



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
(SEDE ESMERALDAS)**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y COMERCIO
EXTERIOR**

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EXPORTAR ARAZÁ,
COMO PRODUCTO ORGÁNICO NO TRADICIONAL A
MADRID, ESPAÑA.”**

AUTOR:

JORGE ANGULO CAMACHO.

ASESORA:

ING. CECILIA VELASCO.

Esmeraldas-Ecuador

AUTORIA

Yo, Jorge Angulo Camacho, portador de la cédula de ciudadanía N° 0802070763, declaro bajo juramento que la presente investigación es de total responsabilidad del autor y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

Firma

DISERTACIÓN APROBADA LUEGO DE HABER DADO CUMPLIMIENTO A LOS REQUERIMIENTOS EXIGIDOS POR EL REGLAMENTO DE GRADO DE PUCESE, PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR.



DIRECTOR DE TESIS



LECTOR



LECTOR



**DECANO DE LA FACULTAD
DIRECTOR DEL PROGRAMA**

DEDICATORIA

Con todo mi amor a mi familia, especialmente a mi mayor alegría y felicidad, fuente de inspiración para dedicar este trabajo a **mis hijas**.

Jorge Angulo

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme dado la vida y haberla llenado de dicha y bendiciones.

A mis padres, por formarme en valores y darme su apoyo incondicional

Y a todos aquellos, que colaboraron con su apoyo y conocimientos para el desarrollo de la presente investigación.

A todos, muchas gracias.

Jorge Angulo

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EXPORTAR ARAZÁ, COMO PRODUCTO
ORGÁNICO NO TRADICIONAL A MADRID, ESPAÑA.**

PROLOGO:

Con el pasar del tiempo el Ecuador sigue manejando su presupuesto nacional basado en los altos porcentajes de los ingresos petroleros, restando la importancia al sector agrícola fuente del desarrollo sustentable de muchos países que han generado recursos importantes en sus arcas.

Con los cambios climáticos que presenta el planeta la industria del petróleo cada día se ve rezagada a seguir contaminando la madre tierra y con el monstruo de la corrupción que acecha este sector de inversión, a futuro el Ecuador y Esmeraldas se hundirán más en la pobreza en que se encuentran.

Por estas razones se debe dar la confianza necesaria a empresarios e inversionistas para que ejecuten de forma urgente inversiones de capital a pequeños y grandes productores agrícolas para contribuir a que la naturaleza deje de ser contaminada y comience a germinar frutos para la exportación.

Por tal razón, la PUCESE (Pontificie Universidad Católica del Ecuador - Sede Esmeraldas) está dando su aporte incentivando a que los alumnos de la Escuela de Comercio Exterior trabajen en la investigación de proyectos de inversión viables para la exportación y así ellos den la salida necesaria para generar ingresos y empleos a la sociedad esmeraldeña y por ende, al país.

El proyecto "Estudio de Factibilidad para Exportar Arazá como Producto Orgánico No Tradicional a Madrid - España" espera contar con la inversión pública como la CFN (Corporación Financiera Nacional) o las inversiones privadas como Bancos, financieras, cooperativas de Ahorros etc. para el cumplimiento del objetivo trazado en la presente investigación, y así se estima un éxito rotundo e impulsador de otros proyecto afines al comercio exterior.

ING. CARLOS CONDE

RESUMEN EJECUTIVO:

El presente trabajo de investigación contiene un estudio y análisis del mercado esmeraldeño enfocado a la comercialización de la fruta de Arazá como fuente básica de esta investigación, que en la actualidad ha sido poco explotado a pesar de sus grandes cualidades.

La provincia de Esmeraldas en la actualidad carece de iniciativas empresariales sustentables que puedan generar desarrollo, por esta razón; es de vital importancia la realización de este proyecto, planteado con objetivos claros y ejecutables con ayuda de instituciones como la Corporación Financiera Nacional y la Pontificia Universidad Católica sede en Esmeraldas (PUCESE), entidades que están ligadas al desarrollo continuo de la provincia.

Este proyecto realiza la importancia de aprovechar las ventajas de una fruta que contiene grandes cantidades de vitaminas necesarias para el mejoramiento del funcionamiento del cuerpo humano, que contiene un aroma inigualable, utilizado para la creación de perfumes, pero sobre todo aprovechando la tendencia del mercado europeo por consumir productos naturales en potencia.

La tendencia del mercado europeo y el mercado de la nostalgia en España son factores claves para la viabilidad de este proyecto que en los tiempos de crisis genera una pequeña oportunidad que es aprovechada por el investigador para el desarrollo de la temática expuesta.

Tabla de Contenido

PRÓLOGO..... 7

RESUMEN EJECUTIVO.....8

INTRODUCCIÓN..... 16

CAPÍTULO I..... 18

 1. MARCO CONTEXTUAL..... 18

 1.2. PROBLEMA DE LA INVESTIGACION..... 18

 1.3. JUSTIFICACIÓN..... 20

 1.4. OBJETIVOS..... 21

 1.4.1. OBJETIVO GENERAL 21

 1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 21

CAPITULO II 22

 2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION 22

 2.1. METODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACION..... 22

 2.1.1. METODO INDUCTIVO 22

 2.1.2. MÉTODO DEDUCTIVO 22

 2.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES..... 23

 2.3. CONSTRUCCION METODOLOGICA DEL OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN 24

 2.3.1. NIVEL DE INVESTIGACION..... 24

 2.4 RECOLECCION DE LA INFORMACION EMPIRICA..... 24

 2.4.1. INFORMACION PRIMARIA 24

 2.4.1.1 ENTREVISTA. 24

 2.4.1.2 OBSERVACIÓN..... 24

 2.4.1.2 INSTRUMENTOS 25

 2.4.2 INFORMACION SECUNDARIA 26

 2.5. DESCRIPCION DE LA INFORMACION OBTENIDA 26

 2.6. ÁREA DE ESTUDIO..... 26

 2.6.1. UNIVERSO O POBLACIÓN 26

 2.7. NORMAS ÉTICAS 27

CAPITULO III 28

 3.1. CARACTERISTICAS DEL MERCADO DEL PROYECTO..... 28

 3.1.1 EFECTOS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO PARA EL PROYECTO 28

 3.1.1.1. LA REGION AMAZÓNICA PARTICIPA EN EL DIÁLOGO NACIONAL PRODUCTIVO..... 28

 3.1.1.2 LA AGENDA DEL GOBIERNO..... 29

 3.1.2 EFECTOS DE LAS RESTRICCIONES CON TRATADOS INTERNACIONALES..... 30

 3.2. FUNCION DE LA DEMANDA 31

 3.2.1. LA NATURALEZA DE LA DEMANDA DEL PROYECTO 31

 3.2.2 ESTRUCTURAS PREFERENCIALES Y GUSTOS DE LA DEMANDA DE CONSUMO..... 32

 3.2.3 NIVEL DE INGRESOS DE LA DEMANDA 34

 3.2.4 DEMANDA DEL PRODUCTO 35

3.2.4.1. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS NO PETROLERAS POR BLOQUES COMERCIALES.....	36
3.2.4.2. DETERMINACIÓN DEL MERCADO	36
3.2.4.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA EN ESPAÑA	39
3.2.4.4 CONSUMO DE FRUTAS Y VEGETALES PROCESADOS EN ESPAÑA	41
3.2.4.5 PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA OFERTA EXPORTABLE	42
3.2.5. CONDICIONES DEL MERCADO PARA SU COMERCIALIZACIÓN	42
3.2.6. DURABILIDAD DEL PRODUCTO	43
3.2.7. CONDICIONES DE CONSUMO DEL PRODUCTO	44
3.3. OFERTA DEL PRODUCTO	45
3.3.1. INCENTIVO NACIONAL	45
3.3.1.1. PRODUCCION NACIONAL	45
3.3.1.2. PRODUCCION DE FRUTAS AMAZONICAS	47
3.3.1.3. PRODUCCION ADQUIRIDA PARA OFERTAR	49
3.3.1.4. PRECIOS.....	50
3.3.1.5. OTROS PRECIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL	52
3.3.2. REQUERIMIENTOS TECNOLOGICOS PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION	52
3.3.3. INCIDENCIA CLIMATICA PARA LA PRODUCCION	54
3.3.4. BIENES SUSTITUTOS EN EL MERCADO	54
3.4. ESTUDIO DEL MERCADO	55
3.4.1. MERCADO PROVEEDOR.....	55
3.4.1.1. PRODUCCION DIRECTA.....	55
3.4.1.2. PRODUCCION INDIRECTA.....	55
3.4.1.3.RENDIMIENTO DE LA COSECHA	56
3.4.1.1. PRODUCCION ANUAL DE LA PULPA	57
3.4.1.2. PRECIOS	57
3.4.2. MERCADO COMPETIDOR	59
3.4.2.1. VOLÚMENES DE PRODUCCION DE LA COMPETENCIA.....	61
3.4.2.2. PRODUCCION EN KILOS DE ARAZÁ PARA EL MERCADO NACIONAL	62
3.4.2.3. COMPETIDORES INTERNACIONALES	63
3.4.2.4. PRODUCCION EN KILOS PARA EL MERCADO INTERNACIONAL	64
3.4.3. POSICION DEL PROYECTO FRENTE A LA COMPETENCIA.....	64
3.4.4. ESTRATEGIA COMERCIAL	65
3.4.4.1. MOTIVOS DE COMPRA	66
3.4.4.2.1. FACTORES DE COMPRA	66
3.4.4.3. MERCADO DISTRIBUIDOR	67
3.4.4.3.1. DISTRIBUCION DEL PRODUCTO HASTA EL PUERTO SALIDA	67
3.4.4.4 VENTAJAS FRENTE A LA COMPETENCIA.....	69
3.4.4.5 VARIABLES EXTERNAS	69
3.4.4.5.1. DATOS GENERALES DE ESPAÑA.....	69

3.4.4.5.2. MADRID.....	70
3.4.4.6. ANALISIS FODA	71
3.4.4.6.1. FORTALEZAS.....	71
3.4.4.6.2. OPORTUNIDADES.....	72
3.4.4.6.3. DEBILIDADES.....	72
3.4.4.6.4. AMENAZAS	73
3.4.4.7. ESTRATEGIAS DE VENTAS, PROMOCION, PUBLICIDAD	73
3.4.4.7.1. ESTRATEGIAS DE VENTA.....	73
3.4.4.7.2. PROMOCION Y PUBLICIDAD	73
3.4.4.7.3. INTERNET.....	74
3.4.4.7.4. FERIAS INTERNACIONALES	74
3.4.5. PROYECCION DE VENTAS.....	75
3.4.5.1. DEMANDA VS PRECIO	76
3.5. INGENIERIA DE PROYECTOS.....	77
3.5.1. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO.....	77
3.5.1.1. DESCRIPCIÓN BOTÁNICA	77
3.5.1.2. PLAGAS Y ENFERMEDADES.....	79
3.5.1.3. ARAZÁ, SU CULTIVO Y SU COSECHA1	80
3.5.1.4. REQUERIMIENTOS EDAFICOS	80
3.5.1.5. FORMACIÓN DEL VIVERO	80
3.5.1.6. ENFUNDADO	81
3.5.1.7. SIEMBRA	81
3.5.1.8. CONTROLES FITOSANITARIOS PREVENTIVOS Y FERTILIZACIONES FOLIARES..	81
3.5.1.9. DESHIERBA.....	81
3.5.1.10. TIEMPO EN VIVEROS.....	82
3.5.1.11. PREPARACION DEL TERRENO	82
3.5.1.12. ARADO, RASTRA, DELINEADO Y HOYEADO.....	82
3.5.1.13. TRANSPLANTE.....	82
3.5.1.14. DESHIERBA.....	82
3.5.1.15. COSECHA	83
3.5.1.16. UTILIZACION, COMPOSICION E INDUSTRIALIZACION	83
3.5.1.17. LA PULPA DE ARAZÁ	84
3.5.1.18. PRODUCCION ACTUAL ARAZÁ	84
3.5.1.19. METODOS DE PROPAGACIÓN	85
3.5.1.20. CONSUMO	85
3.5.1.21. CONSERVACIÓN EN GRANDES CANTIDADES	85
3.5.2. PROCESO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION	87
3.5.3. DESCRIPCION DEL PROCESO	90
3.5.3.1. COSECHA	90
3.5.3.2. RECEPCION DE LA MATERIA	91

