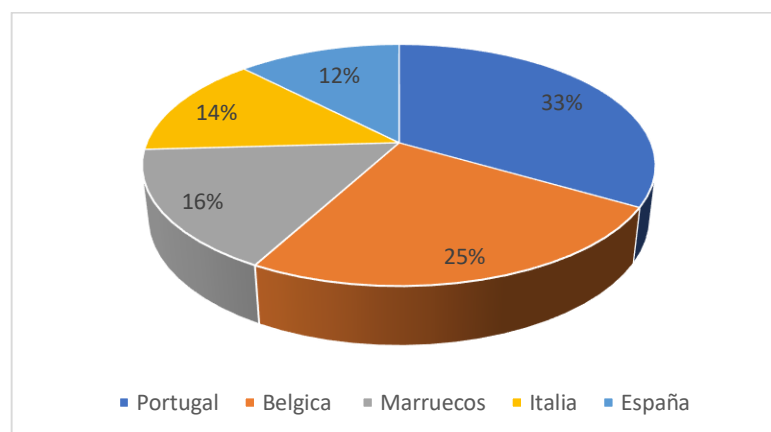
2.2.7 Competencia

2.2.7.1 Nacional

En Ecuador constituye uno de los cultivos frutales más prometedores ya que el precio de mercadeo es muy atractivo. Las principales áreas de cultivo se ubican en la Península de Santa Elena y Guayas donde se encuentran lotes totalmente tecnificados y existen otras zonas donde este frutal crece en forma endémica como es la zona Sur de Manabí y áreas rurales de Santo Domingo de los Colorados, en donde los campesinos se dedican a la recolección de fruta (Iniap, S/f).

2.2.7.2 Internacional

Figura 6 Importación de pulpa de guanábana en Francia



Fuente: Trade Map

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Ecuador tiene como principal competidor en cuanto a la pulpa de guanábana a Portugal con un 33% siendo este el más significativo, seguido por Bélgica con un 25%, Marruecos con un 16%, Italia con el 14% y por último España con un 12% demostrando de esta manera que son países que destacan su producción.

2.2.8 Demanda

2.2.8.1 Comportamiento Histórico de la Demanda

2.2.8.1.1 Producción Nacional

Se investigó tanto en datos del Banco Central Europeo, Banque de France y el Ministerio de Agricultura de Francia, y no existen registros de producción de guanábana en toda la región de Francia.

2.2.8.1.2 Importaciones

Tabla 18 Importaciones mundiales Francia

Año	IMPORTACIONES TM
2013	74.948
2014	70.285
2015	77.639
2016	78.999
2017	86.576
Total	388.447

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

2.2.9 Oferta

2.2.9.1 Comportamiento Histórico de la Oferta

2.2.9.1.1 Exportaciones

Tabla 19 Exportaciones mundiales Francia

Año	EXPORTACIONES TM
2013	4.000
2014	4.028
2015	4.924
2016	4.675
2017	4.931
Total	22.558

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

2.2.10 Proyección Lineal

2.2.10.1 Importaciones de Francia

Tabla 20 Cálculo proyección de importaciones

Año	Importaciones TM	X	XY	X ²
2013	74.948	-2	- 149.896	4
2014	70.285	-1	-70.285	1
2015	77.639	0	0	0
2016	78.999	1	78.999	1
2017	86.576	2	173.152	4
Total	388.447	0	31.970	10

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Fórmula: $Y = a + bx$

Dónde: $a = \frac{\sum Y}{n} \Rightarrow \frac{388.447}{5} = 77689,40$

Dónde: $b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \Rightarrow \frac{31.970}{10} = 3197$

Proyección: $Y = 77689,40 + 3197X$

Sustitución de términos:

$$Y_{2018} = 77689,40 + 3197(3)$$

$$Y_{2018} = 87280,40$$

Interpretación:

X= los datos correspondientes a la variable independiente, año de producción.

Y= los datos correspondientes a la variable dependiente, importaciones por TM.

De la fórmula $Y = a + bx$ se obtienen las proyecciones Donde $a = \frac{\sum y/n}{n}$ y $b = \frac{\sum xy/\sum x}{\sum x}$, la proyección de importaciones para el año 2018 se estima en 87280,40 TM, con crecimientos anuales de 3197 TM que permiten llegar a una importación de 100068 TM en el año 2022.

Tabla 21 Proyección de Importaciones

AÑOS	IMPORTACIONES
2018	87.280
2019	90.477
2020	93.674
2021	96.871
2022	100.068

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

2.2.10.2 Exportaciones de Francia

Tabla 22 Cálculo proyección de exportaciones

Año	Exportaciones TM	X	XY	X ²
2013	4.000	-2	-8.000	4
2014	4.028	-1	-4.028	1
2015	4.924	0	0	0
2016	4.675	1	4.675	1
2017	4.931	2	9.862	4
Total	22.558	0	2.509	10

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Tabla 23 Proyección de exportaciones

AÑOS	EXPORTACIONES
2018	5.264
2019	5.515
2020	5.766
2021	6.017
2022	6.267

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

2.2.11 Consumo Aparente

Tabla 24 Consumo aparente

AÑOS	PRODUCCION NACIONAL	IMPORTACION ES	EXPORTACIONES	CONSUMO APARENTE TM
2018	0	87.280	5.264	82.016
2019	0	90.477	5.515	84.962
2020	0	93.674	5.766	87.908
2021	0	96.871	6.017	90.854
2022	0	100.068	6.267	93.801

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

CAPITULO III

PROPUESTA

3.1 INTRODUCCIÓN

Esta investigación presenta una propuesta clara y precisa de cómo seguir los pasos para poder realizar como primer paso la creación de la empresa dedicada a la exportación de pulpa de guanábana producida en el cantón San Lorenzo hacia la ciudad Grasse de Francia, considerando las condiciones del suelo, régimen de lluvias y clima son las más favorables para garantizar los niveles de productividad; cumpliendo con todos los requisitos y estatutos establecidos de la empresa y a su vez estrategia para la exportación.

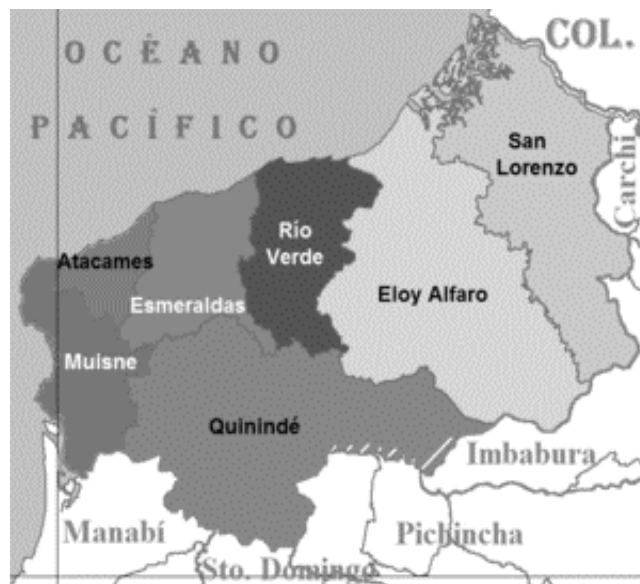
Mediante el estudio técnico se podrá establecer los siguientes parámetros que el presente proyecto cumplirá para su implementación, uno de ellos es la localización estratégica y adecuada para la comercialización de la pulpa de guanábana, otro factor importante es identificar el tamaño que tendrá el presente proyecto, el equipo con el que se contará para la extracción y todos los procesos productivos que se requiera para obtener la pulpa de guanábana como producto final, para esto se hace necesario determinar el producto y el servicio que se oferta en el mercado al que va dirigido para así describir de forma clara que se desea ofrecer o que se desea comercializar.

3.2 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

3.2.1 Macrolocalización

La empresa estará localizada en el norte del Ecuador, en el cantón de San Lorenzo de la provincia de Esmeraldas, localidad que cuenta con un puerto para las embarcaciones de transporte del producto. Al norte limita con la República de Colombia, hacia el sur con el Cantón Eloy Alfaro, al este con la Provincia de Carchi e Provincia de Imbabura y hacia el oeste con el Océano Pacífico. (EcuRed, s.f.)

Figura 7 Mapa cantón San Lorenzo



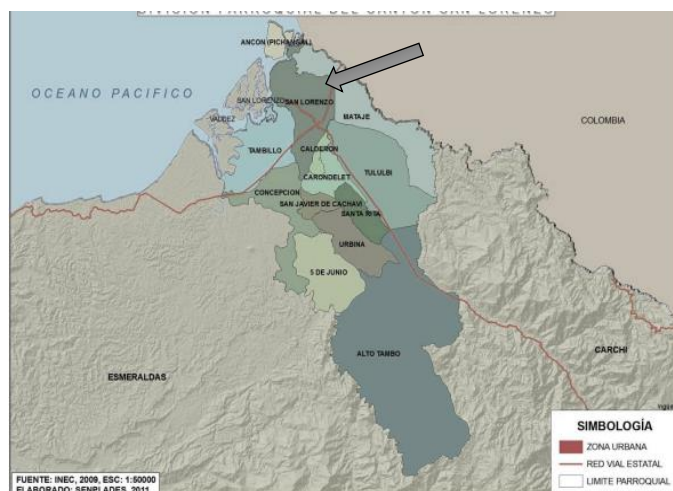
Fuente: Google

3.2.2 Microlocalización

La empresa quedará ubicada en la parroquia de Calderón, a pocos minutos del centro del cantón San Lorenzo, la ubicación es cercana a los puntos donde se va a penetrar el mercado, las vías de comunicación se encuentran en buen estado, con direcciones a las vías marítimas (puerto de San Lorenzo y Esmeraldas) y aéreas (aeropuerto de Esmeraldas y Quito).

Este sector cuenta con todos los servicios básicos como son luz eléctrica, agua potable, alcantarillado, internet y teléfono que permiten el buen funcionamiento de la planta.

Figura 8 Ubicación de la parroquia Calderón



Fuente: Google

3.3 NOMBRE DE LA EMPRESA

3.3.1 Logotipo

Figura 9 Logotipo de la empresa



Elaborado por: Alexandra Pomasqui

3.3.2 Slogan

“SABOR NUTRITIVO QUE DA ENERGÍA”

3.4 PROPUESTA ADMINISTRATIVA

3.4.1 Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes y el mercado en general, con personal altamente calificado, para brindar un trato exclusivo beneficiando la salud de las personas que consumen el producto y promoviendo una correcta nutrición.

3.4.2 Visión

Ser la empresa líder en la exportación de pulpa de guanábana hacia el mercado francés, conocida por ofrecer productos de alta calidad y con alto valor nutricional posesionada en el mercado por su marca, cumpliendo con todas las normas y certificaciones que garanticen un producto de primera.

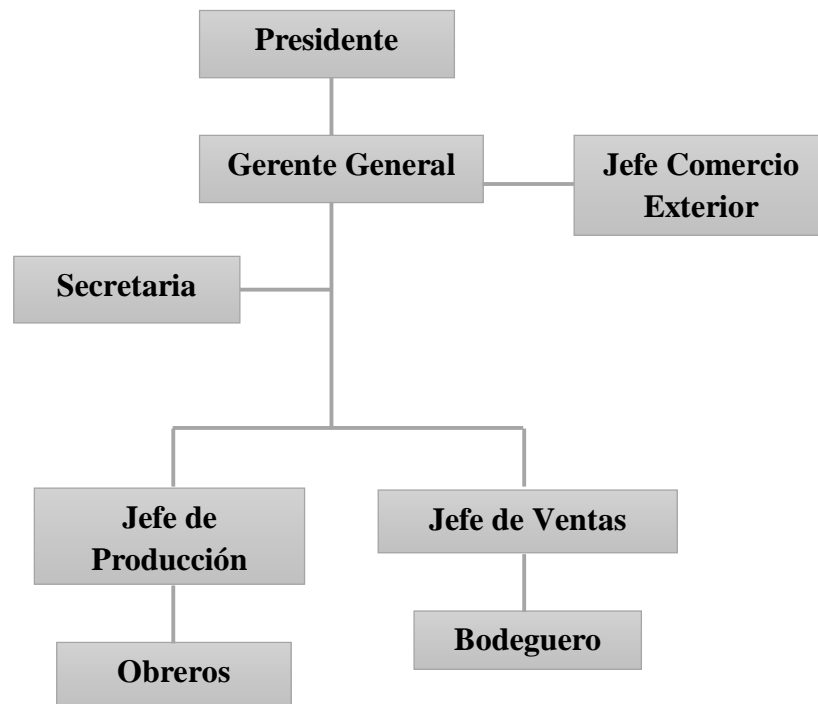
3.4.3 Políticas

Las políticas que se manejarán dentro de la empresa, estará desempeñada de la siguiente manera:

- Excelencia y calidad en servicio.
- Salud y seguridad en el trabajo
- Trabajo en equipo.
- Puntualidad
- Flexibilidad.
- Honradez.

3.4.4 Organigrama Estructural

Figura 10 Organigrama Guanapulp Cía.



Elaborado por: Alexandra Pomasqui

3.4.5 Manual De Funciones

Cargo: Gerente General

Requisitos del cargo:

- Título de tercer nivel o superior, en Comercio Internacional, negocios internacionales o afines.
- Experiencia mínima en el cargo de 3 años.
- Conocimientos profesionales de comercio internacional.
- Carácter proactivo y liderazgo continuo.

Funciones:

- Liderar la gestión estratégica, dirigiendo y coordinando a las distintas áreas para asegurar la rentabilidad, competitividad, continuidad y sustentabilidad de la empresa.
- Cumplir con los lineamientos estratégicos del directorio y las normativas y reglamentos vigentes.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.