3.5.3.3. LAVADO Y TROZADO DE FRUTA	93
3.5.3.4. PROCESO DE DESPULPE Y PASTEURIZACIÓN	94
3.5.3.4.1. PASTEURIZACIÓN	95
3.5.3.5. EMPAQUE Y EMBALAJE	95
3.5.3.5.1. EMPAQUE.....	96
3.5.3.5.2. EMBALAJE	97
3.5.3.6. CONTENERIZACION	98
3.5.3.6.1. CONAIR.....	99
3.5.3.6.2. REEFER 40 “ HIGH CUBE.....	99
3.5.3.7. TRANSPORTE	100
3.5.3.7.1. PUERTO Y EMBARQUE	100
3.5.3.7.2. PUERTO DE DESEMBARQUE	101
3.5.3.7.3. TRANSPORTE Y FLETE.....	102
3.5.4. FLUJO DE PROCESO	104
3.5.5. SISTEMA DE COMERCIALIZACION	106
3.5.5.1. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION	107
3.5.6. TAMAÑO DEL MERCADO	109
3.5.6.1 PRODUCCION DE LA MAQUINARIA.....	109
3.5.7. DISPONIBILIDAD EN MATERIA PRIMA	109
3.5.8. DISPONIBILIDAD DE CAPITAL.....	110
3.5.9. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	110
3.5.9.1. CRONOGRAMA ANUAL DEL PRIMER PERIODO.....	111
3.5.9.2. CRONOGRAMA ANUAL DEL SEGUNDO PERIODO	112
3.5.10. LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO	112
3.5.11. DISTRIBUCION DE LA PLANTA.....	112
3.5.11.1. AREA DE CULTIVO	112
3.5.11.2. AREA DE PROCESOS.....	113
3.5.11.2.1. AREA DE ACOPIO	113
3.5.11.2.2. AREA DE LAVADO Y LIMPIEZA.....	114
3.5.11.2.3. AREA DE DESPULPE	114
3.5.11.2.4. AREA DE CONGELAMIENTO	114
3.5.11.2.5. AREA DE BODEGA	114
3.5.11.2.6. AREA ADMINISTRATIVA.....	115
3.5.12. INVERSION DE EQUIPO Y MAQUINARIA	115
3.6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	120
3.6.1. NOMBRE DEL NEGOCIO	120
3.6.2. LOGO	121
3.6.3. PROPUESTA DE VENTA	124
3.6.4. CARACTERÍSTICAS Y TIPO DE ORGANIZACION	124
3.6.4.1. CARACTERISTICAS.....	124

3.6.4.2. TIPO DE ORGANIZACIÓN	124
3.6.5. MISION, VISION Y OBJETIVOS	125
3.6.5.1. MISION	125
3.6.5.2. VISION	125
3.6.5.3. OBJETIVOS ESPECIFICOS	125
3.6.6. REQUERIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO PARA LA PUESTA EN MARCHA	126
3.6.7. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN	126
3.6.7.1. MANUAL DE FUNCIONES	127
3.6.7.1.1. JUNTA DE SOCIOS.....	127
3.6.7.1.2. GERENTE.....	128
3.6.7.1.2.1 PERFIL DEL CARGO.....	128
3.6.7.1.2.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.....	128
3.6.7.1.3. CONTADOR.....	129
3.6.7.1.3.1 PERFIL DEL CARGO.....	129
3.6.7.1.3.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.....	129
3.6.7.1.4. SUPERVISOR DE CALIDAD.....	130
3.6.7.1.4.1 PERFIL DEL CARGO.....	130
3.6.7.1.4.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.....	130
3.6.7.1.5. AUXILIAR ADMINISTRATIVO.....	131
3.6.7.1.5.1 PERFIL DEL CARGO.....	131
3.6.7.1.5.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.....	132
3.6.7.1.6. PERSONAL DE OPERACIÓN.....	132
3.6.7.1.6.1 PERFIL DEL CARGO.....	132
3.6.7.1.6.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.....	133
3.6.7.1.7. GUARDIA.....	133
3.6.7.1.7.1 PERFIL DEL CARGO.....	133
3.6.7.1.7.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.....	133
3.6.8. TRÁMITES Y PERMISOS PARA EL FUNCIONAMIENTO	134
3.6.8.1. CONSTITUCION DE LA COMPAÑIA	134
3.6.8.2. DESCRIPCION DEL PROCESO DE CONTITUCION DE LA COMPAÑIA	135
3.6.8.2.1. SOLICITAR RESERVA DE DOMINIO	135
3.6.8.2.2. ELABORACIÓN DE MINUTA	135
3.6.8.2.3. NUMERO MINIMO Y MAXIMO DE SOCIOS	136
3.6.8.2.4. CAPITAL SOCIAL	136
3.6.8.2.5. OTORGAMIENTO DE ESCRITURA PÚBLICA.....	136
3.6.8.2.6. PUBLICACION DEL EXTRACTO DE LA ESCRITURA.....	136
3.6.8.2.7. DESCRIPCION DEL NOMBRAMIENTOS DE ADMINISTRADORES	137
3.6.8.2.8. AFILIACIÓN DE LAS RESPECTIVAS CAMARAS.....	137
3.6.9. CERTIFICACION Y NORMATIVAS PARA EL PROCESO DE EXPORTACION E IMPORTACION EN EL PAIS DE DESTINO	138

3.6.9.1. PUERTO DE EMBARQUE.....	138
3.6.9.2. CERTIFICACIONES Y NORMATIVAS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN ECUATORIANA	138
3.6.9.3. CERTIFICACIONES Y NORMATIVAS DEL PROCESO DE IMPORTACION DE ESPAÑA	139
3.6.10. RESTRICCIONES ARANCELARIAS.....	141
3.6.11. CONTROLES FITOSANITARIAS.....	142
3.6.11.1. HIGIENE ALIMENTARIA.....	143
3.6.12. SISTEMA DE NEGOCIACIÓN.....	144
3.6.13. PERMISOS Y PROCESOS PARA LA EXPORTACIÓN.....	144
3.6.13.1. PERMISOS.....	144
3.6.13.2. PROCESO PARA LA EXPORTACIÓN	145
3.6.13.2.1. DECLARACION DE EXPORTACIÓN	145
3.6.13.2.2 DOCUMENTOS A PRESENTAR	145
3.6.13.2.3. CERTIFICADO DE ORIGEN	146
3.6.13.2.4. DOCUMENTOS DE TRANSPORTES.....	147
3.7. ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO	148
3.7.1. DETERMINACIÓN DE COSTOS.....	148
3.7.2. COSTOS DE PRODUCCION	148
3.7.2.1. REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA	148
3.7.2.2 GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	148
3.7.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	149
3.7.3.1. MAQUINARIAS Y EQUIPOS	150
3.7.3.2. EQUIPOS INFORMATICOS	150
3.7.3.3. EQUIPOS DE OFICINA	150
3.7.3.4. HERRAMIENTAS.....	151
3.7.3.5. MUEBLES Y ENSERES	151
3.7.3.6. SUMINISTROS DE OFICINA	152
3.7.3.7. SUMINISTROS DE LIMPIEZA	152
3.7.3.8 EDIFICIO	153
3.7.3.9. TERRENO.....	153
3.7.3.10. VEHICULO.....	154
3.7.3.11. REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA	154
3.7.3.12. INVERSION TOTAL PARA EL PROYECTO	155
3.7.4. DEPRECIACION DE ACTIVOS Y DEPRECIACION	155
3.7.4.1. GASTOS DE DEPRECIACION	155
3.7.4.2. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL MAQUINAS Y EQUIPOS	156
3.7.4.3. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL DE EQUIPOS DE COMPUTACION	156
3.7.4.4. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL DE EQUIPOS DE OFICINA	157
3.7.4.5. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL DE MUEBLES Y ENSERES.....	157
3.7.4.6. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL DE EDIFICIO	158

3.7.4.7. AMORTIZACIONES	159
3.7.5. DETERMINACION PUENTO EQUILIBRIO	162
3.7.6. FINANCIAMIENTO O COSTOS PONDERADO	162
3.7.7 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO.....	163
3.7.7 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO.....	163
3.7.8. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	164
3.8. EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA.....	165
3.8.1. ANALISIS DE EVALUACION.....	165
3.9. ANALISIS DE IMPACTOS	166
3.8.1. IMPACTOS.....	168
3.8.1.1. IMPACTO SOCIO CULTURAL	167
3.8.1.2. IMPACTO ECONOMICO	168
3.8.1.3. IMPACTO EDUCATIVO	170
3.8.1.4. IMPACTO AMBIENTAL.....	171
3.8.1.5. IMPACTO GLOBAL	173
CAPÍTULO IV	
4.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	174
4.1.1. CONCLUSIONES.....	174
4.1.2. RECOMENDACIONES	175
ANEXOS.....	176
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	182

INTRODUCCIÓN

Este Proyecto representa una iniciativa válida para resolver una de las grandes problemáticas del mercado de trabajo y de producción en la provincia de Esmeraldas, pues analiza los beneficios, ventajas y oportunidades que brindaría “El estudio de factibilidad para exportar arazá, como producto orgánico no tradicional a Madrid, España”.

En el proyecto se analizan los parámetros básicos necesarios que permitan a corto plazo, cumplir con todos los objetivos propuestos en esta iniciativa de un estudiante egresado de la carrera de Comercio Exterior que quiere dejar plasmado en este proyecto sus conocimientos adquiridos y brindados por esta prestigiosa universidad.

El Primer Capítulo se refiere a la problemática del mercado esmeraldeño analizando la falta de empresas e iniciativas exportadoras, fijando objetivos claros que permitan encontrar soluciones viables y reales para esta problemática.

El Segundo Capítulo abarca todo lo concerniente a la metodología de la investigación, que permitan distinguir la función, enfoque, recopilación y descripción de cada una de las variables utilizadas, que ayudarán al direccionamiento del Proyecto.

En el Tercer Capítulo se efectuó un estudio de mercado en el que se determinó si existe o no una **demand**a del producto a exportar, en este caso el arazá, dentro de España, que justifique, bajo ciertas condiciones, la puesta en marcha de la exportación de este producto. Dentro de este paso, se deseó dejar en claro quién va a ser el mercado **consumidor** del producto, la tasa de demanda del mercado y conocer la **competencia**.

En cuanto al Cuarto Capítulo, comprende las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada, cuyo resultado final sugiere la ejecución del estudio de factibilidad para exportar arazá a Madrid - España.

Como autor de este trabajo de investigación espero haber contribuido a la solución del problema determinado y cubrir una necesidad social y educativa que contribuya a la fuente bibliográfica de la institución, por lo que asumo el compromiso y responsabilidad para socializar los resultados del proyecto a los destinatarios, es decir, a los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior de la PUCESE, a los empresarios y en especial a la comunidad de Esmeraldas.

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

La fruta de arazá posee un potencial cualitativo y productivo que puede transformarse en un agro negocio rentable en algunas zonas de la Amazonía de nuestra región y de los trópicos húmedos americanos y mundiales, sin embargo, la oportunidad de desarrollar una empresa deberá ser evaluada con cuidado y siempre en base a un análisis de mercado.

La información contenida en este proyecto es el estado del arte sobre el cultivo, pero es evidente que existen lagunas que deben ser evaluadas por los productores y empresarios antes de iniciar un proyecto. En este punto, el sector privado también tiene el papel de apoyar e incentivar las instituciones de investigación y enseñanza para completar estas lagunas, dando respuestas directas al sector productivo. Esta deseada asociación ciertamente generará la información necesaria para viabilizar el arazá como un cultivo rentable en la Amazonia.

España y Ecuador ya cuentan con una serie de mecanismos bilaterales que facilitan la inversión. Por su parte, las empresas españolas no deben perder de vista el concepto de “responsabilidad social”, tratando de mejorar la imagen de las inversiones en el país y tratando, además, que éstas contribuyan más y mejor al desarrollo y estabilidad del país.

La producción y comercialización del arazá, cultivada en el Oriente del país, están decayendo debido a factores como, la escasez de mano de obra, por la migración, o el maltrato que recibe el producto por los intermediarios, en el proceso de comercialización ya sea al momento de transportar o almacenar el producto, hasta llegar al mercado meta. Todo esto, ha creado en los consumidores una imagen del arazá que va en decadencia y por consiguiente, el consumo de ésta disminuye o propicia que los consumidores, adquieran productos de importación que aparentan una mejor imagen y en consecuencia una mayor calidad del producto.

En Madrid, España la demanda del producto no orgánico en estado natural como el arazá, es cada vez más rentable, impidiendo la agroindustria para la transformación de la materia prima en productos elaborados que le puedan dotar de un valor agregado.

El mercado de Madrid es muy interesante porque facilita el acceso a nuevos proveedores. Este reconocimiento garantiza al proveedor que el servicio prestado en el abastecimiento aporta un valor añadido a la imagen de marca del producto de que se trate.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Las dimensiones continentales de la región húmeda tropical en el Ecuador, la exuberancia de su biodiversidad, su baja densidad de población y las necesidades de subsistencia, se enfrentan al desenfreno de las actividades económicas promovidas por grupos nacionales e internacionales, que han acarreado abusos ecológicos cuyos efectos acumulados se comienzan a sentir regional y globalmente.

En ese escenario, existe un importante número de recursos fitogenéticos disponibles, especies con ventajas alimentarias reales desde el punto de vista nutricional o en conexión con la seguridad alimentaria, que pueden optimizar el ingreso y el empleo a nivel local.

Este es el caso del arazá (*Eugenia stipita*) de restringida difusión y cultivo, pero que cuenta con un importante conjunto de alternativas de domesticación y producción.

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

Esta investigación se justifica, por la necesidad de crear nuevas fuentes de trabajo mediante la búsqueda de nichos de mercado internacionales, puesto que en el país se le da más prioridad a los ingresos petroleros que a los agrícolas, sin saber que aquellos productos que se tildan de poco valor alimenticio pueden llegar a ser una de las principales fuentes de trabajo que no solo impulsaría la economía del país sino que también daría un giro a los paradigmas puestos en el petróleo y cambiar la cultura importadora del Ecuador.

Existe un gran interés en la agricultura orgánica por parte de varios productores; desde grupos pequeños que están asociados hasta grupos empresariales grandes y se espera que un crecimiento significativo del área certificada en los próximos años. Desde principios del

año 2001, la CORPEI cuenta con una unidad sectorial e instrumentos para promocionar este tipo de exportaciones.

Para seleccionar el país más conveniente, se tomó como base la página de CORPEI; En donde se localizó el dato de los países que estaban demandando esta clase de productos y se encontró entre estos candidatos a Alemania, Francia, Holanda, Estados Unidos, España; de los cuales Ecuador cuenta con buenas relaciones comerciales con España.

1.3 OBJETIVOS:

1.3.1 OBJETIVO GENERAL:

Determinar la factibilidad para exportar arazá, un producto orgánico, no tradicional a la ciudad de Madrid en España.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ☞ Indagar en el mercado de Esmeraldas y de Madrid para conocer el número de proveedores y los volúmenes de producción del arazá, así como la cantidad y las exigencias de calidad acerca de este producto en el mercado de Madrid, de acuerdo a los volúmenes de producción nacional factible.
- ☞ Especificar el proceso de compra, acopio, tratamiento, clasificación y embalaje para la exportación del arazá desde la provincia de Esmeraldas, Ecuador hacia el mercado de Madrid, España.
- ☞ Determinar las fuentes de financiamiento y presupuesto, que permitan lograr las metas y objetivos de exportación de acuerdo a los incoterms y modalidades de pago, en el mercado de destino.
- ☞ Realizar un análisis financiero del proyecto que indique si es factible o no la exportación de este producto a Madrid en España.

CAPITULO II

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

Este proyecto fue desarrollado con una metodología flexible, en la que los métodos sirvieron al investigador; para lograr el objetivo propuesto, dando solución a la problemática puntual mencionada y analizada en los antecedentes de este documento.

Se utilizaron varios métodos, técnicas e instrumentos que proporcionan la metodología de la investigación científica así:

2.1 MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 MÉTODO INDUCTIVO

Fue utilizado en la medida en la que se realizó el análisis y observación de ciertos elementos y acontecimientos, los indicadores de carácter administrativo, financiero y económico permitieron llegar a conclusiones y toma de decisiones de carácter general.

2.1.2 MÉTODO DEDUCTIVO

Se aplicó en todo momento y circunstancias del desarrollo del proyecto de la exportación de Arazá, ya que fue indispensable partir de teorías, leyes y concepciones científicas y técnicas de carácter general establecidas en textos especializados en los diferentes procesos de este proyecto para llegar a la aplicación práctica del mismo y en aspectos, hechos y circunstancias de carácter particular tanto en la investigación bibliográfica como en la investigación financiera y prospectiva y por supuesto en las propuestas que se realicen dentro del proyecto.

2.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

OBJETIVOS	VARIABLES	DEFINICION	SUB-ASPECTOS INDICADORES	TECNICAS	FUENTES DE INFORMACION
Indagar en el mercado de Esmeraldas y de Madrid para conocer el índice de proveedores y los volúmenes de producción del arazá, así como la cantidad y las exigencias de calidad acerca de este producto en el mercado de Madrid, de acuerdo a los volúmenes de producción nacional factible	Bases teóricas y científicas	Serie de conocimiento y leyes que sirven para explicar un fenómeno cierto de las cosas por sus principios y causas	Generalidades del arazá Cultivo del arazá. Comercialización del arazá	Fichaje Observación	Bibliotecas Internet
Especificar el proceso de compra, acopio, tratamiento, clasificación y embalaje para la exportación del arazá desde la provincia de Esmeraldas, Ecuador hacia el mercado de Madrid, España.	Estudio de mercado	Investigación de un mercado para determinar la capacidad que este tiene para absorber determinados bienes o productos objetos de comercio	Oferta del arazá Demanda del arazá Precios promedio	Fichaje Observación	Bibliotecas Internet Empresas exportadoras
Determinar las fuentes de financiamiento y presupuesto, que permitan lograr las metas y objetivos de exportación de acuerdo a los incoterm y modalidades de pago, en el mercado de destino.	Estrategias de comercialización	Búsqueda de mecanismos que permitan la introducción de un nuevo producto en el mercado, o mediante el intercambio de mercancías, capitales, y servicios, todo esto entre diversas personas o países para proceder a su reventa.	Etapas de comercialización Canales de distribución Producto Empaque y presentaciones Formas de negociaciones	Observación Entrevistas	Bibliotecas Internet Empresas exportadoras Instituciones afines del comercio exterior
Realizar un análisis financiero del proyecto que indique si es factible o no la exportación de este producto a Madrid en España	Estudio organizativo y legal	Investigación de toda la normatividad que rige la ejecución de un proyecto.	Manual de funciones Manual de procedimientos Permisos municipales Permisos fitosanitarios RUC Tramitación de exportación	Observación Entrevistas	Internet Abogados Gerente de RRHH empresas afines Funcionarios de la CAE

2.3 CONSTRUCCION METODOLOGICA DEL OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo se ha desarrollado conforme a los parámetros que establece la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas, así como también a los parámetros regulares de investigación proporcionados por el asesor de tesis, que ha tenido como fin común la finalización del proyecto sobre la producción y comercialización Arazá el cual si es aplicado generara un desarrollo tanto social como financiero al sector en donde se va a desarrollar el proyecto.

2.3.1 NIVEL DE INVESTIGACION

Esta investigación es de tipo experimental

2.4 RECOLECCION DE LA INFORMACION EMPIRICA

2.4.1 INFORMACION PRIMARIA

La información primaria, se ha obtenido a través de las técnicas de estudio expresadas a continuación.

2.4.1.1 ENTREVISTA. Se aplicaron entrevistas no estructuradas a aquellas personas que proporcionaron información relevante de las temáticas o aspectos presentes en todos los componentes del proyecto; fue fundamental también la información que proporcionaron a través de entrevistas, técnicos y expertos en la materia como el señor Alexander Hirtz, Julio Garcés, Jonathan Cosme y Marcelo Romero.

2.4.1.2 OBSERVACIÓN. Siendo un proyecto de investigación acción, fue fundamental estar presente e inmiscuido permanentemente en los hechos y acontecimientos relacionados con el proyecto, de tal forma que se pudo observar la técnica y objetivamente aspectos y sub aspectos relevantes para la realización de este estudio como:

- La aceptación de los consumidores de la fruta como una exquisita alternativa.

- La poca información existente sobre la fruta en mención.
- El gran contenido vitamínico como un energizante natural en potencia.
- Las buenas expectativas generada por el proyecto a personas relacionadas con la producción de la fruta.

2.4.1.3 INSTRUMENTOS

Para poder operativizar las técnicas antes mencionadas fueron necesarias en unos casos del diseño de instrumentos, y en otros la adquisición y aplicación de instrumentos. Es así que los instrumentos utilizados en la presente investigación científica fueron los siguientes:

- ❖ Cuestionarios
- ❖ Cámaras fotográficas
- ❖ Fichas de observación
- ❖ Diarios de campo
- ❖ Fichas

2.4.2 INFORMACION SECUNDARIA

Para este proyecto la información que se ha utilizado se obtuvo de libros, documentos, y un sinnúmero de páginas web, los cuales son expresados en los anexos del proyecto.

2.5 DESCRIPCION DE LA INFORMACION OBTENIDA

Para la obtención de la información de las fuentes primarias se realizaron entrevistas no estructuradas a las personas más representativas que intervienen en este proyecto:

- ✓ Alexander Hirtz
- ✓ Lic. Julio Garcés
- ✓ Jonathan Cusme. Administrador Arazha
- ✓ Ing. Marcelo Romero.

2.6 ÁREA DE ESTUDIO

Para la elaboración de este proyecto se ha determinado que la planta de producción de la pulpa de Arazá, este ubicada en la provincia de esmeraldas cantón Atacames km 1 en la vía Sua - Same. Esta granja consta de 25 hectáreas de terreno aptas para el cultivo de arazá, y con la facilidad de ingreso de insumos para realizar el proceso respectivo para hasta llegar al producto final que es la pulpa de arazá.

2.6.1 UNIVERSO O POBLACIÓN

Dada las características de la investigación (un estudio de mercado de Madrid - España) no se cuenta con la facilidad de recopilación de datos ni la veracidad de estos como si fuera un estudio de mercado local, es por esto que solo se va a determinar la demanda de acuerdo a datos estadísticos históricos del país en cuestión lo que nos permitirán realizar una propuesta de investigación más que de venta.

2.7 NORMAS ÉTICAS

La realización de cualquier trabajo investigativo requiere de la participación y colaboración de empresas e instituciones inmersas en el área que amable y desinteresadamente facilitaron información de toda índole; es por ello que se torna necesario precautelar y evitar el mal uso de estos datos a través de la aplicación de las normas éticas y principios morales que el investigador posee dando lugar solo a la divulgación de los resultados obtenidos.

CAPITULO III

3.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL PROYECTO.

3.1.1 EFECTOS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO PARA EL PROYECTO

Se han desarrollado grandes planes de gobiernos para promover iniciativas como la presentada en este proyecto que servirán para el desarrollo y buen funcionamiento del mismo y que brinde oportunidades de empleo en el país. A continuación se presenta algunas de ellas:

3.1.1.1 LA REGIÓN AMAZÓNICA PARTICIPA EN EL DIÁLOGO NACIONAL PRODUCTIVO

Grafica No 1



El Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad para construir la Agenda de Productividad, Diversificación y Transformación productiva. La iniciativa contó con una importante participación de actores productivos de la provincia de Orellana, representando en general al sector agrícola como: Palmicultura, palmitocultura, y frutas exóticas (Arazá, Uvillas, etc.) y ganadería, cuyos puntos fundamentales son:

- Continuidad de la inversión realizada por el Gobierno Central el año pasado, con el fin de enriquecer sus potencialidades productivas y así encaminarse a producir con valor y calidad, de esta manera, dar un salto cualitativo hacia nuevos mercados.

- Crear mecanismos de financiamiento para poder invertir en el sector agrícola de producción y tecnificar sus procesos de producción.

Es importante que estas iniciativas se apliquen en esta parte de la región amazónica, ya que justamente favorecerán las zonas de cultivo del arazá para su proliferación y una futura producción que permita proveer a la empresa en creación cuando los requerimientos sean mayores.

3.1.1.2 LA AGENDA PRODUCTIVA DEL GOBIERNO.

Grafica No 2



La Ministra Coordinadora de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), Econ. Nathalie Cely, con el fin constituir sinergias entre las entidades para apalancar los programas y proyectos de desarrollo productivo que impulsa el Gobierno Nacional, basa su plan en los siguientes puntos:

- Gobierno Nacional invertirá alrededor de 10 millones de dólares para atender propuestas de financiamiento de capacitación para programas de formación continua o por competencia laboral, por un monto hasta de 100.000 dólares con el fin de beneficiar a trabajadores con y sin relación de dependencia, microempresarios, trabajadores independientes en sectores priorizados donde interviene el Programa Estrategias Productivas del MCPEC como son: turismo, infraestructura y logística, agro negocios, silvicultura, y madera, flores, así como software y consultoría, acuicultura, 29biocombustibles, metalmecánica, pesca y derivados, minería e hídrica, cuero y calzado, textiles, artesanías, construcción y cerámica.

- Financiamiento para empresarios, asociaciones, trabajadores e incluso para quienes todavía no tienen trabajo para poder capacitarse y mejorar la productividad y la diversificación.

El gobierno central esta dedicando a la zona amazónica; inversión, capacitación para el desarrollo de esta zona, afectando directamente de manera positiva a la producción que se irá incrementando a medida que se vayan cumpliendo uno a uno los objetivos de la empresa.

3.1.2. EFECTOS DE LAS RESTRICCIONES CON TRATADOS INTERNACIONALES

El sistema de licencias de importación de las Comunidades Europeas (CE) está en vigencia para administrar las importaciones de determinados productos sujetas a restricciones cuantitativas, medidas de salvaguardia o vigilancia. Además, algunos productos de acero y productos agrícolas están sujetos a vigilancia comunitaria con fines estadísticos, según la misma Comisión. Las restricciones para las exportaciones en el mercado europeo por lo general demandan de muchas exigencias, sin embargo, los acuerdos bilaterales y de cooperación restan la complejidad de estos con relación a otros países europeos

Los acuerdos comerciales que España mantiene con el Ecuador se basan en los que el Bloque de la Unión Europea mantiene con el resto del mundo. Dentro de las preferencias arancelarias otorgadas al Ecuador se encuentra el SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) otorgado a países en vía de desarrollo, actualmente denominado SGP.

Tabla No 1

REGÍMENES COMERCIALES APLICADOS POR ESPAÑA AL ECUADOR	
DESCRIPCIÓN DEL RÉGIMEN DE COMERCIO CON ECUADOR	OBSERVACIONES
NMF	Aplica a todos los países
Arancel preferencial para países del SGP	Los productos beneficiados del SGP son básicamente las manufacturas y productos semi-manufacturados (capítulos 25 a 97 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías), pero con excepciones como textiles y confección, productos del cuero, calzado, productos siderúrgicos y productos derivados del petróleo.