Cargo: Secretaria

Requisitos del cargo:

- Título de bachiller
- Experiencia mínima de 6 meses
- Espontánea y colaboradora
- Facilidad de expresión
- Trabajo en equipo

Funciones:

- Elabora informes y convocatorias a los miembros de la asociación.
- Brinda soporte administrativo en las actividades a cargo del presidente y los jefes departamentales. (Producción, Procesamiento Ventas)
- Colabora en las diversas tareas asignadas por el jefe de comercialización.
- Se encarga de la atención de los clientes de una manera general.

Cargo: Jefe de Comercio exterior

Requisitos del cargo:

- Título de tercer nivel o superior.
- Experiencia mínima en el cargo de 3 años.

- Debe conocer de procesos de importación y exportación.
- Relación con proveedores.

Funciones:

- Encargado de toda la logística que va desde el despacho del producto hasta el almacenamiento del mismo en las bodegas del comprador.
- Negociar con sus clientes sobre todo lo referente al producto, esto puede ser: término de negociación, cantidad, embalaje, transporte, etc.
- Realizar todos los trámites de exportación necesarios, para que el producto llegue sin problema alguno al lugar de destino.
- Supervisar si todos los tributos arancelarios a pagar son los correctos.
- Solicitar informes de la demanda que tiene el producto en el mercado meta.
- Analizar si los estándares de calidad son los adecuados para que el producto pueda exportarse.

Cargo: Jefe de Producción

Requisitos del cargo:

- Título de tercer nivel o superior.
- Experiencia mínima en el cargo de 3 años.
- Capacidad operativa eficaz.
- Trabajar bajo presión.
- Trabajo en equipo.

Funciones:

- Realizar el contacto con proveedores del país para la adquisición de insumos y materias primas (fertilizantes naturales, productos fitosanitarios, abonos, etc.).
- Llevar todos los registros de labores, actividades, productos terminados, registros de cosecha y empaque, etc.
- Coordinar y planear todas las diversas actividades dentro del cultivo y al producto

Cargo: Obreros

Requisitos del cargo

- Experiencia en cultivos y producción, mínimo 3 años.
- Disponibilidad de tiempo en temporadas de cosecha y comercialización.
- Trabajo en equipo.

Funciones:

- Verificar y seleccionar bien la fruta para llevar al mercado un producto de calidad.
- Limpiar la fruta con mucho cuidado.
- Empacar y embalar bien de acuerdo a las exigencias del mercado demandante.
- Rotular y etiquetar con las características importantes del producto.
- Almacenar el producto con mucho cuidado para poder transportarlo sin ningún problema.

Cargo: Jefe de Ventas

Requisitos del cargo

- Título de tercer nivel o superior.
- Experiencia mínima de 3 años.
- Trabajo en equipo y organización.
- Capacidad de sociabilidad.

Funciones:

- Encargado de apoyar las negociaciones.
- Cumplir con las órdenes de pedidos tanto en fechas, calidad y cantidad.
- Establecer y supervisar la logística en ventas nacional e internacional.
- Conjuntamente con el presidente efectuar la búsqueda de posibles clientes.
- Organiza las ventas en función de la producción de los jefes de producción y se encarga de la venta del producto en estado natural y procesado.
- Recopila los pedidos de los clientes nacionales y extranjeros.
- Elabora órdenes de compra.
- Recopila toda la información necesaria para la facturación.
- Mantiene un archivo de todos los gastos y costos incurridos en la exportación.

- Coordina el despacho de todos de los pedidos.
- Servir de nexo de comunicación entre la asociación y sus clientes nacionales y extranjeros.

3.5 PROPUESTA LEGAL

3.5.1 Estatuto

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA. – COMPARECIENTES: Comparecen al otorgamiento de la presente escritura las siguientes personas: Mireya Minda, Carlos Viteri, Alexandra Pomasqui, la primera domiciliada en San Lorenzo, los dos últimos domiciliados en la ciudad de Ibarra, mayores de edad, por sus propios derechos y con plena capacidad para contratar, quienes manifiestan su voluntad de constituir la compañía de responsabilidad limitada. GUANAPULP de conformidad con los estatutos contenidos las siguientes cláusulas.

CAPÍTULO PRIMERO DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

Constitúyase la compañía de responsabilidad limitada “GUANAPULP”, que se registrá de acuerdo con los preceptos, estatutos y las leyes vigentes sobre la materia.

CAPÍTULO SEGUNDO DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

CAPÍTULO TERCERO DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

CAPÍTULO CUARTO DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

CAPÍTULO QUINTO DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

DECLARACIONES. - El capital con el que se constituye la compañía “GUANAPULP CIA.” ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: la señora Mireya Minda, una participación, de cuatrocientos dólares; el señor Carlos Viteri, una participación, de cuatrocientos dólares; la señorita Alexandra Pomasqui, una participación, de cuatrocientos dólares. **TOTAL: TRES PARTICIPACIONES DE CUATROCIENTOS DÓLARES;** valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta «Integración de Capital», en el Banco Internacional, Sucursal en Ibarra, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran al señor Carlos Viteri para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía. Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado

3.6 PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

1. Reserva un nombre. Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías.
2. Elabora los estatutos. Es el contrato social que registrará a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.
3. Abre una “cuenta de integración de capital”. Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:
 - Capital mínimo: \$400 para compañía limitada
 - Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
 - Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio

Luego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”.

4. Eleva a escritura pública. Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
5. Aprueba el estatuto. Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.
6. Publica en un diario. La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
7. Obtén los permisos municipales. En el municipio de la ciudad donde se crea tu empresa, deberás:
 - Pagar la patente municipal
 - Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones
8. Inscribe tu compañía. Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu empresa, para inscribir la sociedad.
9. Realiza la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
10. Obtén los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.
11. Inscribe el nombramiento del representante. Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.

12. Obtén el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de constitución
- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite

13. Obtén la carta para el banco. Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado.

Cumpliendo con estos pasos, podrás hacer la constitución de tu compañía limitada o anónima. (Cuida tu Futuro, 2018)

3.7 PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.7.1 Régimen de Exportación

La exportación de pulpa de guanábana hacia el mercado francés ubicado en la ciudad de Grasse se manejará bajo el régimen 40 que se denomina Exportación definitiva o exportación a consumo. Ya que la producción va a ser enviada sin retorno alguno para su respectivo consumo.

3.7.2 Medio de Transporte Marítimo

Francia actualmente cuenta con 50 puertos comerciales de carga en todo su territorio nacional, de los cuales se menciona los 10 principales a continuación: Burdeos, Dunkerque, Le Havre, La Rochelle, Marsella, Nantes - Saint – Nazaire, Rouen.

La empresa Guanapulp Cía enviará su producto pulpa de guanábana al Puerto Le Havre. El 97% de la carga ecuatoriana vía marítima llega a éste puerto. Puerto multimodal 6 terminal especializadas según el tipo de carga. Se conecta vía terrestre, aérea y fluvial con el norte de Europa y el Mediterráneo.

Posterior a la llegada de la mercancía al puerto de Guayaquil se la transportará vía marítima, en contenedores refrigerados, en la empresa Ocean América, en sustento al término de negociación adoptado.

La temperatura de los contenedores para transportar la pulpa de guanábana deberá mantenerse entre los -20° a -30° para su conservación.

La duración en tránsito de la producción en alta mar será de aproximadamente 22 días hasta el arribo al destino final, fijado en Francia, en el puerto de Le Havre.

3.7.3 Término de Negociación

El término internacional de negociación establecido con la empresa Guanapulp Cía., será el término FOB.

Su significado Libre a Bordo, establece que el lugar de entrega de la mercadería será en el Puerto Marítimo de Guayaquil, la transferencia de los riesgos entre las partes tendrá al momento en que la mercancía es puesta a bordo del buque.

Guanapulp será responsable de todos los gastos internos que corresponden a la obtención de los certificados necesarios, empaque, embalaje, carga, descarga, almacenaje y estiba de la mercadería en el medio de transporte marítimo.

3.7.4 Forma de pago

Con la finalidad de garantizar la seguridad del pago y entrega de la mercadería se empleará una carta de crédito irrevocable, en virtud al bajo riesgo que implica la transacción comercial, asegurando así el pago del mismo.

Una vez establecidos los lazos de negociación y confianza se podrá aplicar alternativas de pago como transferencia internacional o depósito internacional.

3.7.5 Declaración Aduanera de Exportación

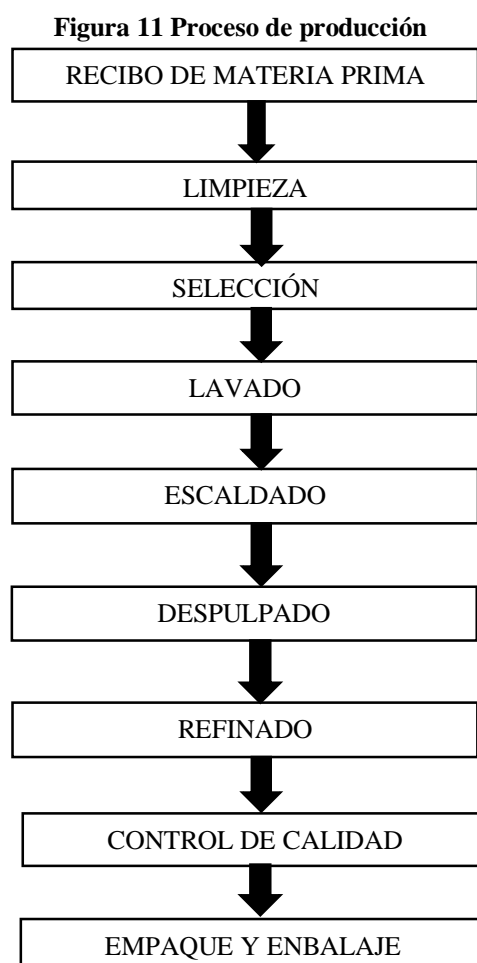
Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación DAE, en el ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada con una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que creará un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte de la Guanapulp Cía.

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

3.8 PROPUESTA DE COMERCIALIZACIÓN


3.8.1 Producto

3.8.1.1 Proceso de producción de pulpa de guanábana



- **Recibo de la materia prima:** consiste en recibir del proveedor la materia prima requerida, es decir que luego de pasar por una revisión e inspección, se acepta lo entregado, entendiendo que la misma cumple con las condiciones necesarias.
- **Limpieza:** este proceso tiene como fin remover las impurezas adheridas a la superficie de la fruta.
- **Selección:** este proceso consiste separar aquellas que están listas para proceso, es decir aquellas que responden al grado de madurez adecuado para la obtención de pulpa de alta calidad.
- **Lavado:** una vez desinfectada la fruta se procede a retirar los residuos de desinfectante y microorganismos mediante el lavado con abundante agua, en lo posible que esta corra y se renueva.
- **Escaldado:** es una técnica de conservación, dentro de ellas las más comunes emplean calor, frío y aditivos, para la esterilización emplea mayores temperaturas por lo que elimina mayor cantidad de microorganismos.
- **Despulpado:** en esta parte del proceso se separa la pulpa de los residuos como semillas, cáscaras u otros. Este proceso se inicia al introducir la fruta entera en la despulpadora, una vez que se procedió con el pelado de la fruta.
- **Refinado:** se procede a reducir el tamaño de partícula de la pulpa obteniendo así una mejor apariencia. Este proceso se puede hacer en la misma despulpadora solo cambiando de malla por una de orificios más finos. La malla inicial depende del diámetro de la semilla y el final de la calidad de finura que se desee tenga la pulpa.
- **Empaque y embalaje:** para poder mantener las características de la fruta, las pulpas ya obtenidas deben ser aisladas del medio ambiente. Se debe envasar y empacar con el mínimo de aire, en recipientes adecuados y compatibles con la pulpa.

Tabla 25 Ficha técnica del producto

	FICHA TECNICA DE PRODUCTO
---	----------------------------------

NOMBRE DEL PRODUCTO	Pulpa de Guanábana
CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	0811.90.95
CARACTERÍSTICAS	<ul style="list-style-type: none"> -La pulpa permite conservar el aroma, el color y el sabor. - Su cáscara es de color verde oscuro brillante, que se vuelve verde mate cuando está madura, y está cubierta de espinas. -La pulpa es blanca, cremosa, carnosa, jugosa y ligeramente ácida. -Es 100% natural y 100% fruta, -No contiene conservantes ni colorantes y conservan todo el sabor
PROCEDENCIA	Anona Muricata L. Producto elaborado a partir de la Guanábana o graviola, una fruta del árbol del mismo nombre, originario de la América tropical.
CONDICIONES DE CONSERVACIÓN	La pulpa de fruta permanecerá bajo congelación a la temperatura de -18° a -20° pudiéndose almacenar en este estado por hasta 12 meses, sin que la fruta despulpada pierda ninguna de sus características nutricionales.

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

3.8.2 Envase, Empaque y Embalaje

Una vez ya obtenida la pulpa esta se empaca en fundas al vacío de tetra pak, es la parte innovadora de la empresa, para tener una mejor demanda en el mercado internacional, las mismas en cajas de cartón que contendrán no más de 6 kilogramos, es decir de 12 fundas de

pulpa de 500g. Sus dimensiones de cada empaque son de 21,5 cm X 11,5 cm X 1,5 cm. largo, ancho, alto.

Para el embalaje se utilizará cajas de cartón corrugadas de dimensiones 43 cm X 12 cm X 9 cm. largo, ancho, alto, esto permitirá que las fundas de pulpa de guanábana se encuentren bien cuidadas hasta su lugar de destino.