Fuente : Market Access Map
 Elaboración: CORPEI – CICO
 Autor : Jorge Angulo

A continuación se observa los aranceles que los exportadores ecuatorianos tienen que pagar en los diferentes mercados europeos con la partida correspondiente a productos relacionados con Arazá:

Tabla No 2

ARANCEL PROMEDIO PARA LA PARTIDA 2009 ORIGINARIA DEL ECUADOR	
Principales importadores	Ad- Aplicada valorem
Alemania	0% 30.25%
Reino Unido	0% 11.49%
Francia	0% 15.52%
Países Bajos (Holanda)	0% 20.05%
Bélgica 0% 29.90%	0% 29.90%
Austria 0% 12.69%	0% 12.69%
Italia 0% 18.25%	0% 18.25%
España 0% 10.17%	0% 10.17%

Fuente: MAC MAP

Elaboración: Jorge Angulo

Como se puede observar la Unión Europea brinda su apoyo a los exportadores de países en desarrollo, pero el país que menor valor de Ad- Valorem recauda es España, con una tasa de 10.17 %, lo que confirma la factibilidad de este mercado para las negociaciones.

3.2 FUNCION DE LA DEMANDA

3.2.1 LA NATURALEZA DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

La naturaleza de la demanda del proyecto se da luego de haber analizado los principales países se ha decidido tomar como mercado el país de España por motivos muy puntuales:

- El sabor de pulpa de fruta que se va a elaborar es de arazá, una fruta tropical exótica que no es conocida a nivel mundial, y que para ingresar en un mercado necesita de personas que conozcan sus beneficios y ventajas, como los migrantes ecuatorianos.

- El idioma es una gran ventaja ya que las negociaciones no tendrán ningún inconveniente bajo los regímenes que mayores conveniencias den a ambas partes interventoras.
- Los migrantes ecuatorianos, la cultura española esta interesada en consumir productos nuevos o mezclas de ellos, es por esto que los productos tropicales o exóticos están teniendo gran acogida en este país.

La interacción de culturas ha generado la búsqueda de nuevos sabores o nuevas frutas exóticas tropicales, las cuales son las responsables casi en el 100% del creciente consumo de la pulpa en España.

La naturaleza de la demanda en gran parte se debe al mercado de la nostalgia, es una de las razones más relevantes. Consiste el consumo excesivo por parte de los migrantes de productos importados de sus tierras, como las pulpas de arazá quienes ven en esta fruta un pedacito de sus tierras en el viejo continente.

Según las cifras oficiales, en el año 2004 el colectivo ecuatoriano llegó a 492 mil personas, por tanto los compatriotas representan la segunda colonia extranjera en España por detrás de los marroquíes.

3.2.2 ESTRUCTURAS PREFERENCIALES Y GUSTOS DE LA DEMANDA DE CONSUMO.

La fruta en fresco o natural tiene mayor aceptación en los países europeos y el mercado español no es la excepción, debido al hábito de consumir lo natural y por la facilidad de preparación de la pulpa de arazá, ya que el ritmo de vida obliga a buscar alternativas de alimentación natural y que sean fáciles de preparar.

¹La presentación de la fruta en pulpa, genera atracción por su presentación y seguridad, ya que para la elaboración de esta se cuida mucho la calidad, A diferencia de una fruta que no se sabe cuánto tiempo ha pasado hasta llegar a ser consumida. Gracias a las técnicas de elaboración de la pulpa esta tienen un valor en el mercado internacional accesible para los bolsillos de los consumidores.

La población española encuestada residentes en el Ecuador, piensa que el hecho de ser una fruta exótica y de buen sabor, hace que la fruta sea de muy buena proyección para su futura comercialización en el mercado español.

Por estas razones fundamentales la temática del proyecto va a variar en cuanto a su ejecución se exportará la pulpa semiprocesada por motivos fundamentales:

- El arazá es una fruta muy delicada y perecible, de modo que su manejo debe ser realizado con mucho cuidado. Galvis & Hernández (1993 b) previenen en cuanto a la necesidad de prestar atención especial al estado sanitario del fruto en la cosecha, condiciones de envasado, transporte y almacenamiento.
- El transporte del fruto para el comercio in natura es extremadamente difícil debido a que éste es altamente sensible a la pudrición (Swift & Prentice, 1983).

Por estos motivos fundamentales, que son cruciales para la negociación de una posible oferta, habrá que tomar medidas al respecto, ya que perder este gran nicho sería una irresponsable decisión. Una vez perdido el mercado, resulta muy difícil generar esa confianza para futuras negociaciones al menos del arazá como fruta exótica.

Como gustos de la demanda de consumo de pulpa de arazá también se ve evidenciado con la preparación de mermelada que es preferida para los madrileños que poseen de escasos minutos para llegar a sus trabajos. La calificación de esta receta es de 5 estrellas en la página web (1) votación que es realizada por migrantes ecuatorianos residentes en España. Es de mucha importancia tomar en cuenta a los migrantes ya que muchos de ellos ya

¹ <http://www.mis-recetas.org/recetas/show/3250-mermelada-de-arazá>

²conocen la fruta como tal y los beneficios que acoge, por esta razón se toma en cuenta las estadísticas de aceptación para establecer clientes potenciales.

La fruta del arazá en el mercado de Madrid, se emplea en la preparación de jugos, néctares, helados, Cokteles, mermeladas y vinos, principalmente dado su alto porcentaje de pulpa (70%) se puede utilizar para combinar con otras frutas.

Como se puede observar el arazá, como fruta y en especial en pulpa es muy apetecido en España, por sus múltiples usos y contenido vitamínico lo que permitirá la aceptación del producto en este nicho.

3.2.3 NIVEL DE INGRESOS DE LA DEMANDA

La ciudad de Madrid cuenta con una cantidad importante de migrantes ecuatorianos, aproximadamente 142.343 compatriotas, al contar con una infraestructura moderna y excelentes medios de comunicación y servicios de una capital europea la hacen ideal para establecer el proceso de comercialización junto al importador abastecer la demanda de los migrantes y ciudadanos de la capital española.

Se centra un poco más en los migrantes porque se podrá obtener estadísticas reales de consumo y se podría decir que de antemano este sería tomado en cuenta como un mercado seguro.

De 3'190.435 habitantes de Madrid los ecuatorianos representan el 4,5% de la población total madrileña y constituyen la primera colonia de extranjeros. Del total de ecuatorianos el 47% son hombres y el 53% mujeres, según la Población Extranjera en el Municipio de Madrid

Los ecuatorianos trabajan en diversas ocupaciones, generalmente domésticas, con remuneración baja y trato informal, su ingreso promedio es de 800 euros mensuales. Se conoce que al menos 142.343 compatriotas hay en Madrid a julio del 2004, según cifras del ayuntamiento de Madrid, se puede suponer que el número real sea un 20 a 30 % superior, sin embargo este estudio basa sus conclusiones en esta cifra.

². (Padrón Municipal de Habitantes a 1 de Julio de 2004

Si de estos 142.343 tiene entre 20 y 65 años, esta es la población económicamente activa de compatriotas en Madrid, luego se conoce según estadísticas del Banco Central del Ecuador y de la asociación de ecuatorianos en el extranjero que en promedio el ingreso de un ecuatoriano en España es de 800 euros al mes, se conoce que envían entre el 40 y 50% de sus ingresos en remesas al país y de su ingreso real disponible pueden al menos gastar 10% en productos originales del Ecuador o en alimentos elaborados con ellos, lo que genera el siguiente cálculo:

$$\text{Ec. TRABAJANDO} * \text{INGRESO MEDIO} * 12 \text{ MESES} * (1 - \text{REMESAS}) * 10 \%$$

$107.279 * 800 * 12 * (1 - 0.4) * 10\% = 61.792.704$ euros al año de venta potencial en este mercado, lo que equivale a USD \$ 83.503.654 (Padrón Municipal de Habitantes a 1 de Julio de 2004)

3.2.4 DEMANDA DEL PRODUCTO

El Ecuador esta considerado como un país con grandes ventajas al nivel de producción agrícola, gracias a sus condiciones climáticas y ambientales que este posee es capaz de producir todo el año sin interrupción lo que da una ventaja competitiva frente a los competidores.

La demanda en los mercados internacionales sobre las exportaciones no petroleras va en aumento como lo demuestra el siguiente cuadro:

3.2.4.1. DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS NO PETROLERAS POR BLOQUES COMERCIALES

Tabla No 3

PAIS	2005	%VARIAC	2006	%VARIAC	2007	%VARIAC	%PARTICIP
	VALOR FOB	2005/	VALOR FOB	2006/	VALOR FOB	2007/	2007
	(MILES USD)	2004	(MILES USD)	2005	(MILES USD)	2006	
UNION EUROPEA	1,284,733	22.74	1,490,915	16.05	1,729,143	15.98	31.03
ESTADOS UNIDOS	1,239,553	10.56	1,442,999	16.41	1,257,145	-12.88	22.56
CAN	739,481	28.6 1	199,071	62.15	1,197,164	-0.16	21.48
ALADI	945,808	26.99	1,440,563	52.31	1,498,303	4.01	26.89
MERCOSUR	67,917	13.8	74,613	9.86	115,709	55.08	2.08
MCCA	32,238	1.64	43,262	34.2	47,804	10.5	0.86
CARICOM	64,218	907.04	8,119	-87.36	8,973	10.53	0.16

Fuente : CORPEL.

Autor : Jorge Angulo.

En el cuadro se puede observar que las exportaciones no petroleras del Ecuador, va en aumento en todos los bloques comerciales por su variedad de producción, el mercado más atractivo según estadísticas presentadas es el mercado europeo cuya tasa de variación es de 22, 74%, 16.05%, 15.98% observándose un crecimiento año a año.

El mercado más atractivo es la unión europea, que confirma la decisión del investigador de negociar en este nicho.

3.2.4.2 DETERMINACION DEL MERCADO

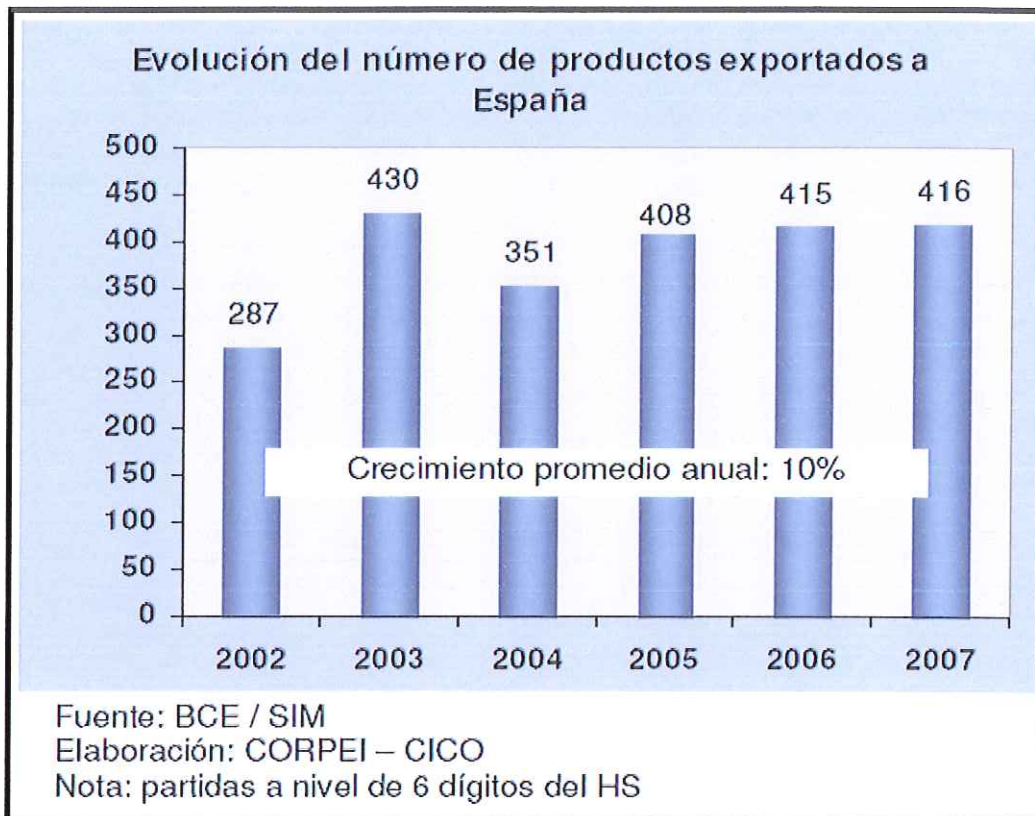
El Ecuador cuenta con una variada oferta de productos naturales y orgánicos a nivel nacional e internacional, debido a sus diferentes pisos térmicos. Para aprovechar estas oportunidades, se hace necesario mejorar las condiciones del aparato productivo nacional, que hagan posible que los productos que ofrece el medio natural puedan llegar a los consumidores con las características de valor agregado, presentación y volumen, que está demandando el mercado mundial.

Para seleccionar el país más conveniente a exportar se realizó un análisis tomando en cuenta algunos criterios de selección tales como: el idioma que utilizan para los negocios, distribución de la población en cuanto a sexo, edades, ingreso per cápita, industrias

especializadas y cuáles son sus principales clientes comerciales en el extranjero. Todos estos datos fueron consultados de diferentes fuentes. Después de haber realizado este análisis, se llegó a la conclusión, de que el país más factible para exportar es España por los siguientes motivos:

- 1.- La afinidad cultural y la facilidad de comunicación con el idioma.
- 2.- Posee un 84% de mercado potencial para el producto.
- 3.- Este país posee una estabilidad económica y un marco legal que permite certeza en las negociaciones, la diversificación de mercados en un país de habla español.
- 4.- La balanza comercial de Ecuador con España a partir del año 2003 ha sido positiva, ya que ha pasado de los USD \$24.4 millones en el 2003 hasta los USD \$170.3 millones en el 2007.
- 5.- El total de exportaciones de Ecuador hacia España ha aumentado en los últimos 5 años de manera sostenida, por ejemplo en el año 2003 se alcanzó una cifra record de exportación de 430 diversos productos hacia España.
- 6.- La presencia de los inmigrantes (en el año 2004 el colectivo ecuatoriano llegó a 492 mil personas, por tanto los compatriotas representan la segunda colonia extranjera en España por detrás de los marroquíes) implica un cambio social muy significativo dentro de la sociedad española, así los nuevos hábitos alimentarios de estos grupos constituyen unos de los aspectos que más están influyendo en las nuevas tendencias en la distribución y en la comercialización. A continuación un gráfico estadístico en donde se observa la Evolución del número de productos exportados de Ecuador a España:

Grafica No 3



Autor: Jorge Angulo

Como se puede observar en el cuadro existe un crecimiento promedio anual del 10 % el cual demuestra la tendencia de exportaciones a este país. Dando un crecimiento estable en los últimos años 2005-06-07.

3.2.4.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA EN ESPAÑA

Grafica No 4



El arazá no es una de las frutas más conocidas en España, pero se encuentra dentro de las frutas exóticas no tradicionales con mejor tendencia en exportación, no solo nuestro país, sino también por Colombia.

Esta no ha tenido una historia en su exportación puesto que sólo hace unos años atrás se la empezó a comercializar.

Es por esto que no se puede realizar un análisis de la demanda de este producto en particular en España, puesto que no se han encontrado datos sobre el mismo, pero se realizará un análisis de la demanda de las frutas exóticas exportadas del Ecuador hacia España analizando cuál ha sido su demanda, puesto que se sobreentiende que entre ellas debe estar el arazá.

Nuevos nichos de mercado se están abriendo en los nuevos miembros de la UE, principalmente en España. Los productos procesados que tienen mayor crecimiento son:

frutas y vegetales enlatados, jugos y concentrados de frutas, pulpas de frutas, mermeladas y ³jaleas. España es uno de los mayores consumidores con un 15% (3)

Se empezará revisando una tabla, en donde se observa la demanda de productos exportados ecuatorianos a España:

Tabla No 4

PRODUCTOS ECUATORIANOS EXPORTADOS A ESPAÑA				
SECTORES PRINCIPALES	VALOR FOB 2007 Miles USD	PARTIC. EN EXPOR. TOTAL	CRECIMIENTO 2007/2006	PRINCIPALES PRODUCTOS (Participación por sector)
Exportaciones Totales Ecuador - España	335.403,02		13,14	
Preparaciones de carnes, pescado o de crustaceos, moluscos o demas invertebrados acuaticos	133.485,00	40%	-10,21	Demás preparaciones y conservas de pescado (68%), Atunes (31%)
Pescado y crustaceos, moluscos y demas invertebrados acuaticos	102.064,31	30%	15,85	Demás camarones congelados (98%)
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agríos, melones o sandias	26.411,25	8%	4,31	Bananos tipo cavendish (70%), bananos tipo plantain (13%), piñas tropicales frescas o secas (12%)
Plantas vivas y productos de la floricultura	12.793,64	4%	15,53	Rosas frescas (82%), gypsophila frescos (13%)
Madera, carbon vegetal, y manufacturas de madera	6.263,51	2%	10,8	Maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente (93%)
Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demas partes de plantas	5.647,94	2%	3,55	Palmitos preparados o en conserva (47%), demás frutas o comestibles de plantas preparados de otro modo (27%), Jugo de maracuyá sin fermentar ni adición de alcohol (14%)

Fuente: BCE / SIM
 Elaboración: CORPEI – CICO
 Nota: Sectores a nivel de 2 dígitos del HS, productos a nivel de 10 dígitos

En esta tabla se puede observar que las frutas y frutos comestibles; cortezas de agríos (entre ellos el arazá), melones y sandias constituyen el 8% de participación en exportación; es decir existe un mercado, no muy amplio pero que poco a poco está reconociendo el producto ecuatoriano.

La tabla que se muestra debajo de este párrafo da a conocer cuál fue el consumo de producto que se exporto a España entre los años 2001 al 2005.

³ The preserve fruit and vegetable market in the EU. Junio 2008.

3.2.4.4 CONSUMO DE FRUTAS Y VEGETALES PROCESADOS EN ESPAÑA

Tabla No 5

Frutas y Vegetales procesados excluyendo a las nueces comestibles	2001		2003		2005	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Frutas y vegetales enlatados	11,525	6,932	12,837	7,881	12,062	11,706
Jugo y concentrados de frutas y vegetales	7,529	8,209	8,693	9,802	7,824	9,909
Frutas y vegetales congelados	4,861	3,940	5,192	4,804	4,487	4,642
Jaleas, mermeladas y purés	2,310	1,443	1,709	997	2,578	1,541
Frutas y vegetales deshidratados	2,081	906	2,143	953	2,143	945

Fuente : Corpei

Investigador : Jorge Angulo

Se observa que año a año el consumo de frutas procesadas como la pulpa de arazá ha ido incrementándose hasta que se convierta en un producto sólido y con un amplio mercado, para eso tenemos dos razones importantes:

1. La migración de los países latinos hacia España y con ellos una cultura consumista de productos orgánicos no tradicionales y ahora en forma especial productos exóticos como la pulpa de arazá.
2. Otro factor importante es la no producción de esta clase de frutas en España por lo que la hace más cotizada en el país antes mencionado.
3. Hoy más que nunca los alimentos naturales han cobrado gran importancia en la economía de mercado por cuanto los consumidores de alimentos del mundo

moderno están cambiando sus hábitos hacia lo natural, dejando atrás lo sintético, lo químico.

Más específicamente, se detalla la oferta exportable del rubro 2009 perteneciente a Preparación de frutas y vegetales (incluido Arazá):

3.2.4.5 PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA OFERTA EXPORTABLE

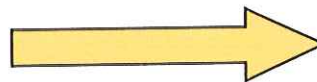
Miles de Dólares FOB

Tabla No 6

PAÍS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Variación
								2006-07
Preparaciones de frutas y vegetales	76,442	76,916	102,129	105,832	130,59	173,96	194,3	11.7%

Fuente : CORPEI.

Autor : Jorge Angulo



CRECIMIENTO

Se observa que la partida tiene un crecimiento anual considerable cuyo punto más elevado se dan los años 2005 y 2006 cuando este rubro tuvo un despunte importante. El crecimiento anual aproximado es del 9 %.

El crecimiento poblacional es de 3.9% anual generando demandas insatisfechas latentes (4). Es notable que las oportunidades de aumentar los ingresos con la producción de Pulpa de arazá son mayores ya que existe una demanda insatisfecha en el mercado español que la empresa en creación desea aprovechar.

3.2.5 CONDICIONES DEL MERCADO PARA SU COMERCIALIZACIÓN

En el mercado español más específicamente el madrileño según Universidad Carlos III de **Madrid** considera que el monopolio produce menos que la cantidad de producción socialmente eficiente, por lo tanto, las pérdidas irreversibles causadas por un monopolio son similares a las causadas por un impuesto. La diferencia está en que el gobierno se queda los ingresos promovidos por un impuesto y en el caso del monopolio quien se los lleva es una empresa privada.

El Gobierno responde al problema del monopolio de alguna de las siguientes formas:

- Tratando que las industrias monopolizadas sean más competitivas.
- Regulando la conducta de los monopolios.
- Convirtiendo algunos monopolios privados en empresas públicas.

Por estas razones se descarta que existan monopolios ya que al darse la intervención del gobierno regula la proliferación de los monopolios que permitirá la entrada de la pulpa de arazá en este mercado.

El oligopolio en el mercado español para la comercialización de la pulpa de arazá esta descartado, ya que las exportaciones de este rubro (1%), no es competencia para la empresa en constitución por ser un fruto con proyección a futuro.

Existe competencia perfecta pero con una amplia demanda de clientes insatisfechos por el índice de población español que permitirá un acceso de la pulpa de la fruta en estudio.

3.2.6 DURABILIDAD DEL PRODUCTO.

Por lo general el Arazá como fruta, tiene un periodo aproximado de 8 días para que el fruto empiece a tener efectos de pudrición, por lo que la empresa optará su traslado lo más pronto posible a la fábrica para su proceso inmediato. Específicamente al Área de Congelamiento Rápido, el cual debe alcanzar en un periodo no superior a 6/8 hrs hasta su congelamiento, operación que se realizará a una temperatura de -18/20 grados (bajo cero), para una duración de la pulpa de 4 años aproximadamente. Una vez semiprocesada la pulpa tendrá una duración de un año, a partir de su fecha de producción como se observa en el estudio siguiente:

⁴PORCENTAJES DE PARDEAMIENTO DE LA PULPA DE ARAZÁ

Tabla No 8

	Día	NO PASTERURIZADO	PASTERURIZADO
AMBIENTE	4	26%	7%
REFRIGERADO	19	15,20%	7,45%
CONGELADO	59	14,35%	5,65%

Fuente : Espol

Autor : Jorge Angulo.

La pulpa de arazá que fue sometida a un proceso de pasteurización y posteriormente almacenada a -22°C es la que presentó una mayor estabilidad en el atributo de calidad y por lo tanto, tuvo el mayor valor teórico de vida útil.

La pulpa de arazá pasteurizada y congelada tuvo un valor teórico de vida útil de 525.09 días, lo que representa 1.44 años, por lo que si cumple con una holgura de 44%, en el plazo estimado de validez de las pulpas congeladas, que según la experiencia de la industria es de 1 año.

3.2.7 CONDICIONES DE CONSUMO DEL PRODUCTO.

La pulpa de Arazá, es la base para muchos de los productos que se pueden obtener de esta fruta. Esta sirve tanto para la preparación de refrescos, sorbete y yogurt, como para néctar, dulces, jaleas, etc. Pocos productos, como los frutos deshidratados, no dependen de la pulpa procesada para su elaboración. De ahí se podría decir que su utilización es casi universal como semiprocesada, lo que la empresa aprovecha como ventaja estratégica para ingresar al mercado español.

⁴<http://74.125.47.132/search?q=cache:yLJXtY6k34wJ:www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1742/1/3452.doc+precios+en+el+mercado+internacional+de+arazá&cd=8&hl=es&ct=clnk&gl=ec>

Su consumo puede ser:

- **Sustituto.-** Porque suple la alimentación balanceada, por su alto contenido vitamínico, proteínico, ratificado en el punto (4.2.1)
- **Complementario.-** Porque la pulpa de Arazá, semiprosesada permitirá la elaboración de algunos derivados de productos como Confites, Néctar, Yogurt, Manjar, Licores y hasta como ingrediente básico en perfumes.
- **Independiente.-** Ya que posee cualidades únicas que otras frutas no la posee, como su aroma, rentabilidad y productividad todo el año de cosecha.

3.3 OFERTA DEL PRODUCTO

3.3.1 INCENTIVO NACIONAL PARA LA PRODUCCIÓN DE ARAZÁ.

3.3.1.1. PRODUCCIÓN NACIONAL.

El gobierno aunque no es un actor clave según entrevista proporcionada por Corpei y realizada a productores de la concordia, pues da las normativas bajo las cuales se debe ejecutar la ayuda a la actividad productiva y fomenta su desarrollo en algunos programas que son directamente a la producción amazónica como:

El Comité Institucional Asesor conformado por la Iniciativa Biocomercio Sostenible – Ecuador (CORPEI / EcoCiencia), GTZ/Programa GESOREN-Componente PAC y Bolsa Amazonía ha emprendido actividades que buscan el mejoramiento y fortalecimiento de las Iniciativas que apoya en el sector de frutales amazónicos.

Iniciativas son apoyadas por el Comité y para las cuales se desea establecer estrategias que permitan su sostenibilidad y desarrollo integral en el mediano y largo plazo de frutas como el Arazá, Borojó, etc. Manejando un presupuesto que permita incentivar a los productores de estas frutas a su cultivo, cosecha, y comercialización interna y posteriormente externa. (Ratificado en el punto 4.1.1)

Otros de los convenios ratificado a la Amazonía es el dado el 2003, el gobierno ha trabajado conjuntamente en el sector como miembros del Comité Institucional Asesor de Frutas Amazónicas. Dicho Comité está conformado por Fundación Ambiente y Sociedad (FAS)/Bolsa Amazonia, la GTZ/Programa Gesoren-Componente PAC y la Iniciativa Biocomercio Sostenible-Ecuador (CORPEI/EcoCiencia). La cooperación de las tres instituciones se ha llevado acabo de forma coordinada dentro de un Plan Operativo de Actividades conjunto. Se trabaja principalmente con dos iniciativas, estas son La Delicia y la agroindustria del Colegio Gamboa. Se logró cuadruplicar los recursos invertidos originalmente en este proyecto mediante sinergias con otras organizaciones, sin contar con la asistencia técnica brindada.