En cuanto al etiquetado se debe incluir de forma obligatoria el nombre común o genérico del producto, la cantidad neta, el nombre y dirección del vendedor /distribuidor, la lista de los ingredientes, el número y tamaño de cada porción, la información nutricional y la fecha de vencimiento (consumir antes del año, mes y día). El etiquetado deberá ser en inglés o francés.

Para facilitar la manipulación de las cajas y la conservación del producto se unitarizará la carga en pallets, que serán sujetados por zunchos y estos se deben sujetar a las medidas de los contenedores en que se trasportan. Se determina que cada pallet contendrá un total de 176 cajas de 6 kg, distribuidas en 11 niveles, cada nivel tendrá 16 cajas. Una vez listos los pallets estos deben ser distribuidos y colocados en un contenedor que presente características favorables para su óptimo viaje.

Figura 12 Caja de cartón para la exportación



Figura 13 Presentación del etiquetado



Figura 14 Paletizado de las cajas



3.8.3 Precio

El precio de la pulpa de guanábana se comercializa a nivel nacional en presentaciones de 500 gramos a un costo unitario de \$2,43 cada presentación.

En base a la propuesta establecida cada kilogramo de pulpa de guanábana tiene un precio FOB de exportación de \$4,42. El precio incluirá los certificados, costos de producción y el

pago de sueldos administrativos, pagos aduaneros, manipulación y estiba de la mercancía, dicho precio además incluirá una utilidad del 40%. Cálculo detallado a continuación:

Tabla 26 Determinación del precio Unitario

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
	COSTO DE	CANTIDAD	COSTO	GASTO	COSTO	UTILIDAD	PRECIO DE
	Pro. Mens	Mensual	Unitario	Unitario	T.Unita	40%	EXPORTACION
PULPA DE GUANÁBANA	17962,56	7392	2,43	0,72	3,15	1,26	4,42

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

3.8.4 Plaza

Guanapulp Cía., enviará su producto pulpa de guanábana a Francia, específicamente a la ciudad de Grasse. El canal de distribución que utilizará la empresa Guanapulp será el Canal Detallista, negociando directamente entre el productor (exportador), y el detallista (importador dueño de supermercado), para que finalmente el producto llegue al consumidor final, evitando intermediarios y así obtener una mayor rentabilidad.

Para la actividad económica internacional de la empresa, se negociará el producto de la pulpa de guanábana con tres cadenas de supermercados de alimentos en Francia, ubicadas en la ciudad de Grasse. Dichas cadenas de supermercados son: Momoprix, Carrefour Market y E. Leclerc.

Figura 15 Canal de distribución Detallista



Elaborado por: Alexandra Pomasqui

3.8.5 Publicidad y Promoción

Dentro de la publicidad y promoción la empresa Guanapulp realizará la creación de una página web corporativa, donde se describa la misión, visión, objetivos empresariales, productos, procesos, instalaciones y demás servicios que desea brindar la empresa con el objetivo de difundir y empezar con la elaboración de la marca tanto en el mercado nacional como el mercado extranjero.

Francia cuenta con diversas ferias a las que se puede acudir para promocionar y publicitar el producto entre ellas tenemos las siguientes:

Tabla 27 Ferias internacionales

FERIAS	
SIAL PARIS	El encuentro de la agroalimentación mundial
INNOV-AGRI GRAND SUD OUEST Ondes	Feria internacional de demostraciones en el campo, Francia
AGRIMAX Metz	Feria agrícola
IPA Paris	Salón Internacional de Alimentos Procesados

Fuente: <https://www.portalferias.com/ferias-francia/p5/>

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

CAPÍTULO IV

ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

4.1 DATOS DE ENTRADA

Dentro de este capítulo se analizará todo el sistema financiero en el que se desenvolverá la empresa GUANAPULP CIA. LTDA. Se presenta dos paneles de análisis y de estudio donde el proyecto se encuentra financiado y el otro sin financiamiento.

Dentro de los Datos de Entrada tenemos lo siguiente

- **PRODUCCIÓN**

La Empresa piensa producir 7.392 fundas de 500 gramos de pulpa de guanábana cada mes.

- **INVERSIÓN**

La empresa contará con una Inversión Inicial de 133381,16 dólares americanos.

- **UTILIDAD**

La empresa pretende contar con una margen de utilidad del 40%.

- **FINANCIAMIENTO**

Se financiará con el 10.03 % del monto total de la inversión y el 89.97% restante será parte de Capital social de la empresa.

- El préstamo se financiará con el BanEcuador con una tasa del 10.12%, con una garantía a un plazo de 5 años trimestrales.

- Por otro lado, para el presupuesto de ventas y costos se toma en cuenta el crecimiento del mercado ponderado, brindado por datos históricos del estudio de mercado el cual es de 5% y se cuenta con una tasa de inflación del 3,22%.

4.2 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL

4.2.1 Resumen de la Inversión Inicial

Tabla 28 Total inversión fija

INVERSION	VALOR
Inversión Fija	109261,52
Inversión Variable	24119,64
Capital de trabajo	23319,64
Gastos de constitución	800,00
TOTAL DE INVERSION	133381,16

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.2.1.1 Inversión Fija

Tabla 29 Total inversión fija

TOTAL INVERSIÓN FIJA	
ACTIVOS	MONTO
Terreno	5400,00
Construcción	87000,00
Muebles y Enseres	2025,00
Equipos de Cómputo	2017,40
Equipos de Oficina	339,12
Maquinaria	12480,00
TOTAL	109261,52

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.2.1.2 Inversión Variable

a) Capital de trabajo

Tabla 30 Capital de trabajo

Capital de trabajo		
CUENTA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Costos de Producción	17962,56	215550,72
Gastos Administrativos	3811,09	45733,10
Gastos de Exportación	1545,99	18551,88
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	23319,64	279835,70

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

b) Gastos de constitución

Tabla 31 Gastos de constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Aprobación de Constitución	50,00
Publicación del Extracto en el Diario	100,00
Afiliación a la Cámara o Gremio	50,00
Inscripción en el Registro Mercantil	110,00
Notaría Pública	55,00
SRI obtención RUC	0
Inscripción del Registro Societario	80,00
Obtención Escritura Pública	55,00
Abogado	300,00
TOTAL GASTOS	800,00

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.3 DETALLE DE INVERSIÓN INICIAL

4.3.1 Detalle de la Inversión Fija

Tabla 32 Detalle inversión fija

ACTIVOS	CANTIDAD	VALOR U.	VALOR TOTAL
TERRENO			
Terreno m2	900	6	5400,00
SUB TOTAL			5400,00
CONSTRUCCIÓN			
Área Administrativa m2	200	210	42000,00
Área de Producción m2	250	180	45000,00
SUB TOTAL			87000,00
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios tipo L	5	200	1000,00
Sillas giratorias	5	66	330,00
Sillas visitantes	10	25	250,00
Archivadores	5	89	445,00
SUB TOTAL			2025,00
EQUIPO DE COMPUTACION			
Computadoras	5	299,99	1499,95
Impresoras	3	155	465,00
Reguladores de voltaje	5	10,49	52,45
SUB TOTAL			2017,40
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfono	5	25	125,00
Calculadora	5	4,7	23,50
Grapadora	4	5,28	21,12
Perforadora	3	6,5	19,50
Línea Telefónica	1	150	150,00
SUB TOTAL			339,12
MAQUINARIA			
Despulpadora	1	2000	2000,00
Selladora al vacío	1	1880	1880,00
Congelador	1	8600	8600,00
SUB TOTAL			12480,00
TOTAL			109261,52

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.3.2 Detalle de la Inversión Variable / Capital de Trabajo

4.3.2.1 Costos de Producción

Tabla 33 Costos de Producción

DETALLE	c/u	COSTO	CANTIDAD	TOTAL MENSUAL	ANUAL
MATERIA PRIMA DIRECTA		1,75	7392	12936,00	155232,00
Pulpa de guanábana	1,75				
MANO DE OBRA DIRECTA		0,41	7392	3030,72	36368,64
Operarios	0,41				
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		0,27	7392	1995,84	23950,08
fundas de plástico	0,10				
Etiquetas	0,03				
Jefe de producción	0,12				
Agua	0,01				
Energía Eléctrica	0,01				
COSTO DE PRODUCCION POR UNIDAD		2,43			
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN				17962,56	215550,72

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.3.2.2 Resumen de producción

Tabla 34 Resumen de Costo de Producción

RESUMEN DE LA PRODUCCIÓN		
	MENSUAL	ANUAL
Pulpa de guanábana	17962,56	215550,72
TOTAL PRODUCCIÓN	17962,56	215550,72

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.3.3 Detalle del Gasto Administrativo

4.3.3.1 Gastos Administrativos

Tabla 35 Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
	MENSUAL	ANUAL
Agua	25,00	300,00
Energía Eléctrica	25,00	300,00
Teléfono	45,00	540,00
Internet	35,00	420,00
Suministros de Oficina	92,28	1107,36
Sueldos	3553,81	42645,74
Implementos de limpieza	35,00	420,00
TOTAL	3811,09	45733,10

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.3.3.2 Detalle del sueldo del Personal

Tabla 36 Detalle del sueldo personal

SUELDO DEL PERSONAL	
PERSONAL	VALOR
Gerente General	1.029,37
Secretaria	513,32
Asistente de Ventas	593,10
Jefe de Comercio exterior	904,72
Bodeguero	513,32
TOTAL SUELDO	3553,81

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.3.3.3 Sueldos y Salarios

Tabla 37 Rol de pagos 1er año

ROL DE PAGOS 1ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS 9,45%	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Gerente General	800	75,60	724,40		97,20	66,67	32,17	33,33	1.029,37	12.352,40
Secretaria	386	36,48	349,52		46,90	32,17	32,17	16,08	513,32	6.159,79
Asistente de Ventas	450	42,53	407,48		54,68	37,50	32,17	18,75	593,10	7.117,16
Jefe de Comercio exterior	700	66,15	633,85		85,05	58,33	32,17	29,17	904,72	10.856,60
Bodeguero	386	36,48	349,52		46,90	32,17	32,17	16,08	513,32	6.159,79
Jefe de Producción	700	66,15	633,85		85,05	58,33	32,17	29,17	904,72	10.856,60
Operarios	386	36,48	349,52		46,90	32,17	32,17	16,08	513,32	6.159,79
Remuneración mensual	3808	359,86	3448,15		462,67	317,33	225,17	158,67	4.971,84	59.662,12
Remuneración anual	45696	4318,27	41377,79		5552,064	3808	2702	1904	59662,12	715945,488

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Tabla 38 Rol de pagos 2do año

ROL DE PAGOS 2DO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS 9,45%	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Gerente General	832,16	78,64	753,52	69,32	101,11	69,35	35,13	34,67	1.141,74	13.700,84
Secretaria	401,52	37,94	363,57	33,45	48,78	33,46	35,13	16,73	569,07	6.828,81
Asistente de Ventas	468,09	44,23	423,86	38,99	56,87	39,01	35,13	19,50	657,60	7.891,15
Jefe de Comercio exterior	728,14	68,81	659,33	60,65	88,47	60,68	35,13	30,34	1.003,41	12.040,93
Bodeguero	401,52	37,94	363,57	33,45	48,78	33,46	35,13	16,73	569,07	6.828,81
Jefe de Producción	728,14	68,81	659,33	60,65	88,47	60,68	35,13	30,34	1003,41	12.040,93
Operarios	401,52	37,94	363,57	33,45	48,78	33,46	35,13	16,73	569,07	6.828,81
Remuneración mensual	3961,08	374,32	3586,76	329,96	481,27	330,09	245,91	165,05	5.513,36	66.160,28
Remuneración anual	47532,9792	4491,87	43041,11	3959,497167	5775,256973	3961,0816	2950,92	1980,5408	66160,28	793923,3089

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Tabla 39 Rol de pagos 3er año

ROL DE PAGOS 3ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS 9,45%	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Gerente General	865,61	81,80	783,81	72,11	105,17	72,13	36,96	36,07	1.188,05	14.256,62
Secretaria	417,66	39,47	378,19	34,79	50,75	34,80	36,96	17,40	592,36	7.108,34
Asistente de Ventas	486,91	46,01	440,89	40,56	59,16	40,58	36,96	20,29	684,45	8.213,39
Jefe de Comercio exterior	757,41	71,58	685,84	63,09	92,03	63,12	36,96	31,56	1.044,17	12.529,99
Bodeguero	417,66	39,47	378,19	34,79	50,75	34,80	36,96	17,40	592,36	7.108,34
Jefe de Producción	757,41	71,58	685,84	63,09	92,03	63,12	36,96	31,56	1044,17	12.529,99
Operarios	417,66	39,47	378,19	34,79	50,75	34,80	36,96	17,40	592,36	7.108,34
Remuneración mensual	4120,31708	389,37	3730,95	343,22	500,62	343,36	258,72	171,68	5.737,92	68.855,01
Remuneración anual	49443,80496	4672,44	44771,37	4118,668953	6007,422303	4120,31708	3104,64	2060,15854	68855,01	826260,1421

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Tabla 40 Rol de pagos 4to año

ROL DE PAGOS 4TO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS 9,45%	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Gerente General	900,41	85,09	815,32	75,00	109,40	75,03	38,79	37,52	1.236,16	14.833,87
Secretaria	434,45	41,06	393,39	36,19	52,79	36,20	38,79	18,10	616,52	7.398,23
Asistente de Ventas	506,48	47,86	458,62	42,19	61,54	42,21	38,79	21,10	712,31	8.547,70
Jefe de Comercio exterior	787,86	74,45	713,41	65,63	95,72	65,65	38,79	32,83	1.086,49	13.037,82
Bodeguero	434,45	41,06	393,39	36,19	52,79	36,20	38,79	18,10	616,52	7.398,23
Jefe de Producción	787,86	74,45	713,41	65,63	95,72	65,65	38,79	32,83	1086,49	13.037,82
Operarios	434,45	41,06	393,39	36,19	52,79	36,20	38,79	18,10	616,52	7.398,23
Remuneración mensual	4285,953827	405,02	3880,93	357,02	520,74	357,16	271,53	178,58	5.970,99	71.651,90
Remuneración anual	51431,44592	4860,27	46571,17	4284,239445	6248,92068	4285,953827	3258,36	2142,97691	71651,90	859822,7615