Estas iniciativas brindan asistencia a dos empresas reconocidas en el mercado nacional de pulpa de arazá, competencia directa en el mercado. La producción Nacional de Arazá en el Ecuador es muy dispersa a lo largo del territorio pero se encuentra en mayor proporción en la Región amazónica por los diferentes programas gubernamentales y por las condiciones necesarias que la hacen apta para su cultivo. Entre las existentes se menciona: Al norte (Cascales, Lago Agrio, Shushufindi, Sacha, Coca, Loreto), Al centro (Archidona, Tena, Mera, Puyo, Palora, Macas, Sucúa, Logroño, Méndez, Gualaquiza) y al sur (Yantzaza, El Bangui, Nangaritzza, Centinela del Cóndor).

PRODUCCION NACIONAL

Tabla No 9

REGION	CANTONES	MESES											
		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
Norte	Cascales/LA	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1
	Shushufindi	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1
	Coca	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1
	Loreto	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1
Centro	Archidona/Tena	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1
	Mera/Puyo	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1
	Palora	3	1	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1
	Macas	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	3	1
	Súcua/Logroño	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	3	1
	Mendez	3	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1
	Gualaquiza	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1
Sur	Yantzaza/El Panguí	1	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1
	Nangaritzza/Condor	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: Bases de Datos CORPEI – CICO

Autor: Jorge Angulo.

Nomenclatura. 1: Producción Baja 2: Producción Media 3: Producción Alta

El gráfico muestra que la producción de arazá está repartida durante todo el año, sin embargo, el pico de producción en la región norte se registra entre febrero y mayo, y de agosto a noviembre. En las regiones centro y sur se presentan fluctuaciones de producción de entre 3 y 6 meses, dependiendo de la zona, a excepción de los cantones de Nangaritza y Centinela del Cóndor que registran un solo pico de producción comprendido en mayo.

Como se puede observar en la gráfica, se puede decir que el arazá tiene producción constantes todo el año, aunque no en las mismas cantidades, pero se puede mantener una producción constante cada tres meses.

Es importante mencionar que a pesar de la poca información disponible sobre las áreas y volúmenes de producción de las frutas exóticas amazónicas, existen iniciativas exitosas de cadenas productivas muy desarrolladas en países como Brasil, Bolivia, Ecuador y Colombia; estas experiencias se han enfocado en fortalecer el procesamiento de frutas frescas para la elaboración de mermeladas, pulpa congelada, frutas deshidratadas, conserva de frutas, néctar, vino, jugos, entre otros. En el cuadro No. 1.6 se detalla los volúmenes de producción de frutas exóticas en ciertos países amazónicos.

3.3.1.2 PRODUCCION DE FRUTAS EXOTICAS AMAZONICAS

Tabla No 10

PRODUCCION DE FRUTAS EXOTICAS AMAZONICAS				
PRODUCCION	ANOS / PRODUCCION TM			
	Arazá	Borojó	Pitajaya	Guayaba
Brasil	2845	ND	ND	ND
Colombia	495	6628	3540	5199
Perú	110	ND	ND	1375
Ecuador	302	56	104	72

Fuente: <http://infoagro.net/shared/docs/a5/cfruyh4.pdf> "Arazá Cultivo y Utilización, Manual Técnico"; Pág. 20.

Ecuador cuenta con 8.032.517 de hectáreas con algún tipo de uso agropecuario, en las que se ubican 842.882 Unidades de Producción Agrícola, UPAS. Aproximadamente el 75% de la propiedad agrícola se concentra en manos de productores que poseen menos de 10 hectáreas.

⁵No existen estadísticas oficiales sobre pequeños productores agropecuarios, la dificultad de relacionar a la pequeña producción campesina únicamente por el tamaño del predio, conduce a identificar otras variables, como la importancia relativa en la conformación del ingreso familiar de la utilización de los recursos de la finca.

Las organizaciones de comercio justo, por ejemplo, definen como pequeños productores a aquellos que no dependen estructuralmente de trabajo contratado permanente, administrado su plantación principalmente con su propio trabajo y el de su familia.

En la región amazónica ecuatoriana, una de las frutas prioritarias identificadas para este estudio debido a su potencialidad y oportunidad de mercado es Arazá (*Eugenia Estipitata*).

En el siguiente cuadro se detalla la superficie y el volumen aproximado de siembra de los productos amazónicos, incluido el arazá:

SUPERFICIE DE SIEMBRA Y VOLUMEN DE APROXIMACION 2003
Tabla No 11

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

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

⁵ <http://www.lateinamerikaimportdesk.de/Daten%20GTZ/ecuador.pdf>

Como se puede observar que la producción en la Amazonía es muy buena para poder exportar este producto, sin embargo es descartada por los siguientes motivos:

- Distancia prolongada entre los compradores y la planta de Procesamiento.
- Transportación de la pulpa,
- Perecibilidad de la fruta,
- Conveniencia de exportación por otro puerto y no por el de Esmeraldas.

Sin embargo, a futuro hay disponibilidad de la fruta en esta región que esta disponible para la empresa, si a largo plazo requiera de mayor demanda, ya que actualmente se comercializa con minoristas de la zona.

3.3.1.3 PRODUCCIÓN ADQUIRIDA PARA OFERTAR

1.- En Santo Domingo el Alemán ALEXANDER HIRTZ desde hace algunos años posee un terreno de grandes dimensiones ubicado en la vía Quevedo, donde aproximadamente posee 50 hectáreas de arazá cultivadas en un estado de producción del segundo año de cultivo. En entrevista manifestó que iba a viajar fuera del país y que estaba interesado en vender la “Mina de Oro”. Sin embargo por ser una fruta semidesconocida en el mercado y por su alta plusvalía en terreno, ha sido imposible hacerlo a corto plazo, manifestó su interés de negociar la producción con la empresa en creación.(Disponibilidad Directa)

2.- En la provincia de Esmeraldas en la finca donde estará ubicada la posible planta procesadora ubicada en Atacames, cuenta con 25 hectáreas (250.000 m²) aptas para el cultivo de arazá. (Disponibilidad a futuro)

3.- En el sector de los bancos se encuentra la finca **Arazha** cuya producción ya esta ocupado en el mercado nacional en la producción de yogurt, manjares, mermeladas, etc cuya disponibilidad esta negada por el momento.

4.- En el sector de San Lorenzo en la investigación realizada a los lados del colegio técnico de San Lorenzo existen plantaciones de Arazá por alrededor de 10 hectáreas que son comercializadas internamente cuya disponibilidad según su propietario el Sr. Julio Garcés estarán disponibles para la empresa, ya que muchas veces la fruta se daña por su falta de

⁶clientela por ser una fruta sensible a la pudrición (sin tratamiento). (Disponibilidad Directa)

5.- En la Concordia existen siembras de Arazá por alrededor de 40 hectáreas, que están destinadas para la empresa Romero Kotre, empresa quiteña de concentrados orgánicos de arazá, maracuyá y mora. La disponibilidad según el gerente el Ing. Marcelo Romero, manifestó, que su producción esta ocupada en el mercado local, sin embargo, en caso de desabastecimiento o falta de producción podría negociar parte de la producción a la empresa(2 hectáreas).

No hay que olvidar que si la exportación de Arazá cumple y sobrepasa las expectativas en el viejo continente la demanda será cubierta con las otras productoras que si abrieron las puertas a una posible negociación de la producción siempre y cuando la empresa este requiriendo de mayor producto.

3.3.1.4 PRECIOS

Los precios de Arazá por ser una fruta que no tiene como tal un porcentaje definido de exportación su determinación es difícil, sin embargo, se mostrará algunos precios existentes en el mercado. La Pulpa de Arazá en la empresa Jugo Fácil (Competencia directa), el kilo es comercializado con un precio demostrado en el cuadro siguiente:

Tabla No 12

Fruta	Contenido	Precio x mayor	P.V.P.
Arazá	1 kilo	\$ 1.77	\$ 2.30
Borojo	130 g	\$ 1.00	\$ 1.30
Guayaba	1 kilo	\$ 1.45	\$ 1.89
Naranjilla	1 kilo	\$ 1.52	\$ 1.98

Fuente: Jugo Fácil
Autor: Jorge Angulo.

Otras Empresas de Catering existentes como la empresa CAVES GHL actualmente compran el producto. En promedio el costo por kilo de pulpa es de \$ 2.00 dólares

⁶ Sondeo Nacional de productos de Frutales Amazónicos.

americanos. Para el caso específico de la guayaba el precio es de \$ 1.00, arazá \$ 2.30 y para la piña \$ 1.10 dólares americanos.

Los costos de la pulpa de arazá, en la empresa Romero kotre son demostrados en el siguiente cuadro:

Tabla No 13

Materia prima	Costo
Arazá (por mayor kg.)	\$ 1.77
Arazá (por menor kg.)	\$ 2.30

Fuente : Romero Kotre

Autor : Jorge Angulo.

Teniendo en cuenta que por mayor se refiere a una cantidad superior a los 1000 kilos de pulpa.

En el mercado internacional se ha logrado obtener costos reales, que permitirán tener una idea para la investigación en curso. Por este motivo se guiará con las estadísticas de la pulpa de fruta donde esta incluida el arazá para obtener datos históricos que permitan mas adelante la obtención del precio real.

Según el mercado mundial de pulpa de fruta, han definido el precio del kilo de pulpa de arazá importado desde países tercermundistas que proveen el producto previo contrato en términos de negociación CIF en los siguientes precios:

Tabla No 14

AÑOS	PRECIO
2003	3
2004	3.42
2005	3.64
2006	2.71
2007	3
2008	3.53

Autor: Jorge Angulo

⁷En relación a los precios históricos que se vienen manejando se puede decir; que el precio lo decide la oferta y demanda del producto.

El cual sufre movimientos muy bruscos cuando existe sobredemanda como en el año 2004, 2008 con un 14 y 17% de incremento respectivamente, o cuando existe una sobre oferta del mismo como en el 2006 y su precio cayo en un 25.55%.

Pero en general desde el año 2003 el precio de la pulpa de arazá tuvo un incremento y un descenso lo que demuestra que el mercado ha sido muy inestable en estos periodos.

3.3.1.5 OTROS PRECIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE PULPA DE ARAZÁ

Los precios internacionales mostrados a continuación tienen que ver con los manejados por proveedores colombianos que comercializan a nivel internacional la pulpa de Arazá.

El Sr. José Bermúdez, ubicado en Valle Buga en Colombia, maneja la pulpa de arazá en presentaciones 220 kilos 80 kilos 40 kilos, por contenedor, precio f.o.b. en el puerto de buenaventura a un precio de \$ 3.25 dólares el kilo, cuya pulpa es pasteurizada y congelada. Anuncio presentado el 3 Mar 2009(8)

En el valle del Cauca el Sr. Juan Flores, negocia la pulpa de arazá, a un precio de \$ 3.50 dólares el kilo, cuya pulpa es pasteurizada y congelada. (Anuncio presentado el 23 de febrero 2009) (9)

3.3.2 REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.

Cabe especificar que la empresa no se encargará de la producción de Arazá como tal, sino que se comprará la producción a asociaciones mencionadas posteriormente. Sin embargo para la extracción de la pulpa se necesitarán los siguientes instrumentos:

⁷ <http://www.grippo.com/cgi-local/negocios.pl?read=532140>

9 www.grippo.com/cgi-local/negocios.pl?read

- Dos balanzas para pesaje de la fruta y de la pulpa cuando este procesado.
- Un transportador con tres lados para las gavetas llenas de la fruta.
- Una unidad de lavado por inmersión que permita eliminar toda la impureza que conlleva el proceso de selección y transportación de la fruta.
- Tres mesas de acero para realizar el proceso de corte, lavado del arazá.
- Una despulpadora horizontal de 500 kilos la hora para la transformación a pulpa.
- Una unidad de dosificación y sellado para el empaque de 20 kilos de la pulpa de arazá.
- 100 gavetas o recipientes para la transportación de la fruta.
- Cinta transportadora que permita transportar la fruta hasta la despulpadora.
- Tanque Lavado (pvc cap 2000 lts) para el lavado por inmersión de la fruta.
- Maquina Pasteurizadora (marmita acero 200Kls/ proc).

Para la comercialización de la pulpa de arazá, es decir para la transportación de la misma al puerto de salida, se necesitará:

- Un camión de transporte refrigerado con capacidad de 4 toneladas.
- Una unidad de congelamiento que permita guardar la pulpa hasta su destino en el extranjero.

3.3.3 INCIDENCIA CLIMÁTICA PARA LA PRODUCCIÓN.

Aunque esta tesis no se abordará el clima para su producción ya que se comparará la fruta para ser semiprocesada, sin embargo se puede recalcar que el clima es probablemente el factor más importante para el cultivo del arazá. La planta se desarrolla adecuadamente en áreas con temperatura media mensual mínima de 18 °C y máxima de 30 °C.