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Tabla 41 Rol de pagos 5to año

ROL DE PAGOS 5TO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS 9,45%	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Gerente General	936,61	88,51	848,10	78,02	113,80	78,05	40,11	39,03	1.285,61	15.427,32
Secretaria	451,91	42,71	409,21	37,64	54,91	37,66	40,11	18,83	641,06	7.692,76
Asistente de Ventas	526,84	49,79	477,05	43,89	64,01	43,90	40,11	21,95	740,70	8.888,44
Jefe de Comercio exterior	819,53	77,45	742,09	68,27	99,57	68,29	40,11	34,15	1.129,92	13.559,07
Bodeguero	451,91	42,71	409,21	37,64	54,91	37,66	40,11	18,83	641,06	7.692,76
Jefe de Producción	819,53	77,45	742,09	68,27	99,57	68,29	40,11	34,15	1.129,92	13.559,07
Operarios	451,91	42,71	409,21	37,64	54,91	37,66	40,11	18,83	641,06	7.692,76
Remuneración mensual	4458,249171	421,30	4036,94	371,37	541,68	371,52	280,77	185,76	6.209,35	74.512,20
Remuneración anual	53498,99005	5055,65	48443,34	4456,465871	6500,127291	4458,249171	3369,24	2229,12459	74512,20	894146,3636

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.3.4 Detalle de los Gastos de Exportación

4.3.4.1 Gastos de Exportación

Tabla 42 Gastos de Exportación

GASTOS DE EXPORTACIÓN				
	COSTO	CANTIDAD	TOTAL MENSUAL	ANUAL
Empaque y Embalaje de exportación	3,5	176	616	7392,00
Rótulos de exportación	0,5	176	88	1056,00
Token	3,12	1	3,12	37,44
Ex Works:			707,12	8485,44
Transporte interno	308,74	1	308,74	3704,88
Packing list	0,01	1	0,01	0,12
Certificado Fitosanitario	73,37	1	73,37	880,44
Certificado de Origen SGP	10	1	10	120,00
Guía transporte marítimo	55	1	55	660,00
Agente afianzado de aduana	216,16	1	216,16	2593,92
FCA			1370,4	16444,80
Recepción carga general	5,61	1	5,61	67,32
Servicio paletizaje	22,45	2	44,9	538,80
Tasa de almacenaje	10,08	1	10,08	120,96
FAS			1430,99	17171,88
Carga-estiba al buque (THC)	115	1	115	1380,00
FOB SIN ADUANA PAGADA			1545,99	18551,88
Tributos	0	0	0	0
FOB CON ADUANA PAGADA			1545,99	18551,88

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.4 DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

4.4.1 Determinación del Gasto Unitario

Tabla 43 Determinación del gasto unitario

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO	
	Total Mensual
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3811,09
GASTOS DE EXPORTACIÓN	1545,99
TOTAL GASTOS	5357,08
Unidades producidas mensual	7392,00
GASTO POR UNIDAD	0,72

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.4.2 Determinación del Precio Unitario

Tabla 44 Determinación del precio unitario

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
	COSTO DE Pro. Mens	CANTIDAD Mensual	COSTO Unitario	GASTO Unitario	COSTO T.Unita	UTILIDAD 40%	PRECIO DE EXPORTACION
PULPA DE GUANÁBANA	17962,56	7392	2,43	0,72	3,15	1,26	4,42

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.5 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Tabla 45 Financiamiento del proyecto

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO		
INVERSIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Inversión Propia	1200	89,97%
Inversión Financiada	132181,16	10,03%
TOTAL	133381,16	100%

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.5.1 Datos del Financiamiento

Tabla 46 Datos del Financiamiento

DATOS DEL FINANCIAMIENTO	
BANCO	BanEcuador
MONTO	132181,16
INTERES	10,12%
PLAZO	20 (5 años)
PERIÓDO	TRIMESTRAL

Fuente: BanEcuador

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.5.2 Amortización de la Deuda

Tabla 47 Amortización

	CUOTAS	INTERES	AMORTIZACIÓN	SALDO CAPITAL	
1° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$3.225,22	\$9.869,47	\$132.181,00	
2° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$3.063,96	\$9.706,45	\$125.571,95	
3° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$2.902,69	\$9.543,43	\$118.962,90	
4° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$2.741,43	\$9.380,41	\$112.353,85	
TOTAL	\$26.436,20	\$11.933,30	\$38.499,76	\$489.069,70	AÑO 1
5° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$2.580,17	\$9.217,39	\$105.744,80	
6° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$2.418,91	\$9.054,37	\$99.135,75	
7° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$2.257,65	\$8.891,35	\$92.526,70	
8° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$2.096,39	\$8.728,32	\$85.917,65	
TOTAL	\$26.436,20	\$9.353,12	\$35.891,43	\$383.324,90	AÑO 2
9° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$1.935,13	\$8.565,30	\$79.308,60	
10° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$1.773,87	\$8.402,28	\$72.699,55	
11° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$1.612,61	\$8.239,26	\$66.090,50	
12° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$1.451,35	\$8.076,24	\$59.481,45	
TOTAL	26436,20	\$6.772,96	\$33.283,08	\$277.580,10	AÑO 3
13° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$1.290,09	\$7.913,22	\$52.872,40	
14° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$1.128,83	\$7.750,20	\$46.263,35	
15° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$967,56	\$7.587,18	\$39.654,30	
16° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$806,30	\$7.424,16	\$33.045,25	
TOTAL	\$26.436,20	\$4.192,78	\$30.674,76	\$171.835,30	AÑO 4
17° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$645,04	\$7.261,13	\$26.436,20	
18° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$483,78	\$7.098,11	\$19.827,15	
19° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$322,52	\$6.935,09	\$13.218,10	
20° TRIMESTRE	\$6.609,05	\$161,26	\$6.772,07	\$6.609,05	
TOTAL	\$26.436,20	\$1.612,60	\$28.066,40	\$66.090,50	AÑO 5

Fuente: BanEcuador

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.6 DETERMINACIÓN DEL COSTO DE CAPITAL

Tabla 48 Determinación del Costo de Capital

COSTO DE CAPITAL			
ESTRUCTURA	PORCENTAJE	TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO	PONDERACIÓN
Inversión Propia	0,8997	0,15	0,1350
Inversión Financiada	0,1003	0,1012	0,0102
TOTAL			0,1451
EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA ES DEL 14,51%			

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.6.1 Determinación Del TRM

Tabla 49 Determinación del TRM

TASA DE REDESCUENTO O TASA DE RENDIMIENTO MEDIO		
Costo Capital	Inflación	TRM
14,51%	3,22%	17,73%

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.7 CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

4.7.1 Depreciación

Tabla 50 Depreciación

DETERMINACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN			
CUENTA	VALOR	% DEPRECIACIÓN	VALOR DE DEPREC.
Construcción	87000	5%	4350,00
Muebles y Enseres	2025	10%	202,50
Equipos de Computación	2017,4	33%	665,74
Equipos de Oficina	339,12	10%	33,91
Maquinaria	12480	10%	1248,00
TOTAL			6500,15

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.7.2 Amortización

Tabla 51 Amortización

DETERMINACIÓN DE LA AMORTIZACIÓN					
CUENTA	VALOR	%AMORTIZACION	VALOR DE AMORT.		
Gastos de Constitución	\$ 800,00	20%	\$ 160,00		
TOTAL			160,00		

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.8 DETERMINACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS

4.8.1 Presupuesto de Ingresos (Ventas)

4.8.1.1 Pulpa de guanábana

Tabla 52 Presupuesto de ingresos

PULPA DE GUANÁBANA			
AÑO	Q UNIDADES	PRECIO/ UNIDADES	TOTAL \$
1	88704	4,42	391770
2	93139	4,56	424604
3	97796	4,71	460190
4	102686	4,86	498759
5	107820	5,01	540560
TOTAL			2315883

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.8.1.2 Resumen de Presupuesto de Ventas

Tabla 53 Resumen de Presupuesto de ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
PULPA DE GUANÁBANA	391770	424604	460190	498759	540560	2315883
SUB TOTAL	391770	424604	460190	498759	540560	2315883

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.8.2 Presupuesto de Costos

4.8.2.1 Pulpa de guanábana

Tabla 54 Presupuesto de Costos

PULPA DE GUANÁBANA			
AÑO	Q UNIDADES	PRECIO/ UNIDADES	TOTAL \$
1	88704	2,43	215551
2	93139	2,51	233616
3	97796	2,59	253195
4	102686	2,67	274416
5	107820	2,76	297414
TOTAL			1274192

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.8.2.2 Resumen de Presupuesto de Costos

Tabla 55 Resumen de Presupuesto de costos

PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
PULPA DE GUANÁBANA	215551	233616	253195	274416	297414	1274192
SUB TOTAL	215551	233616	253195	274416	297414	1274192

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.8.3 Presupuesto de Gastos

4.8.3.1 Gastos Administrativos

Tabla 56 Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua	300,00	309,66	319,63	329,92	340,55
Energía Eléctrica	300,00	309,66	319,63	329,92	340,55
Teléfono	540,00	557,39	575,34	593,86	612,98
Internet	420,00	433,52	447,48	461,89	476,77
Suministros de Oficina	1107,36	1143,02	1179,82	1217,81	1257,03
Sueldos	42645,74	47290,54	49216,68	51215,85	53260,36
Implementos de limpieza	420,00	433,52	447,48	461,89	476,765
TOTAL	45733,10	50477,31	52506,07	54611,15	56765,00

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.8.3.2 Gastos de Exportación

Tabla 57 Gastos de Exportación

GASTOS DE EXPORTACIÓN					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empaque y Embalaje de exportación	7392	7630,02	7875,71	8129,31	8391,07
Rótulos de exportación	1056	1090,00	1125,10	1161,33	1198,72
Token	37,44	38,65	39,89	41,17	42,50
Ex Works:	8485,44	8758,67	9040,70	9331,81	9632,30
Transporte interno	3704,88	3824,18	3947,32	4074,42	4205,62
Packing list	0,12	0,12	0,13	0,13	0,14
Certificado Fitosanitario	880,44	908,79	938,05	968,26	999,44
Certificado de Origen SGP	120	123,86	127,85	131,97	136,22
Guía transporte marítimo	660	681,25	703,19	725,83	749,20
Agente afianzado de aduana	2593,92	2677,44	2763,66	2852,65	2944,50
FCA	16444,8	16974,32	17520,90	18085,07	18667,41
Recepción carga general	67,32	69,49	71,73	74,03	76,42
Servicio paletizaje	538,8	556,15	574,06	592,54	611,62
Tasa de almacenaje	120,96	124,85	128,88	133,03	137,31
FAS	17171,88	17724,81	18295,55	18884,67	19492,76
Carga-estiba al buque (THC)	1380	1424,44	1470,30	1517,65	1566,51
FOB SIN ADUANA PAGADA	18551,88	19149,25	19765,86	20402,32	21059,27
Tributos	0	0	0	0	0
FOB CON ADUANA PAGADA	18551,88	19149,25	19765,86	20402,32	21059,27

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.8.3.3 Depreciaciones

Tabla 58 Depreciaciones

DEPRECIACIONES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Construcción	4350,00	4350,00	4350,00	4350,00	4350,00
Muebles y Enseres	202,50	202,50	202,50	202,50	202,50
Equipos de Computación	665,74	665,74	665,74		
Equipos de Oficina	33,91	33,91	33,91	33,91	33,91
Maquinaria	1248,00	1248,00	1248,00	1248,00	1248,00
TOTAL	6500,15	6500,15	6500,15	5834,41	5834,41

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.8.3.4 Amortizaciones

Tabla 59 Amortizaciones

AMORTIZACIONES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto de Constitución	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
TOTAL AMORTIZACIÓN	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.8.3.5 Total Presupuesto de Gastos

Tabla 60 Total presupuesto de gastos

TOTAL PRESUPUESTO DE GASTOS						
CUENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de Administración	45733,10	50477,31	52506,07	54611,15	56765,00	260092,63
Gastos de Exportación	18551,88	19149,25	19765,86	20402,32	21059,27	98928,58
Depreciación	6500,15	6500,15	6500,15	5834,41	5834,41	31169,29
Amortización	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	800,00
TOTAL	70945,13	76286,72	78932,08	81007,88	83818,68	390990,49

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.9 ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIAMIENTO

4.9.1 Estado de Resultados

Tabla 61 Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Ventas					
Pulpa de Guanábana	391770	424604	460190	498759	540560
Total Ingresos	391770	424604	460190	498759	540560
(-) Costo de Ventas					
Pulpa de Guanábana	215551	233616	253195	274416	297414
Total Costos	215551	233616	253195	274416	297414
(=) Utilidad Bruta	176219	190988	206995	224343	243145
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	45733,10	50477,31	52506,07	54611,15	56765,00
Gasto de Exportación	18551,88	19149,25	19765,86	20402,32	21059,27
Depreciación	6500,15	6500,15	6500,15	5834,41	5834,41
Amortización	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
TOTAL GASTOS	70945,13	76286,72	78932,08	81007,88	83818,68
(=) Utilidad después de Operaciones	105274,12	114701,47	128062,83	143335,27	159326,67
(-) Gastos Financieros					
Intereses	\$11.933,30	\$9.353,12	\$6.772,96	\$4.192,78	\$1.612,60
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	\$93.340,82	\$105.348,35	\$121.289,87	\$139.142,49	\$157.714,07
(-) 15% Participación de trabajadores	\$14.001,12	\$15.802,25	\$18.193,48	\$20.871,37	\$23.657,11
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$79.339,70	\$89.546,10	\$103.096,39	\$118.271,12	\$134.056,96
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$17.454,73	\$19.700,14	\$22.681,21	\$26.019,65	\$29.492,53
(=) Utilidad Neta	\$61.884,97	\$69.845,96	\$80.415,18	\$92.251,47	\$104.564,43

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.9.2 Presupuesto de Caja

Tabla 62 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA					
UTILIDAD NETA	\$61.884,9	\$69.845,9	\$80.415,1	\$92.251,4	\$104.564,4
	7	6	8	7	3
(+) DEPRECIACION	6500,15	6500,15	6500,15	5834,41	5834,41
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	\$68.385,1	\$76.346,1	\$86.915,3	\$98.085,8	\$110.398,8
	2	1	4	8	4

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.10 BALANCE INICIAL O DE ARRANQUE

Tabla 63 Balance Inicial

BALANCE INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>		<u>PASIVOS CORRIENTES</u>	
<i>Inversión Variable</i>	23319,64		
<u>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</u>	23319,64	<u>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</u>	
<u>ACTIVOS FIJOS</u>		<u>PASIVOS L. PLAZO</u>	
<i>Inversión Fija</i>		Préstamo Bancario	132181,16
Terreno	5400		
Constitución	87000	<u>TOTAL PASIVOS L. PLZ</u>	132181,16
Muebles y Enseres	2025		
Equipos de Cómputo	2017,4	TOTAL PASIVOS	132181,16
Equipos de Oficina	339,12		
Maquinaria	12480		
<u>TOTAL ACTIVOS FIJOS</u>	109261,52		
		PATRIMONIO	
		Capital Social	1200
<u>OTROS ACTIVOS</u>		TOTAL PATRIMONIO	1200
<i>Inversión Diferida</i>			
Constitución de la Empresa	800		
<u>TOTAL OTROS ACTIVOS</u>	800		
TOTAL ACTIVO	133381,16	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	133381,16

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.11 EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

4.11.1 Valor Presente Neto

Tabla 64 Valor presente neto

VALOR PRESENTE NETO			
FINANCIADO			
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FE *FREC
1	\$68.385,12	0,87	\$59.719,78
2	\$76.346,11	0,76	\$58.223,74
3	\$86.915,34	0,67	\$57.885,02
4	\$98.085,88	0,58	\$57.047,01
5	\$110.398,84	0,51	\$56.072,18
	Valor Presente		\$288.947,73
	Inversión Inicial		133381,16
	VAN		\$155.566,56

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

El Valor Presente Neto que presenta este proyecto dentro de su evaluación es de **155.566,56** que es el valor de utilidad brindada por todo el proyecto, medida a través de los flujos futuros generados, el cual debe ser valor superior a cero dando como resultado un proyecto factible y realizable.

4.11.2 Costo Beneficio

Tabla 65 Costo Beneficio

COSTO BENEFICIO		
VALOR PRESENTE	\$288.947,73	\$2,17
INVERSIÓN INICIAL	133381,16	

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

El Coste Beneficio del proyecto es de 2.17 el cual es mayor a 1 y por lo tanto se puede decir que el proyecto es factible.

4.11.3 Período de Recuperación de la Inversión

Tabla 66 Período de Recuperación de la Inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	INVERSIÓN INICIAL
1	\$68.385,12	\$133.381,16
2	\$76.346,11	
3	\$86.915,34	
4	\$98.085,88	
5	\$110.398,84	
PRI		1 año 10 meses 6 días

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

El proyecto recuperará toda su inversión en un plazo de 1 año con 10 meses y 6 días.

4.11.4 Tasa Interna de Retorno

Tabla 67 Tasa Interna de Retorno

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	INVERSIÓN INICIAL
	-136981,32	133381,16
1	\$68.385,12	
2	\$76.346,11	
3	\$86.915,34	
4	\$98.085,88	
5	\$110.398,84	
	TIR	51%

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

La tasa interna de retorno presenta un valor del 51% dentro de su estudio y por lo tanto se puede decir que el dinero del proyecto generará un rendimiento del 51%.

4.12 EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

Tabla 68 Evaluación económica del proyecto con financiamiento

EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO EFECTIVO	\$68.385,12	\$76.346,11	\$86.915,34	\$98.085,88	\$110.398,84
COSTO DE OPORTUNIDAD	0,1451				
VALOR ACTUAL NETO	\$155.566,56				
COSTO BENEFICIO	\$2,17				
TASA INTERNA DE RETORNO	51%				
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	1 año 10 meses 6 días				

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.13 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 69 Determinación del Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
Inversión fija	109261,52		109261,52
Capital de trabajo			0
Costo del Producción		215550,72	215550,72
Gastos Administrativos			0,00
Agua	300,00		300,00
Energía Eléctrica	300,00		300,00
Teléfono	540,00		540,00
Internet	420,00		420,00
Suministros de Oficina	1107,36		1107,36
Sueldos	42645,74		42645,74
Implementos de limpieza	420,00		420,00
Depreciaciones	6500,15		6500,15
Amortizaciones	160,00		160,00
Gastos de Exportación			0
Empaque y Embalaje de exportación		7392	7392,00
Rótulos de exportación	1056		1056,00
Token	37,44		37,44
Transporte interno		3704,88	3704,88
Packing list	0,12		0,12
Certificado Fitosanitario	880,44		
Certificado de Origen SGP	120		120,00
Guía transporte marítimo		660	660,00
Agente afianzado de aduana	2593,92		2593,92
Recepción carga general	67,32		67,32
Servicio paletizaje		538,8	538,80
Tasa de almacenaje	120,96		120,96
Carga-estiba al buque (THC)		1380	1380
Tributos		0	0
TOTAL	166530,97	229226,4	394876,93

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.13.1 Margen De Contribución

Tabla 70 Margen de Contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PRODUCTO	PRECIO	CV. UNIT.	% VENTAS	MARGEN CONTRIB.
Pulpa de Guanábana	4,42	2,43	100%	1,99
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO				1,99

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

Tabla 71 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	166530,97	83827,2
	1,99	

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.13.2 Punto de Equilibrio Unidades Físicas

Tabla 72 Punto de Equilibrio Unidades Físicas

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS			
PRODUCTO	P.E UNID.	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
Pulpa de Guanábana	83827,2	100%	83827,18
TOTAL	83827,2	100%	83827,18

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

4.13.3 Punto de Equilibrio Unidades Monetarias

Tabla 73 Punto de Equilibrio Unidades Monetarias

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
Pulpa de Guanábana	83827,2	4,42	370231,02
TOTAL			370231,02

Elaborado por: Alexandra Pomasqui

CONCLUSIONES

Al finalizar este proyecto se pudo demostrar la existencia de métodos que podrán ser eficientes para la producción de la fruta y una adecuada estructura, que van acorde con lo que se propone y plantea, continuando proceder con la creación de la empresa Guanapulp Cía. para la exportación de pulpa de guanábana hacia el mercado Grasse en Francia.

En la conclusión de esta investigación se demuestra que la comercialización e importación de productos a Francia, está caracterizada por su apertura comercial al mundo y la aplicación de aranceles relativamente bajos. Ecuador se ve beneficiado gracias al Acuerdo Multipartes Ecuador – Unión Europea, ingresando con 0% de arancel.

El proyecto generará gran impacto positivo en el tema social y económico tanto para la creación de la empresa como para los habitantes del cantón San Lorenzo-Esmeraldas, especialmente a las personas que laboran en la empresa y para los productores de guanábana de la zona ya que esta genera constante empleo para esa población, generando de esta manera la estrategia de negocios inclusivos.

Para la determinación de esta investigación se ha considerado que la guanábana como fruta es demasiado perecible, el comercializar en pulpa nos proporciona gran ventaja en la exportación debido a que tenemos la certeza que este producto llegará al consumidor final en buen estado y sobre todo manteniendo su esencia, lo que hace de este producto una fruta exquisita permitiendo que el consumidor francés tenga una gran aceptación.

En la ejecución del proyecto se quiso mostrar que el mejor canal de distribución de esta fruta es el canal detallista, para de esta manera evitar excesos en los precios que cobran los intermediarios, ya que el producto llegará directamente a los supermercados y por ende a la venta de los consumidores europeos.

A lo largo de este proceso de investigación en base a los indicadores financieros, se determina un periodo en el cual se recuperará la inversión, dado como resultado un tiempo de un año, 10 meses y 6 días, la tasa Interna del Retorno presenta una rentabilidad del 51% para cada periodo y en sustento al análisis de comparación Coste-Beneficio 2,17 representa la superioridad de los beneficios conseguidos en el proyecto con relación a los costes, quedando demostrado que la aplicación del proyecto es rentable y seguro en todos los escenarios posibles.

RECOMENDACIONES

Se recomienda en este proyecto de investigación incentivar a los productores de guanábana del cantón San Lorenzo-Esmeraldas, en capacitaciones a cargo de entidades públicas como PROECUADOR, MICRO y AGROCALIDAD, con la finalidad de adquirir conocimientos en venta, comercialización internacional y así inicien en el negocio y se expandan, ya que tienen un valor nutritivo muy alto.

Se encomienda a los productores que conserven las exigencias de calidad de la producción para aprovechar todas las oportunidades de negocio que se presenten para la empresa y el país, a través de la firma del Acuerdo Multipartes con la unión europea.

Realizar constantes investigaciones de mercado para conocer las expectativas de los clientes y poner en marcha las estrategias de promoción y comercialización de la pulpa de guanábana con el fin de cumplir las exigencias del mercado europeo.

A lo largo de este proyecto se sugiere que a medida que la empresa crezca se implementen nuevos departamentos que respondan a las nuevas exigencias administrativas y operacionales, mejorando constantemente los procesos de producción y comercialización de la pulpa de guanábana con el fin de obtener un producto con alto grado de calidad y que este sea atractivo al mercado.

Se propone que las empresas cumplan con las normas de calidad ISO y certificaciones internacionales, lo que es necesario cumplir con estos estándares para llamar la atención de los mercados y puedan interesarse en el producto, y de esta manera facilita el abrirse campo en distintos mercados extranjeros

En vista a la factibilidad financiera del proyecto, se sugiere que a los productores aprovechen las posibilidades que dan las instituciones financieras públicas con la finalidad de tener los recursos para la implementación de la empresa ya que los indicadores financieros son positivos y nos indican rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Joaquín. (2017). *https://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/tipos-de-incoterm-conoce-las-diferencias*. Obtenido de <https://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/tipos-de-incoterm-conoce-las-diferencias>.
- Agencia Central de Inteligencia. (2018). Obtenido de Agencia Central de Inteligencia: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/fr.html>
- Agencia Central de Inteligencia. (2018). Obtenido de Agencia Central de Inteligencia: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/fr.html>
- Aleksink, N. P. (2012). *Determinación de Costos y Precios de Exportación*. Argentina: Osmar D. Bayatti.
- Arias, J. C. (2015). Obtenido de https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/11404/2526/1/fundamentos_envases_embalajes.pdf
- Banco Central del Ecuador. (s/f). Recuperado el 21 de Mayo de 2016, de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/>
- Blacio Kathy. (2010. p. 122). *Proyecto de pre factibilidad para la exportación de pulpa de guanábana al mercado alemán en el periodo 2008 – 2018*. Quito: UTE.
- Bonilla, M. (06 de Marzo de 2016). *Revista Líderes*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-guanabana-mercados-exportacion.html>
- Campos Bueno. (2010). La Empresa. En Campos Bueno, *Administración de Empresas y Organización de la Producción* (págs. 1 - 35). México: Mc GrawHill.
- Casanueva, J. G. (2017). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. Mc Graw Hill.
- Comercio Exterior. (2018). Obtenido de Comercio Exterior: <https://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2018/03/Bolet%C3%ADnComercioExterior-201801.pdf>
- Connectamericas. (07 de 05 de 2015). Obtenido de Connectamericas: <https://connectamericas.com>
- Consejo Nacional de Planificación del Ecuador. (s/d de Julio de 2017). *SENPLADES*. Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/07/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2017-2021.pdf>

- Correa, J. (2012). *Propiedades antioxidantes de la guanábana*. Santiago de Chile: Universidad Santiago de Chile.
- Cuida tu Futuro*. (2018). Obtenido de Cuida tu Futuro: <https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/>
- Diario El Norte. (15 de Mayo de 2016). *Diario El Norte*. Obtenido de <http://elnorte.ec/carchi/actualidad/63948-guan%C3%A1bana-de-carchi-se-exporta-a-europa.html>
- Diario La Hora. (29 de Junio de 2017). *La Hora*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/633024/aroma-y-sabor-secreto-de-la-guanabana>
- Domingo, C., Jiménez, C., & Pelayo, C. (2013). *Negociación Intercultural*. España: Alfaomega.
- ECUAGUANÁBANA. (11 de Septiembre de 2017). *ECUAGUANÁBANA*. Obtenido de <http://www.ecuaguanabana.com/manual>
- EcuRed. (s.f.). *EcuRed*. Obtenido de EcuRed : [https://www.ecured.cu/Cant%C3%B3n_San_Lorenzo_\(Ecuador\)](https://www.ecured.cu/Cant%C3%B3n_San_Lorenzo_(Ecuador))
- EL Productor. (11 de Abril de 2016). *El Productor*. Obtenido de <https://elproductor.com> > El Productor TV
- Faz Dalia. (2014). <https://es.slideshare.net/daliafaz/tetra-pack-31863433>. Obtenido de <https://es.slideshare.net/daliafaz/tetra-pack-31863433>.
- FLORES, A. R. (24 de 02 de 2016). Obtenido de <http://www.fd.uach.mx/maestros/2016/03/17/INTRODUCCION%20AL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>
- Freshplaza. (2015. p. 1.). <http://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/noticias/NEW2015408431.html>. Obtenido de <http://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/noticias/NEW2015408431.html>.
- FRUGY. (11 de Septiembre de 2017). *FRUGY*. Obtenido de <https://www.frugy.com/pulpa%20de%20guanabana%20congelada.html>
- Gallo & Hernández. (2014). <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/4250/T11.08%20G137d.pdf?sequence=1>. Obtenido de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/4250/T11.08%20G137d.pdf?sequence=1>.
- García, G. (2012). *Alimentos que ayudan a prevenir y combatir enfermedades*. EEUU: Liberty Drive.