En relación a la pluviosidad, Flores (1997) menciona un nivel mínimo tolerable de 936 mm/año, pero la franja adecuada para un buen desarrollo de la planta se sitúa entre los 1500 y 4000 mm/año (Villachica *et al.*, 1996). A pesar de resistir períodos de 3-4 meses de sequía moderada (Calzada, 1980), se ha verificado también que la floración y fructificación son mínimas en la época de menor pluviosidad y máximas en la época de mayor pluviosidad.

3.3.4 BIENES SUSTITUTOS EN EL MERCADO.

Los antecedentes de bienes sustitutos son casi imposibles de adquirir ya que la fruta se ha empezado a comercializar formalmente a principios del 2005, pese a esto según un sondeo del mercado actual arrojó la siguiente información.

Los Bienes sustitutos en el mercado se basan en diferentes clases de frutas y presentaciones:

- Jugos.- de diferentes sabores: Maracuyá, Mora, Guanábana, Uva, etc.
- Manjares.- Piña, Guanábana, Arazá, Pitahaya, Uva, etc.
- Néctar.- Maracuyá, Guanábana, Papaya, Mango, etc.
- Yogurt.- Maracuyá, Mora, Guanábana, Uva, Arazá, Piña, etc.

La excepción es en casos muy concretos como el de la mora, frutilla o guanábana, en los cuales resulta más conveniente adquirir pulpa congelada, por ser frutas perecibles.

La existencia de bienes sustitutos en el mercado es inevitable, tanto en el mercado nacional como internacional, ya que las economías en su mayoría se encuentran globalizadas por todo tipo de productos industrializados y mas los nacionales que producen en sus tierras

una variedad de frutas que son procesados y que brindan alternativas para una mediana alimentación. La ventaja de la empresa será aprovechar la nueva tendencia hacia los productos prácticos y de fácil preparación, mediante la extracción de la pulpa de arazá que permita reemplazar esos bienes sustitutos industrializados con un producto de mayor tiempo de durabilidad y con el sabor natural de la fruta sin adición de ningún químico y un nuevo sabor exótico.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

3.4.1 MERCADO PROVEEDOR.

La producción de los proveedores de la empresa en creación, contará con grandes cantidades de pulpa de arazá, que serán descritas en el siguiente cuadro:

3.4.1.1 PRODUCCIÓN DIRECTA

Tabla No 15

Nombres	Hectáreas	Años de siembra
Alexander Hirtz	50	3 años
Julio Flores	10	3 años
Total Hect.	60	

Autor: Jorge Angulo.

La producción directa se refiere a la cantidad que iniciará la comercialización de la pulpa de arazá. La totalidad de la producción adquirida a los proveedores es de 60 hectáreas.

3.4.1.2 PRODUCCIÓN INDIRECTA

Tabla No 16

Nombres	Hectáreas	Años de siembra
Julio Garces	25	0
Marcelo Romero	2	4 años

Autor: Jorge Angulo

La producción indirecta se refiere a la producción a futuro siempre y cuando la demanda de la fruta sea superior a la producción directa. La totalidad de la producción es de 27 hectáreas.

La planta de arazá tiene una producción casi permanente, con seis cosechas al año, una cada dos meses. El ciclo vegetativo del fruto es de 7 semanas y un descanso de una semana para planta. La producción de fruta de arazá comienza en el tercer año y se estabiliza a partir del quinto año, dependiendo de las labores culturales y las variedades se han obtenido los siguientes rendimientos:

3.3.1.3 RENDIMIENTOS DE LA COSECHA

Tabla No 17

Años (desde siembra)	3	4	5	6
Rendimiento (TM/ha)	18	36	48	54

Fuente: Hoja Técnica Arazá www.proexant.org.ec/HT Arazá.

Tomando como base las estadísticas presentadas la producción de la empresa consta con 60 Hectáreas directas, a un periodo de siembra del tercer año, es decir, se contará con 1080 toneladas métricas anuales de pulpa de Arazá en el primer año de vida de la empresa. Se puede apreciar que el crecimiento del cuarto año de siembra es del doble al anterior y esa misma cantidad, restándole intervalos de seis serán la producción en toneladas hasta completar su ciclo de madurez.

Si la empresa a futuro requiere de mayor producto la producción indirecta tendrá a su disposición 2 hectáreas con un periodo de siembra de 4 años que genera un total 72 toneladas. Tomando en cuenta la producción de la granja de 25 Hectáreas al periodo del tercer año se obtendría una producción de 450 toneladas anuales.

Los rendimientos estimados de frutos frescos de Arazá con una distancia de siembra de 4 x 4 m según el proceso semi intensivo, cada hectárea contará con aproximadamente 416 árboles / Hectárea. Bajo esta estadística, la extensión de árboles que generarán la producción directa son 24.960 árboles y la producción indirecta (a futuro) son 11.232 árboles.

3.4.1.4 PRODUCCION ANUAL DE LA PULPA

Tabla No 18

AÑOS	Producción Anual
	Empresa
2005	35,618
2006	63,485
2007	90,693
2008	99,762
2009	99,762

Autor: Jorge Angulo.

3.4.1.5 PRECIOS

Este producto de exportación logra distintas cotizaciones en el mercado internacional, de acuerdo a las siguientes variables; por el volumen de venta, embalaje, nivel de procesamiento, la calidad, su procedencia, el destino y los canales de comercialización utilizados.

Por ser este un proyecto a nivel internacional, y es un mercado al que no estamos acostumbrados, en donde por su variabilidad de acontecimientos que pueden influir en la caída o aumento del precio de la pulpa se a decidido trabajar con un precio estándar por el lapso de los 10 años al que estamos sometiendo al proyecto.

El precio para la elaboración de las ventas proyectadas será de 3.25, que es el último precio internacional que se ha registrado en este mercado. Trabajar bajo un precio fijo, por los primeros 5 años, permite una protección del proyecto en este periodo, ya que todo el incremento que estos sufran se convierten en utilidades para el proyecto.

⁸Sin embargo, por la variabilidad de los precios en el mercado internacional, a partir del 6 año, se aplicará un incremento de acuerdo al índice inflacionario de Madrid.

A continuación se presenta el siguiente cuadro conteniendo lo antes mencionado:

Tabla No 19

	AÑOS	PRECIO
X	2009	3.25
1	2010	3.25
2	2011	3.25
3	2012	3.25
4	2013	3.25
5	2014	3.25
6	2015	3.36
7	2016	3.47
8	2017	3.59
9	2018	3.71
10	2019	3.84

Autor: Jorge Angulo

Basados en la estadísticas presentadas en el punto 4.3.1 referentes a los precios internacionales de pulpa de arazá, se llegó a un precio igual o menor que otros proveedores internacionales, con lo que nos da posibilidades altas de ingresar al mercado madrileño con un precio estable.

Tomando en cuenta la opinión de Silvia y Diana Parreño que desde hace 15 años incursionan en cultivos exóticos que sin ser originarios de Ecuador tienen buena acogida. Manifiestan: “De a poco hemos ido probando con distintas frutas y viendo que algunas resultan rentables y tienen demanda en el exterior. Por ejemplo, un kilo de pitajaya cuesta alrededor de \$ 2 en el mercado nacional, mientras en el exterior llega a costar unos \$ 16 (9). Es decir todas las alzas de precios que se generen en el producto serán utilidades extras para la empresa.

⁸ Revista Gestión April 2008

3.4.2 MERCADO COMPETIDOR

Una vez estudiado la producción y precio de la empresa, se analiza la demanda en el país del Arazá en fruta y en pulpa para su posterior comercialización.

La Demanda local y Nacional para los productos derivados de fruta de Arazá. Se realizó un sondeo del mercado a través de las Bases de Corpei y el investigador de este proyecto, basados en entrevistas personales y telefónicas a potenciales clientes:

- Distribuidores
- Minoristas
- Restaurantes
- Hoteles
- Despensas ubicadas en la provincia de Esmeraldas.

De igual manera, analizar la presencia de potenciales competidores en el mercado nacional, se visitaron tiendas al detalle y supermercados locales ubicados en estas zonas y se realizó encuestas telefónicas a los competidores nacionales verificó los productos que se expenden.

Además, se visitó a los canales de distribución de esta fruta. Los resultados de la investigación son cualitativos, ya que por su extensión y por ser un producto no tradicional, no tienen representación estadística. El sondeo de mercado se realizó sobre la base de entrevistas y estudios ya realizados por Corpei.

Se pudo determinar que aún existen clientes potenciales en las zonas de región amazónica, Santo Domingo, Quito, Guayas y parte de Esmeraldas.

Dentro del mercado nacional los competidores directos de la pulpa congelada (no directamente de arazá), se elaboran con frutas tradicionales como mora, frutilla, naranjilla, guanábana y tomate de árbol. En las tiendas al detalle y en supermercados, no se ubicaron pulpas de frutas exóticas o de la Amazonía.

La presentación estándar es de 500 gramos, en envase tipo funda de plástico resistente y en algunos casos con sistema resellable.

Los precios en venta al detalle varían entre \$0,70 y \$1,92, dependiendo de la estacionalidad de la fruta. Las pulpas más caras son las de guanábana, mora y coco.

Entre la variedad de productos que se generan por el arazá y otras frutas que compiten indirectamente las presentaciones son variadas como:

En el mercado nacional se puede observar la participación de varias marcas de pulpa congelada y mermeladas. A escala regional, en la zona donde se ubican las iniciativas, están presentes los competidores con canales de distribución consolidados.

Los principales son:

- Jugo Fácil y La Jugosa, en pulpas congeladas.
- Conserveras Guayas, Pronaca con la marca Gustadina, y Snob, en mermeladas, además de las mencionadas en los supermercados más grandes como Supermaxi y Santa María.

En el caso de las mermeladas, de igual manera no se encuentran sabores de frutas amazónicas, excepto en el caso de la guayaba, y algunos sabores como dátiles, melocotones o arándano en marcas importadas. La presentación más común es en envase de vidrio de 300 gramos y los precios en venta al detalle varían entre \$0,94 y \$2,28. Las marcas Snob y Gustadina ofrecen mermeladas de guayaba a un precio entre \$1 y \$1,25.

Dentro de las 39 empresas exportadoras existen 4 empresas que tienen entre sus productos la pulpa de arazá, y 4 empresas que su único producto es la pulpa de arazá

Tabla No 20

NOMBRE	REPRESENTANTE	DIRECCION
Finca "Rosa Mercedes"		Km. 67 vía Sto Dgo – Quevedo
Arazá Ecuador	Simón Barahona	Guayas
Leenrike Frozen Foods		Pichincha
Agroindustrial del Colegio Gamboa		Orellana
Romero Kotre		Pichincha

Fuente: CORPEI - CICO

Autor: Jorge Angulo

Estas empresas se tienen sus cultivos o se encuentran situados el sectores aptos para la producción del arazá como (Sucumbíos, Orellana, Napo, Pastaza, Morona, Guayas).

Generalmente los exportadores Ecuatorianos, para protegerse o para poder cubrir cupos a nivel internacional, realizan exportaciones de la pulpa en forma de asociación.

3.4.2.1 VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN DE LA COMPETENCIA

A continuación se presenta estadísticas de volúmenes de comercialización de la competencia a nivel nacional:

Tabla No 21

Empresa	Marca	Provincia	Producto	Volúmenes AP.
				T/M mes
Leenrick Frozen food	Jugo Fácil	Pichincha	Pulpa(Naranjilla, Guanabana,arazá	15
Freeland	Frutos del Sol	Pichincha	Pulpa(Naranjilla, Guanabana)	10
Agroindustria del colegio Gamboa	Gamboína	Orellana	Pulpa Arazá	0.6
	Samai	Pichincha	Pulpa Naranjilla	5
Romero Kotre	Por definir	Pichincha	Concentrado Naranjilla y Arazá	8

Fuente: CORPEI - CICO

Autor: Jorge Angulo

Una de las empresas competidoras más representativas en el mercado es Romero Kotre que representa su producción nacional para abastecer el mercado.

3.4.2.2 PRODUCCION EN KILOS DE ARAZÁ PARA EL MERCADO NACIONAL.

Tabla No 22

Nombre	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Pulpa	35618	63485	90693	99762	99762	99762	99762
Jugo Certificado	23745	48171	65958	72554	72554	72554	72554

Fuente: Romero Kotre/ Tesis Escuela Politécnica Nacional

Como resultados basados en lo investigado se obtienen las siguientes observaciones sobre el mercado esmeraldeño:

1. Las frutas de arazá, no es conocida por todos los clientes potenciales de esta zona (hoteles, restaurantes, supermercados y tiendas de abarrotes).

La fruta más reconocida y utilizada es la guayaba, y se emplea básicamente en jugos y en mermeladas.

2. Entre quienes han consumido esta fruta, existe aceptación y agrado.

3. Existe una clara preferencia por adquirir la pulpa y la fruta fresca para la elaboración casera jugos y mermeladas, se considera que es más económico.