- González. (2014). Obtenido de https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf
- Grande, I. (2013). *undamentos y técnicas de investigación comercial*. Madrid: ESIC.
- Guerrero, C., & Zambrano, A. (28 de Julio de 2016). *Revista el agro*. Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/la-guanabana-productiva-y-rentable/>
- Gutiérrez, V. (07 de 12 de 2014). *Diario del Exportador* . Obtenido de Diario del Exportador : <https://www.diariodelexportador.com/>
- INCEA. (2017). Obtenido de INCEA: <http://www.incea.org.mx/>
- Iniap. (S/f). Obtenido de Iniap: <http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rguanabana>
- INSEE. (2010). Demography - Population at the beginning of the month - France . *INSEE*.
- Lopez, O. R. (14 de 05 de 2014). Obtenido de <http://www.eumed.net>
- MCEI. (s.f.). *Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones* . Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones : <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (s/d de Febrero de 2017). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Nelson, C. A. (2011). *Manual de Importaciones y Exportaciones*. España: MCGRAW-HILL.
- Osorio, R. (14 de Septiembre de 2017). *Nodo50*. Obtenido de <http://www.nodo50.org/sindpitagoras/Likert.htm>
- Otero Miguel Ángel. (2013). *Cómo iniciar la exposición de su empresa en el mercado internacional*. Madrid: Editorial Unir.
- Pérez, M. C. (2014). *Aduanas y el comercio internacional*. España: ESIC Editorial.
- Posso, M. (2011). *Metodología para el trabajo de grado, tesis y proyectos*. Quito: NINA COMUNICACIONES.
- Pro-ecuador. (2017). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-exportar-productos-de-origen-vegetal-frescos-y-congelados/>

- Pupo Dominga. Solano Judith. Rodríguez Kelly. Camacho Sandra & Angarita Maira. (2010). <http://elblogdelaguanabana.blogspot.com/>. Obtenido de <http://elblogdelaguanabana.blogspot.com/>.
- Ruiz, M. (2012). *Enciclopedia Virtual*. Obtenido de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html
- Ruiz, M. (04 de Junio de 2014). *Cura Cáncer Natural*. Obtenido de <https://curacancernatural.org/guanabana/>
- Ruiz, M. (2012). http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html. Obtenido de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html.
- SENAE. (2017). Obtenido de SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/>
- Shree, O. (2015). *¿Cómo prevenir o curar el cáncer?* EEUU: Liberty Drive.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018). Obtenido de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: <https://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/>
- Tamayo, M. (2014). *Metodología Formal de la Investigación Científica*. México: LIMUSA.
- Trade Map. (s/f). Recuperado el 21 de Mayo de 2016, de Trade Map: <http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>
- Troya, C. (S/F de S/F de 2017). *TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN*. Obtenido de http://www.academia.edu/5647805/T%C3%89CNICAS_E_INSTRUMENTOS_DE_INVESTIGACION
- Zuluaga Giraldo Ramiro. (2017). *Creación y consolidación de empresas. Teoría, práctica y aplicación*. Bogotá: Ecoediciones.

ANEXOS
ANEXO 1 ANTEPROYECTO



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE IBARRA

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE
GUANÁBANA EMPACADA AL VACÍO EN TETRAPAK DEL CANTÓN SAN
LORENZO-ESMERALDAS, A LA CIUDAD FRANCESA GRASSE.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
NEGOCIOS INTERNACIONALES E.1**

AUTORA: ALEXANDRA ELIZABETH POMASQUI MONTALVO

IBARRA, SEPTIEMBRE, 2017

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. NOMBRE DEL PROYECTO	108
2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA (ANTECEDENTES)	108
4. OBJETIVOS	112
4.1 OBJETIVO GENERAL	112
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	112
5 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	112
6. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA	115
6.1 MÉTODOS GENERALES:	115
6.2 TÉCNICAS:	116
6.3 INSTRUMENTOS	117
6.4 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	118
7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	119
8. RECURSOS	120
8.1 FINANCIAMIENTO	121
9. FUENTES DE INFORMACIÓN:	121

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

Figura 1 Árbol de problemas	109
Figura 2 Matriz de relación diagnóstica.....	118
Figura 3 Cronograma de actividades	119
Tabla 1 Tabla Recursos	120

1. NOMBRE DEL PROYECTO

Creación de una empresa para la exportación de pulpa de guanábana empacada al vacío en tetrapak del cantón San Lorenzo-Esmeraldas, a la ciudad francesa Grasse.

2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA (ANTECEDENTES)

La actividad frutícola en el país ha iniciado un proceso de despegue, produciendo nuevas variedades de frutas que por sus características dietéticas, no solamente satisfacen las exigencias del mercado nacional, sino también el internacional.

Este es el caso de la GUANÁBANA (*Annona muricata*), fruta tropical que es cultivada en pisos climáticos que van de los 0 metros hasta los 1000 metros y temperaturas entre 20 y 30 grados centígrados.

Es conocido según TRADEMAP (2017), que la importación de pulpa de guanábana de Francia, desde el Ecuador, es demasiado baja, ya que no existen muchos ofertantes y exportadores ecuatorianos que promocionen esta fruta; tanto que únicamente representa un 0,57% en relación a otras frutas que ingresan a ese país. Los franceses se caracterizan por su gusto hacia las frutas ácidas y exóticas, y entre ellas, la guanábana es muy apetecida, sobre todo por sus propiedades medicinales en relación al cáncer (Ruiz M. , 2014).

En la provincia de Esmeraldas, específicamente en el cantón de San Lorenzo, se identifica la existencia de cultivos de guanábana sin ser aprovechados en un ciento por ciento, los agricultores de la zona por la falta de conocimientos sobre comercialización y un manejo adecuado de la fruta, ha generado que el producto se desperdicie o no se aproveche al máximo la necesidad de esta fruto en el mercado, especialmente hacia país europeos.

En el cantón de San Lorenzo, la producción de guanábana no cuenta con un valor agregado para su potencia de exportación. Una de las causas es el desconocimiento por parte de los agricultores del cantón en la comercialización de la guanábana, situación que ha ocasionado una disminución en los ingresos económicos para estos productores.

Otra situación, es la saturación de la fruta en el mercado local, como no se comercializa en otros lugares, los productores venden la guanábana en los mercados de San Lorenzo, ocasionando una caída del precio del producto de la guanábana. También, la escasa

variedad de productos derivados de la guanábana como una causa para que se determine que en el cantón de San Lorenzo los agricultores no cuentan con un valor agregado del producto lo que dificulta la comercialización.

La mayor producción de guanábana a excepción de Esmeraldas, se encuentra en la zona de Santo Domingo y su mayor demanda es el mercado de Quito. Se la oferta como fruta fresca, pero su manipulación no presenta mucha asepsia, lo que es un indicador de maltrato para la fruta y una oferta al cliente de la guanábana, no muy garantizada, en especial en el mercado de consumo final (Diario La Hora, 2017).

El árbol del problema para este proyecto está sistematizado de la siguiente manera:

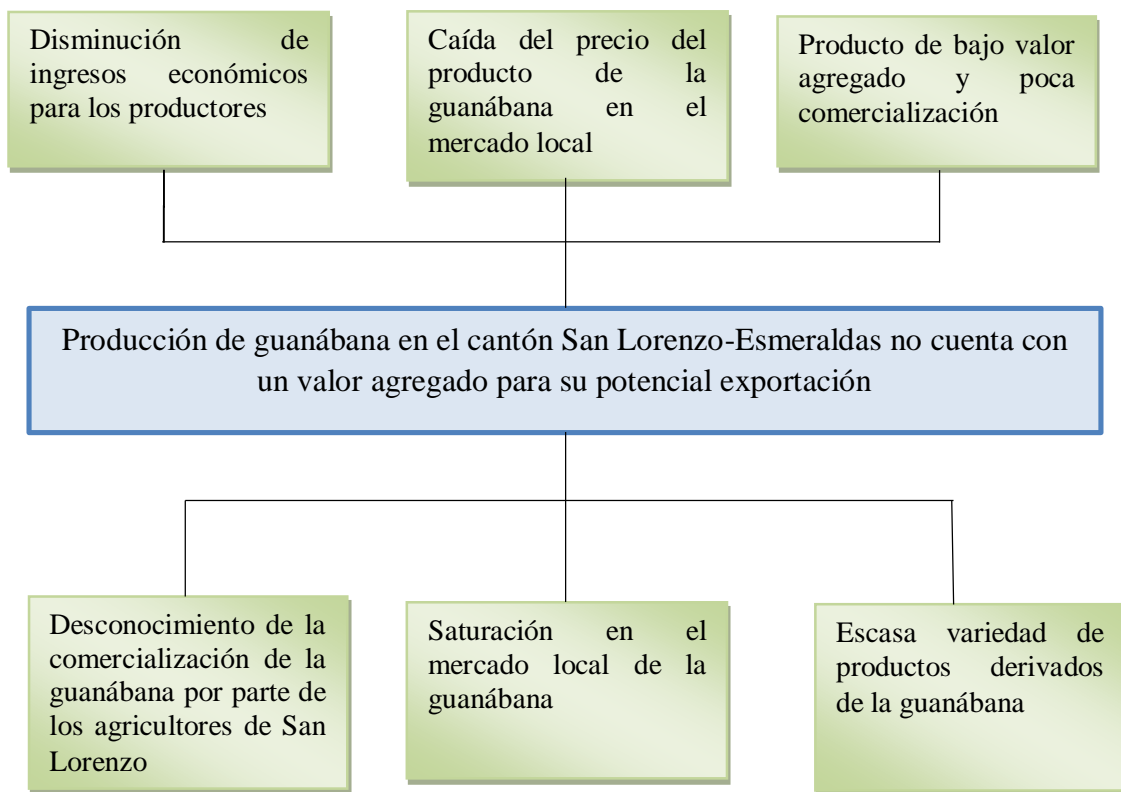


Figura 16 Árbol de problema
Elaborado por: la autora

3. JUSTIFICACIÓN:

En el Ecuador tiene las mejores condiciones para cultivar la mejor fruta a nivel mundial, su sabor y fragancia únicas, le han hecho preferida a nivel internacional y es consumida directamente o en otras preparaciones, sus componentes hojas y tallos se los utiliza como planta medicinal con amplio espectro mundial (Guerrero & Zambrano, 2016).

La producción de guanábanas en Esmeraldas es una actividad que empieza a formalizarse con la finalidad de consolidar empresas agroindustriales. Según datos del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), en el Ecuador se producen cerca de 3000 toneladas de guanábana fresca anualmente, y aunque la producción de Esmeraldas todavía es mínima, pero espera ampliarse en el corto plazo (Bonilla, 2016).

La firma del Acuerdo de Comercio con la Unión Europea en el 2016, favorece la exportación de fruta fresca o procesada a los mercados europeos con liberación de aranceles (Ministerio de Comercio Exterior, 2017). Constituyendo una oportunidad comercial relevante y muy importante para incentivar la actividad frutícola en el país con oferta ha mercado internacional europeo, en especial Francia ciudad de Grasse cercana a los puertos Nice, Antibes, Golfe Juan Cannes.

Si se toma en cuenta las propiedades nutricionales y curativas para el cáncer la guanábana, está considerada como una fruta maravillosa con grandes aplicaciones en la medicina homeopática además de su sabor único agridulce es muy utilizada para la preparación de postres, jugos, bebidas, yogur, entre otros.

La exportación de la guanábana desde el Cantón San Lorenzo-Esmeraldas, no es muy comercializada debido a que no cuenta con un valor agregado para su exportación, por este motivo es necesario crear una empresa cuyo fin es la producción y comercialización de pulpa de guanábana empacada al vacío tetrapak.

Este proyecto sería de gran beneficio económico para los productores del cantón San Lorenzo que estén interesados en conformar una empresa dedicada a cultivar la

guanábana tipo exportación y luego procesarla como pulpa empacándola al vacío en tetrapak y de esta forma darla a conocer en la ciudad francesa Grasse.

Las personas dedicadas a cultivar guanábana en esta región de San Lorenzo, no conocen los pasos y/o procedimientos necesarios para obtener un producto de alta calidad y poder exportar al exterior, por tanto, se quiere plasmar todo lo necesario para poner en marcha la empresa.

Según Pro-Ecuador (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones), indica, que en Francia la importación de fruta fresca es muy aceptada, entre la pulpa preferida es la de guanábana. El importador de Francia aplica el 0,00% de la tarifa arancelaria a las importaciones procedentes del Ecuador.

Motivo necesario y urgente para la creación de la empresa que administre la exportación de la pulpa de guanábana en envases de tetrapak empacada al vacío, esta presentación del producto garantizará la calidad e higiene y pueda ser transportada por vía marítima fácilmente, teniendo como destino la ciudad francesa Grasse, lugar donde se encuentran una colonia de ecuatorianos que están en contacto con algunos productores de San Lorenzo, estos compatriotas servirán como representantes para la comercialización de la fruta.

Este emprendimiento estará enmarcado dentro de los Objetivos Nacionales de Desarrollo para el Buen Vivir 2017 – 2021, de conformidad al Eje 2: Economía al servicio de la sociedad; en su Objetivo N° 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sustentable de manera redistributiva y solidaria; para así contribuir al cambio de la matriz productiva (Consejo Nacional de Planificación del Ecuador, 2017). Diseñando producto de calidad y con alto contenido de nutrientes como los que ofrece la guanábana, para satisfacer al mercado de Francia.

La propuesta del proyecto sin lugar a dudas es un emprendimiento muy significativo para generar empleo y que a su vez serán beneficiarios directos como los trabajadores, productores de la fruta; de igual forma existirán beneficiarios indirectos como los pobladores del cantón San Lorenzo, y el gobierno nacional del Ecuador.

Porque a futuro se puede ampliar mediante la asociación con productores de pulpa locales, que cumplan las exigencias para exportar, fortalecer la actividad comercial mediante una

oferta significativa de este producto, para lograr este propósito es necesario manejar una técnica adecuada y una gestión empresarial óptima, para lograr una rápida recuperación y una buena rentabilidad operativa.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Crear una empresa para la exportación de pulpa de guanábana empacada al vacío en tetrapak en el cantón San Lorenzo-Esmeraldas, a la ciudad francesa Grasse.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional del entorno frutícola del proyecto para establecer la matriz FODA.
- Diseñar la estructura administrativa para la empresa propuesta estableciendo el canal de exportación adecuado para la comercialización en la ciudad de Grasse, Francia.
- Analizar la rentabilidad que tendrá la propuesta en base a costos e ingresos del proyecto.

5 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Este proyecto trata de crear una pequeña empresa para exportar pulpa de guanábana, producida con controles de calidad exigentes que aseguren que el producto tiene la opción de ser comercializado en el exterior y en especial en Francia, ciudad de Grasse. Tomando en cuenta que la fruta al ser procesada es de oferta de productores de San Lorenzo, que han logrado producir guanábanas aptas para el proceso de despulpado a precios competitivos, que viabilizan la propuesta.

La producción será continua y permanente, porque la fruta es ofertada ininterrumpidamente durante todo el año. No se requiere de maquinaria y equipo caros, el insumo más caro es el tetrapak, pero en cambio asegura el mantenimiento óptimo de la pulpa y más aún si es para mercado externo.

El primer objetivo se enfoca en la producción, características nutricionales y propiedades alimenticias que nos ofrece la guanábana y el análisis del entorno de las tendencias de variables económicas y sociales de San Lorenzo. Para la entrada de productos alimenticios a la ciudad francesa Grasse, es necesario, cumplir con las normas exigidas por estos países, ya que básicamente buscan que el consumidor tenga conocimiento de los efectos para salud que tiene el consumo de los productos que están ingresando al mercado.

El segundo objetivo se analizará la estructura administrativa para la creación de la empresa productora de pulpa de Guanábana tipo exportación en empaques de tetrapak, con aportes emprendedores e innovadores que facilitan la incursión al mundo empresarial, en este caso aprovechando la biodiversidad frutícola en el cantón de San Lorenzo. También se analizará el canal de distribución en el que se identificará en diversas oportunidades para la comercialización de pulpa de guanábana. Se cuenta con un contacto en la ciudad de Grasse- Francia quien será intermediario en la distribución del producto.

Por último, en el tercer objetivo se analizará los costos e ingresos del proyecto, y su sustentabilidad, concluyendo con la evaluación de los impactos ya citados. La creación de la empresa comercializadora y exportadora del producto Pulpa de Guanábana en envase tetrapak al mercado francés generará ingreso de divisas al mercado ecuatoriano, puestos de empleo y sobre todo reconocimiento de la excelencia de los productos ecuatorianos a nivel internacional, todo esto sin olvidar ingresos y un crecimiento sostenible para la empresa.

5.1 ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Empresa

1.2 Exportación

1.2.1 Exportación a consumo

1.2.2 Exportación: aspectos legales

1.3 Incoterms

1.4 La guanábana

- 1.4.1 origen y variedades
- 1.4.2 Propiedades físico-químicas de la guanábana
- 1.4.3 Pulpa de Guanábana
 - 1.4.3.1 Ciclo productivo
- 1.5 Tetrapak
 - 1.5.1 Tipos de envases
 - 1.5.2 Beneficios

CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO Y ESTUDIO DE MERCADO

- 4.14 Antecedentes diagnósticos
- 4.15 Objetivos diagnósticos
- 4.16 Variables diagnósticas
- 4.17 Indicadores
- 4.18 Matriz de relación
- 4.19 Mecánica operativa
 - 4.19.1 Población o universo
 - 4.19.2 Muestra
 - 4.19.3 Información primaria
 - 4.19.3.1 Entrevistas
 - 4.19.3.2 Observación
 - 4.19.4 Información secundaria
- 4.20 Tabulación y análisis de la información
 - 4.20.1 Entrevistas aplicadas a los productores
 - 4.20.2 Observación
- 4.21 FODA
- 4.22 Estrategias FA, FO, DO, DA
- 4.23 Determinación del problema diagnóstico
- 4.24 Tabulación y análisis de la información de la oferta
- 4.25 Aspectos relevantes de la oferta
- 4.26 Tabulación y análisis de la información de la oferta
- 4.27 Aspectos relevantes de la demanda

CAPÍTULO III: PROPUESTA

- 3.1 Introducción

- 3.2 Macro localización
- 3.3 Micro localización
- 3.4 Estructura operativa
- 3.5 Aspectos corporativos y estratégicos
- 3.6 Aspectos técnicos y legales para la exportación
- 3.7 Volúmenes de oferta de guanábana, como fruta fresca
- 3.8 Volúmenes de pulpa exportable y su frecuencia
- 3.9 Canal de distribución en el mercado de Francia (Grasse)
- 3.10 Estrategias de comercialización para la introducción del producto
- 3.11 Empaque y transporte de la pulpa a exportar
- 3.12 Aspectos contractuales para la exportación y transporte aéreo

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS ECONÓMICO - FINANCIERO

- 4.1 Inversión inicial
- 4.2 Ingresos proyectados
- 4.3 Proyección de flujo de caja
- 4.4 Proyecciones de los balances
- 4.5 Indicadores financieros
- 4.6 Punto de equilibrio
- 4.7 Precios FOB y CIF
- 4.8 Análisis de costos
- 4.9 Determinación del margen de utilidad

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

6. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA

6.1 MÉTODOS GENERALES:

6.1.1 MÉTODO INDUCTIVO

Con este método se analizará científicamente hechos y acontecimientos de carácter particular para obtener resultados reales que sean referentes en la investigación; accederá

fundamentalmente, en el marco teórico, establecer la propuesta sobre la base de una serie de aspectos como: la producción de pulpa de guanábana, las bondades del producto, el mercado internacional de la pulpa y la rentabilidad de esta actividad.

6.1.2 MÉTODO DEDUCTIVO

Con este método se examinará los hechos generales de exportación, normas de calidad para exportar y estrategias de comercio internacional para frutas frescas y sus aplicaciones en los diferentes aspectos operativos de la propuesta.

6.1.3 MÉTODO ANALÍTICO - SINTÉTICO

Este método analizará la información y datos de investigación documentales y de campo adquiridos, para que sea redactado en: cuadros sinópticos, diagramas y esquemas; además el análisis dará a conocer específicamente las teorías y hechos relacionados con el proyecto, también permitirá conocer los datos cuantitativos que se obtengan en todos los elementos de la investigación.

6.2 TÉCNICAS:

6.2.1 OBSERVACIÓN

La observación es la acción de observar, de mirar detenidamente, en el sentido del investigador es la experiencia, es el proceso de mirar detenidamente, o sea, en sentido amplio, el experimento, el proceso de someter conductas de algunas cosas o condiciones manipuladas de acuerdo a ciertos principios para llevar a cabo la observación. Observación significa también el conjunto de cosas observadas, el conjunto de datos y conjunto de fenómenos. En este sentido, que pudiéramos llamar objetivo, observación equivale a dato, a fenómeno, a hechos (Ruiz M. , 2012).

Se hará una visita de campo a las áreas sembradas de guanábana en el cantón San Lorenzo.

6.2.2 ENTREVISTA

Las entrevistas y el entrevistar son elementos esenciales en la vida contemporánea, es comunicación primaria que contribuye a la construcción de la realidad, instrumento eficaz

de de gran precisión en la medida que se fundamenta en la interrelación humana. Proporciona un excelente instrumento heurístico para combinar los enfoques prácticos, analíticos e interpretativos implícitos en todo proceso de comunicar (Ruiz M. , 2012).

Realizar entrevistas a los técnicos del MAGAP para el manejo y recepción de fruta fresca.

6.2.3 ENCUESTA

La encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas (Ruiz M. , 2012).

Se realizará la encuesta a los productores obteniendo información relevante con la oferta y la demanda de la guanábana. Se contactará con personas que actualmente están produciendo pulpa de guanábana localmente para conocer sus experiencias y limitaciones.

6.3 INSTRUMENTOS

6.3.1 CUESTIONARIO

El Cuestionario es un instrumento de investigación. Este instrumento se utiliza, de un modo preferente, en el desarrollo de una investigación en el campo de las ciencias sociales: es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cualitativa. Es un medio útil y eficaz para recoger información en un tiempo relativamente breve (Osorio, 2017).

6.3.2 FICHA DE OBSERVACIÓN

Son instrumentos donde se registra la descripción detallada de lugares, personas, etc., que forman parte de la investigación. En el caso de personas se deben realizar descripciones casi fotográficas de los sujetos observados. En lugares también se deben hacer descripciones precisas a detalle (Troya, 2017).

6.4 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Determinar la capacidad de producción de guanábana en la provincia de Esmeraldas	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de cultivo • Número de cosechas • Cuidados y mantenimiento • Costos de producción • Vida útil de la plantación 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Encuesta • Encuesta • Encuesta • Entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> • Productores • Productores • Productores • Productores • Productores
Identificar la demanda de pulpa de guanábana en la ciudad de Grasse-Francia	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda 	<ul style="list-style-type: none"> • Precio • Volumen ofertado • Nivel de demanda • Aspectos culturales 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Entrevista • Entrevista • Documental 	<ul style="list-style-type: none"> • Supermercados • Supermercados • Supermercados • Documentos, sitios web
Diseñar las características técnicas requeridas del empaque en tetrapak para la pulpa de guanábana	<ul style="list-style-type: none"> • Producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Forma • Cantidad • Tamaño • Empaque 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Documental • Documental • Documental 	<ul style="list-style-type: none"> • Técnicos del MAGAP • Documentos, sitios web • Documentos, sitios web • Documentos, sitios web

Figura 17 Matriz de relación diagnóstica
Elaborado por: la autora

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES	MES I				MES II				MES III				MES IV				RESPONSABLE
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1. MARCO TEÓRICO	SEMANA																	
1.1 Adquisición de la bibliografía		■	■															La autora
1.2 Análisis de la información		■	■															La autora
1.3 Construcción del marco teórico				■	■													La autora
2. DIAGNÓSTICO																		
2.1 Diseñar instrumentos de investigación					■	■												La autora
2.2 Aplicación de los instrumentos						■												La autora
2.3 Tabulación de la información recopilada							■	■										La autora
2.4 Análisis de la información								■	■									La autora
3. ESTUDIO DE MERCADO																		
3.1 Evolución de las exportaciones									■									La autora
3.2 Beneficio del Acuerdo Multipartes con la UE													■					La autora
3.3 Oferta																	■	La autora
3.4 Demanda																		La autora
3.5 Conclusión de estudio de mercado																		La autora
4. PROPUESTA																		
4.1 Macro y micro localización												■	■					La autora
4.2 Propuesta Operativa													■					La autora
4.3 Propuesta Legal																■	■	La autora
4.4 Propuesta de Exportación																■	■	La autora
4.5 Propuesta de Comercialización																	■	La autora
4.5 Propuesta de Infraestructura y equipamiento																	■	La autora
5. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO																		
5.1 Inversión																	■	La autora
5.2 Fuentes de financiamiento																	■	La autora
5.3 Análisis de costos y punto de equilibrio																	■	La autora
5. CONCLUSIONES																		La autora
6. RECOMENDACIONES																		La autora
7. PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL																		La autora

Figura 18 Cronograma de actividades

Elaboradora por: la autora

8. RECURSOS

a) HUMANOS

-Digitadores	\$ 0.00
Subtotal	\$ 0.00

b) MATERIALES

DESCRIPCIÓN	COSTO
Internet	100 USD
Papelería	60 USD
Impresión	100 USD
Empastados	60 USD
Imprevistos	300 USD
Telefonía móvil	50 USD
Material fotográfico	50 USD
Subtotal	720 USD

c) OTROS

- Viáticos	\$ 95.00
- Transporte	\$ 100.00
Subtotal	\$ 195.00

Subtotal	\$ 915.00
Imprevistos 10%	\$ 91.50
TOTAL	\$ 1006.5

Tabla 74 Tabla Recursos
Elaborado por: la autora

8.1 FINANCIAMIENTO

El total de los recursos invertidos para la elaboración del presente proyecto, será la suma de \$ 1006.5, que serán financiados con recursos propios del investigador.

9. FUENTES DE INFORMACIÓN:

Acosta Joaquín. (2017,). *https://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/tipos-de-incoterm-conoce-las-diferencias*. Obtenido de *https://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/tipos-de-incoterm-conoce-las-diferencias*.

Agencia Central de Inteligencia. (2018). Obtenido de Agencia Central de Inteligencia: *https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/fr.html*

Agencia Central de Inteligencia. (2018). Obtenido de Agencia Central de Inteligencia: *https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/fr.html*

Aguilar Omar. (2000). *La gestión estratégica en la creación de valor para las empresas*. Estados Unidos: Harvaed Deusto.

Aleksink, N. P. (2012). *Determinación de Costos y Precios de Exportación*. Argentina: Osmar D. Bayatti.

Arias, J. C. (2015). Obtenido de *https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/11404/2526/1/fundamentos_envases_embalajes.pdf*

Banco Central del Ecuador. (s/f). Recuperado el 21 de Mayo de 2016, de Banco Central del Ecuador: *http://www.bce.fin.ec/*

Blacio Kathy. (2010. p. 122). *Proyecto de pre factibilidad para la exportación de pulpa de guanábana al mercado alemán en el periodo 2008 – 2018*. Quito: UTE.

Bonilla, M. (06 de Marzo de 2016). *Revista Líderes*. Obtenido de *http://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-guanabana-mercados-exportacion.html*

Campos Bueno. (2010). La Empresa. En Campos Bueno, *Administración de Empresas y Organización de la Producción* (págs. 1 - 35). México: Mc GrawHill.

Casanueva, J. G. (2017). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. Mc Graw Hill.

Comercio Exterior. (2018). Obtenido de Comercio Exterior: *https://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2018/03/Bolet%C3%ADnComercioExterior-201801.pdf*

- Consejo Nacional de Planificación del Ecuador. (s/d de Julio de 2017). *SENPLADES*. Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/07/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2017-2021.pdf>
- Correa, J. (2012). *Propiedades antioxidantes de la guanábana*. Santiago de Chile: Universidad Santiago de Chile.
- Cuida tu Futuro*. (2018). Obtenido de Cuida tu Futuro: <https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/>
- Diario El Norte. (15 de Mayo de 2016). *Diario El Norte*. Obtenido de <http://elnorte.ec/carchi/actualidad/63948-guan%C3%A1bana-de-carchi-se-exporta-a-europa.html>
- Diario La Hora. (29 de Junio de 2017). *La Hora*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/633024/aroma-y-sabor-secreto-de-la-guanc3a1bana>
- Domingo, C., Jiménez, C., & Pelayo, C. (2013). *Negociación Intercultural*. España: Alfaomega.
- ECUAGUANÁBANA. (11 de Septiembre de 2017). *ECUAGUANÁBANA*. Obtenido de <http://www.ecuaguanabana.com/manual>
- EcuRed. (s.f). *EcuRed*. Obtenido de EcuRed : [https://www.ecured.cu/Cant%C3%B3n_San_Lorenzo_\(Ecuador\)](https://www.ecured.cu/Cant%C3%B3n_San_Lorenzo_(Ecuador))
- EL Productor. (11 de Abril de 2016). *El Productor*. Obtenido de <https://elproductor.com> > El Productor TV
- Elles & Jaimes. (2007). <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/706/1/164-%20TTG%20-%20CARACTERIZACION%20DE%20LA%20CADENA%20PRODUCTIVA%20DE%20LA%20GUAN%C3%81BANA%20EN%20EL%20DEPARTAMENTO%20DE%20BOL%C3%8DVAR-%202005%20MEDIANTE%20UN%20MODELO%20DE%20SIMULACION%20C3%84>. Obtenido de <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/706/1/164-%20TTG%20-%20CARACTERIZACION%20DE%20LA%20CADENA%20PRODUCTIVA%20DE%20LA%20GUAN%C3%81BANA%20EN%20EL%20DEPARTAMENTO%20DE%20BOL%C3%8DVAR-%202005%20MEDIANTE%20UN%20MODELO%20DE%20SIMULACION%20C3%84>: Universidad de Cartagena
- Faz Dalia. (2014). <https://es.slideshare.net/daliafaz/tetra-pack-31863433>. Obtenido de <https://es.slideshare.net/daliafaz/tetra-pack-31863433>.

- Freshplaza. (2015. p. 1.). <http://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/noticias/NEW2015408431.html>. Obtenido de <http://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/noticias/NEW2015408431.html>.
- FRUGY. (11 de Septiembre de 2017). *FRUGY*. Obtenido de <https://www.frugy.com/pulpa%20de%20guanabana%20congelada.html>
- Gallo & Hernández. (2014). <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/4250/T11.08%20G137d.pdf?sequence=1>. Obtenido de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/4250/T11.08%20G137d.pdf?sequence=1>.
- García, G. (2012). *Alimentos que ayudan a prevenir y combatir enfermedades*. EEUU: Liberty Drive.
- Grande, I. (2013). *undamentos y técnicas de investigación comercial*. Madrid: ESIC.
- Guerrero, C., & Zambrano, A. (28 de Julio de 2016). *Revista el agro*. Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/la-guanabana-productiva-y-rentable/>
- INCEA. (2017). Obtenido de INCEA: <http://www.incea.org.mx/>
- Iniap. (S/f). Obtenido de Iniap: <http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rguanabana>
- INSEE. (2010). Demography - Population at the beginning of the month - France . *INSEE*.
- Luna Coronel Germán. (2008). <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis65.pdf>. Obtenido de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis65.pdf>.
- MCEI. (s.f.). *Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones* . Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones : <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (s/d de Febrero de 2017). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Nelson, C. A. (2011). *Manual de Importaciones y Exportaciones*. España: MCGRAW-HILL.
- Osorio, R. (14 de Septiembre de 2017). *Nodo50*. Obtenido de <http://www.nodo50.org/sindpitagoras/Likert.htm>

- Otero Miguel Ángel. (2013). *Cómo iniciar la exposición de su empresa en el mercado internacional*. Madrid: Editorial Unir.
- Pérez, M. C. (2014). *Aduanas y el comercio internacional*. España: ESIC Editorial.
- Posso, M. (2011). *Metodología para el trabajo de grado, tesis y proyectos*. Quito: NINA COMUNICACIONES.
- Pro-ecuador. (2017). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-exportar-productos-de-origen-vegetal-frescos-y-congelados/>
- Pupo Dominga. Solano Judith. Rodríguez Kelly. Camacho Sandra & Angarita Maira. (2010). <http://elblogdelaguanabana.blogspot.com/>. Obtenido de <http://elblogdelaguanabana.blogspot.com/>.
- Ruiz, M. (2012). *Enciclopedia Virtual*. Obtenido de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html
- Ruiz, M. (04 de Junio de 2014). *Cura Cáncer Natural*. Obtenido de <https://curacancernatural.org/guanabana/>
- Ruiz. M. (2012). http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html. Obtenido de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html.
- SENAE. (2017). Obtenido de SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/>
- Shree, O. (2015). *¿Cómo prevenir o curar el cáncer?* EEUU: Liberty Drive.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018). Obtenido de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: <https://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/>
- Tamayo, M. (2014). *Metodología Formal de la Investigación Científica*. México: LIMUSA.
- Trade Map. (s/f). Recuperado el 21 de Mayo de 2016, de Trade Map: <http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>
- Troya, C. (S/F de S/F de 2017). *TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN*. Obtenido de http://www.academia.edu/5647805/T%C3%89CNICAS_E_INSTRUMENTOS_DE_INVESTIGACI%C3%93N
- Zuluaga Giraldo Ramiro. (2017). *Creación y consolidación de empresas. Teoría, práctica y aplicación*. Bogotá: Ecoediciones.

ANEXO 2 FOTOGRAFÍAS





ANEXO 3 ESTATUTO DE LA EMPRESA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA. – COMPARECIENTES: Comparecen al otorgamiento de la presente escritura las siguientes personas: Mireya Minda, Carlos Viteri, Alexandra Pomasqui, la primera domiciliada en San Lorenzo, los dos últimos domiciliados en la ciudad de Ibarra, mayores de edad, por sus propios derechos y con plena capacidad para contratar, quienes manifiestan su voluntad de constituir la compañía de responsabilidad limitada. GUANAPULP de conformidad con los estatutos contenidos las siguientes cláusulas.

SEGUNDA. - ESTATUTOS DE GUANAPULP CÍA.

CAPÍTULO PRIMERO DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTÍCULO UNO. – Constitúyase la compañía de responsabilidad limitada “GUANAPULP”, que se registrará de acuerdo con los preceptos, estatutos y las leyes vigentes sobre la materia.

ARTÍCULO DOS. - La compañía tiene por objeto y finalidad, la producción, comercialización y venta de fruta de pulpa de guanábana, y cualquier otra actividad afín con la expresada. La compañía, además realizará actividades de exportación del fruto. La compañía podrá por sí o por otra persona natural o jurídica intervenir en la venta y exportación de los productos, si ello es conveniente a sus Intereses; y tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales, y para celebrar contratos con otras empresas que persigan finalidades similares sean nacionales o extranjeras.

ARTÍCULO TRES. - La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTÍCULO CUATRO. - El plazo de duración del contrato social de la compañía es de treinta años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviera la Junta general de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPÍTULO SEGUNDO DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

ARTÍCULO CINCO. - El capital social de la compañía es de mil doscientos dólares, dividido en tres participaciones de cuatrocientos dólares cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTÍCULO SEIS. - La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para

suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ARTÍCULO SIETE. - El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTÍCULO OCHO. - La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libre tiñes acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTÍCULO NUEVE. - Todas las participaciones son de igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTÍCULO DIEZ. - Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

ARTÍCULO ONCE. - En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

CAPÍTULO TERCERO DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTÍCULO DOCE. - Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

- Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente;
- Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios;
- y,
- Las demás que señalen estos estatutos.

ARTÍCULO TRECE. - Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

- Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial.
- Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;
- Elegir y ser elegido para los órganos de administración;
- A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía;
- Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTÍCULO CATORCE. - La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPÍTULO CUARTO DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO QUINCE. - El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTÍCULO DIECISEIS. - DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS. - La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTÍCULO DIECISIETE. - Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTÍCULO DIECIOCHO. - Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTÍCULO DIECINUEVE. - Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTÍCULO VEINTE. - El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y. en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTÍCULO VEINTIUNO. - Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTÍCULO VEINTIDOS. - Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a todos los socios, hayan o

no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTÍCULO VEINTITRES. - Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y, a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTÍCULO VEINTICUATRO. - Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTÍCULO VEINTICINCO. - Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

- Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos;
- Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos;
- Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e Informes que presenten los administradores;
- Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;
- Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios;
- Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley;
- Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;
- Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto:
- Acordar la venta o gravamen de los bienes inmuebles de la compañía;
- Aprobar los reglamentos de la compañía;
- Aprobar el presupuesto de la compañía;

- Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía;
- Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTÍCULO VEINTISEIS. - Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTÍCULO VEINTISIETE. - DEL PRESIDENTE. - El presidente será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTÍCULO VEINTIOCHO. - Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía:

- Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general de socios;
- Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas;
- Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y aplicación de políticas;
- Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;
- Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;
- Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

ARTÍCULO VEINTINUEVE. - DEL GERENTE. - El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ARTÍCULO TREINTA. - Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

- Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;
- Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía;
- Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;
- Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;

- Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;
- Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;
- Suscribir el nombramiento del presidente y conferir certificaciones sobre el mismo;
- Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;
- Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;
- Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones;
- Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico;
- Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;
- Ejercer y cumplir las atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estatutos, reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

CAPÍTULO QUINTO DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO. - La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS. - No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES. - El capital con el que se constituye la compañía “GUANAPULP CIA.” ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: la señora Mireya Minda, una participación, de cuatrocientos dólares; el señor Carlos Viteri, una participación, de cuatrocientos dólares; la señorita Alexandra Pomasqui, una participación, de cuatrocientos dólares. TOTAL: TRES PARTICIPACIONES DE CUATROCIENTOS DÓLARES; valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta «Integración de Capital», en el Banco Internacional, Sucursal en Ibarra, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad

nombran al señor Carlos Viteri para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía. Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado

ANEXO 4 ENTREVISTAS APLICADAS A LOS EMPRESARIOS FRANCESES REPRESENTANTES DE LOS SUPERMERCADOS EN LA CIUDAD GRASSE-FRANCIA.



**Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Ibarra**

Tres entrevistas dirigidas a empresarios franceses, representantes de supermercados en la ciudad Grasse-Francia. Los supermercados se llaman; Momoprix, representante Nicolas Houzé; Carrefour Market, representante Marcel Fournier; y E. Leclerc, representante Michel Edouard.

Objetivo: La entrevista se realizó a los empresarios franceses con el propósito de dar a conocer la gran demanda de la pulpa de guanábana en el mercado Grasse-Francia.

1.- ¿Qué nivel de aceptación tiene el consumo de la pulpa de guanábana en las personas de la ciudad Grasse-Francia?

2) ¿Dentro de sus establecimientos, cómo es la demanda del consumo de la pulpa de guanábana?

3) ¿Cree que la guanábana por ser un producto importado, los precios se acomodan a la economía de la clientela?

ANEXO 5 ENTREVISTA APLICADA AL TÉCNICO DEL MINISTERIOS DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP).



**Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Ibarra**

Para el desarrollo de la entrevista, se cuenta con el apoyo del Ing. Carlos Zambrano Hidalgo, Director provincial del “MAGAP” Esmeraldas, lo cual responde a las siguientes preguntas:

1.- ¿Cómo son los procesos de siembra, cosecha de la guanábana?

2.- ¿Cómo son los medios de orientación y capacitación para los productores?

3.- ¿Cómo son los procesos de empaquetamiento más eficientes?

4.- ¿Por qué no se realiza el empaque tetra pak para la comercialización?