5. Quienes adquieren pulpa congelada cuentan con un solo proveedor (se menciona con frecuencia Jugo Fácil) y no están interesados en contar con varios proveedores de productos similares, por costos y facilidad.

6. Los aspectos más importantes de la fruta del arazá son el sabor, consistencia, apariencia, aroma y el rendimiento del producto (en el caso de la pulpa de arazá), es mayor respecto a otros productos alternativos de la competencia.

7. Por otro lado, son sumamente importantes las condiciones de empaque y presentación del producto. Las etiquetas deben ser claras y mencionar sobre todo:

Ingredientes (100% natural), fecha de elaboración, fecha de caducidad. El cliente espera que su proveedor cumpla con los tiempos de entrega y haga seguimiento para nuevos pedidos.

8. La disposición al pago para estos productos se ve influenciada por los precios de productos similares que se encuentran disponibles en el mercado esmeraldeño y nacional. En general, se percibe que por ser productos elaborados en la zona deberían ser más económicos que aquellos de proveedores de otros lugares del país.

9. Existe apertura para probar nuevos productos elaborados de fruta de arazá, también disposición a realizar degustaciones. Esta se menciona incluso como una condición importante antes de realizar pedidos para determinar aceptación entre clientes.

10. Prevalece la consideración de ofrecer al consumidor nuevas alternativas de productos, con propiedades nutricionales únicas (que solo se encuentran en la fruta del arazá en mayor proporción).

Podemos considerar que el mercado esmeraldeño y nacional en particular considera que el arazá es una alternativa de negocio tanto nacional como internacional, por sus cualidades nutricionales y exquisito sabor y aroma. El desconocimiento de la fruta de una proporción del mercado será aprovechado para la promoción y publicidad de la empresa que comercializa una fruta exótica relativamente nueva.

3.4.2.3 COMPETIDORES INTERNACIONALES

En realidad no es mucha la información que se haya disponible en el medio, sin embargo; en bases de datos o en portales de Internet en cuanto a la producción internacional de la fruta de arazá, se identifica las poblaciones amazónicas nativas de Perú, Ecuador, Colombia y En Belém do Pará en Brasil como competidores internacionales, como grandes productores y, en menor proporción países como México y las Antillas.

Es importante mencionar que a pesar de la poca información disponible sobre las áreas y volúmenes de producción de las frutas exóticas amazónicas, existen iniciativas exitosas de cadenas productivas muy desarrolladas en países como Brasil, Bolivia, Ecuador y Colombia; estas experiencias se han enfocado en fortalecer el procesamiento de frutas

frescas para la elaboración de mermeladas, pulpa congelada, frutas deshidratadas, conserva de frutas, néctar, vino, jugos, entre otros.

3.4.2.4 PRODUCCION EN KILOS DE ARAZÁ PARA EL MERCADO INTERNACIONAL

Tabla No 23

Nombre	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Pulpa	320,558	571364	616234	897858	897858	897858	897858
Jugo Certificado	213705	415538	593625	652988	652988	652988	652988
Aroma	0	57714	82448	90693	90693	90693	90693

Fuente: Romero Kotre./ Tesis de la Escuela Politécnica Nacional

Se puede concluir que en el mercado europeo y por ende el español, hay posibilidades claras para la comercialización de la pulpa de arazá en base a los porcentajes mostrados que no son específicos del arazá, pero que definitivamente se dan en base a información verídica para su exportación. Estos datos importantes serán tomados en cuenta a la hora de la elaboración de la proyección de la demanda ya que no existen datos históricos importantes, mas bien existe producción nacional para ofertar.

3.4.3 POSICIÓN DEL PROYECTO FRENTE A LA COMPETENCIA

La posición de la empresa es clara, aprovechar la nueva tendencia hacia los productos que contengan los siguientes aspectos fundamentales:

- Productos prácticos y de fácil preparación
- Con un mayor tiempo de durabilidad
- Con el sabor natural de la fruta sin adición de ningún químico y una nueva variedades de sabores exóticos (Arazá).
- Sabores exóticos y diferentes, a los que tradicionalmente se comercializan.

Estos aspectos podrán fortalecer a la empresa en su actividad y competir con un objeto diferente de las empresas competidoras existentes.

Otros de los aspectos importantísimos son:

Los volúmenes de la competencia son inferiores a los que manejaría la empresa, por lo tanto, es una ventaja importante ya que se tendría una mayor producción que permitiría abastecer al mercado interno y parte de externo. Complementado con la producción de la granja y demás productores nombrados, se podría abastecer el mercado madrileño e incluso pensar en expandir a otras ciudades españolas.

Aprovechar que el rubro 2009 de frutas procesadas donde el arazá esta incluida, paga de arancel 0 y el más bajo porcentaje de ad - valorem un 10.17 %, obteniendo una ventaja importante frente a otros países, como Costa Rica, México, etc.

3.4.4 ESTRATEGIA COMERCIAL

La Estrategia Comercial que se aplicará estará enfocada a la experiencia del importador en Madrid con experiencia y reconocimiento ganado en este mercado, un aspecto muy importante, ya que se aprovecha la cobertura en extensión y servicio de la distribuidora REY para dar a conocer el producto.

El fenómeno migratorio la más importante estrategia de consumo, que genera un flujo importante de importaciones de los países de origen, en este caso el Ecuador; hará que la pulpa de arazá tenga un mercado casi garantizado y que será aprovechado por la empresa para poner este pedacito de Ecuador en el viejo continente.

El valor nutricional de la pulpa de arazá una cualidad que no debe olvidarse ya que el mercado madrileño por su estilo de vida necesita de proteínas que solo esta fruta ofrece en mayor proporción que otras.

Otra estrategia será la de dirigirse a Heladerías, Restaurantes, Hoteles que es el mercado que genera millones en esta industria y a mediano plazo expandirse a mercados tentativos como el Italiano.

A continuación se presenta los motivos y factores de compra como una ventaja frente a la competencia aprovechando las tendencias actuales, de acuerdo al servicio que prestará la empresa:

3.4.4.1 MOTIVOS DE COMPRA

Los motivos de compra son un factor importante, ya que permitirá ser cualidades importantes para llegar al consumidor final. Estas cualidades son las siguientes:

- Fácil preparación
- Mayor tiempo de durabilidad
- Variedad
- Disposición del producto
- Libre de químicos
- Sea 100% natural

A continuación se presentara los factores de compra, que permitirán la comercialización de la pulpa de Arazá

3.4.4.2 FACTORES DE COMPRA

Son ventajas específicas que mantiene el producto:

- Optimización del tiempo
- Facilidad de uso
- Facilidad de adquisición

- Innovación
- Calidad

3.4.4.3. MERCADO DISTRIBUIDOR

El proceso de la comercialización de arazá comienza con la transportación de la fruta desde las haciendas proveedoras hasta el embarque de la fruta en contenedores en el puerto de embarque.

3.4.4.3.1 DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO HASTA EL PUERTO DE SALIDA

El arazá es una fruta muy delicada y perecible, de modo que su manejo será realiza con mucho cuidado. Galvis & Hernández (1993 b) previenen en cuanto a la necesidad de prestar atención especial al estado sanitario del fruto en la cosecha, condiciones de envasado, transporte y almacenamiento.

Los frutos cogidos serán transportados en recipientes rígidos y resistentes, en contenedores plásticos, el recipiente tendrá un máximo de 15 cm de altura, es decir, cajas que miden 50 x 30 x 20 cm y que permiten transportar fácilmente entre 15 a 20 kg de frutos, sin deteriorarlos. Un máximo de tres camadas de frutos por recipiente.

Una vez en fruto en estado tal llega a las instalaciones, es procesado en forma de pulpa lo más rápido posible, para luego guardarla congelada o refrigerada hasta el momento de su transportación hasta el puerto de embarque y su posterior comercialización o para utilizarla en la obtención de otros productos.

Una ventaja muy importante es que las plantaciones comerciales de arazá están próximas a la Unidad de Procesamiento de Pulpa, lo que, además de disminuir los costos de transporte, permite que los frutos se mantengan íntegros, sin machucones y/o rotura de la cáscara, lo que dificulta el inicio del proceso de degradación de los frutos y por lo tanto garantiza la calidad de los productos que se puedan obtener.

Una vez realizado todo el proceso de transformación de la fruta a pulpa, se procede a su transportación en camiones refrigerados a 13°C, con una humedad relativa de 75%, para mantener los frutos en condiciones satisfactorias por una semana en caso de distancias largas entre la planta procesadora y el puerto de embarque.

A continuación se presenta el diagrama básico de actividades mencionadas:



3.4.4.3.2 VENTAJAS FRENTE A LA COMPETENCIA

- Las pulpas congeladas o no, son productos exentos del cobro de iva, es una ventaja en comparación a otros de la competencia que realizan cambios en las propiedades de la fruta y si pagan iva.
- El mercado meta será el institucional que maneja niveles de consumo mayor que las ventas hechas al detalle.
- La cercanía existente entre las granjas productoras y la planta procesadora, permitirá que la fruta extraída, este a disposición en el mismo día en la empresa obteniendo una ventaja que empresas competidores que tienen costos extras en la transportación de la fruta que hace que el precio final se incremente.
- La experiencia del importador permitirá que el producto llegue a puntos estratégicos en Madrid y logre llegar a todo el mercado, dándose la posibilidad de expansión a otras ciudades.
- El mercado de la nostalgia que genera grandes resultados en los países que poseen índices elevados de migración.

3.4.4.5 VARIABLES EXTERNAS.

3.4.4.5.1 DATOS GENERALES DE ESPAÑA

Área:	504,750 km ²
Población:	39.5 millones (nivel de crecimiento 0.2%)
Lenguas:	Castellano (lengua oficial) Catalán, Gallego, Valenciano y Vasco (son también lenguas oficiales de las comunidades autónomas de Cataluña, Galicia, Valencia y País Vasco, respectivamente)
Religión:	99% Católica
Capital:	Madrid
Forma de Gobierno:	Monarquía Constitucional

Cabeza del Estado:	Rey Juan Carlos I
Presidente:	José Luis Rodríguez Zapatero
Turismo:	45 millones de visitantes al año
Moneda:	Euro
Visados:	No se requiere visado para los ciudadanos de la comunidad europea. Para los ciudadanos de los EEUU y Canadá tampoco para estancias de hasta 90 días.
Horario:	GMT/UTC más 1 hora
Electricidad:	220V
Pesos y medidas:	Sistema métrico
PNB 2004:	USD 548 billones
PNB per cápita:	USD 14.000
Crecimiento anual:	3,5%
Inflación:	3,4%
Mercados Principales:	Países de la U.E. y E.E.U.U.

3.4.4.5.2 MADRID

La economía de la ciudad de Madrid, con un Producto Interior Bruto de 103.500 en 2005.¹ es la mayor entre las ciudades españolas y la cuarta entre las europeas. El PIB per cápita se situó en 35.372 USD en el año 2005.

El PIB ha venido creciendo en los últimos años a un ritmo superior que el resto de España, situándose la ciudad como la locomotora económica del país.

La principal actividad económica de la ciudad son los servicios, que suponen un 85% del total. En concreto los servicios financieros suponen 31,91% del total, el **comercio** un 31,84%, dentro del que se incluye el turismo (en torno al 10%) y el resto de servicios con un 21,34%. A las tradicionales funciones administrativas, por albergar la Administración central del Estado, y financieras (Madrid es la sede de gran cantidad de empresas que

desarrollan su actividad en toda España y acoge la mitad del capital financiero nacional), se han sumado las relacionadas con el transporte o con la pujanza del aeropuerto de Barajas. De hecho los mayores centros de empleo y aportación al PIB de la ciudad de Madrid, son el propio aeropuerto e Ifema, el recinto ferial de la ciudad.

La industria en la ciudad de Madrid, pierde peso poco a poco, para trasladarse a los municipios del área metropolitana, especialmente del arco Sur-sudeste. Aun así la industria sigue suponiendo un porcentaje relevante en el presupuesto de la ciudad.

La construcción es el sector de más crecimiento de Madrid,² estimado en un 8,2% en el año 2005. La tendencia muestra un aumento de la construcción no residencial, empujada por la ligera desaceleración del incremento del precio de la vivienda en 2005.

Además, Madrid se ha convertido en los últimos años en una de las ciudades más visitadas de Europa, sólo detrás de París, Londres y Roma y la primera de España. En la ciudad se desarrollan gran cantidad de actividades de carácter turístico, lúdico y cultural.

3.4.4.6 ANÁLISIS FODA

A continuación se presenta el análisis FODA de la empresa:

3.4.4.6.1 FORTALEZAS

- Mercado de la nostalgia que garantiza la diversificación del consumo de la pulpa de Arazá.
- Experiencia del importador, asegura la cobertura del mercado.
- Posibilidad de expandir el tamaño del proyecto en caso de ser necesario, a otras ciudades ya que la demanda en potencia es muy amplia frente la oferta del proyecto.
- Las tendencias actuales de alimentación permiten la entrada de la pulpa de arazá.
- Disponibilidad de productos y proveedores durante todo el año.

3.4.4.6.2 OPORTUNIDADES

- El mercado de la Nostalgia una oportunidad de crecimiento aprovechando las altas tasas de migración
- La ampliación de la cobertura del mercado interno aprovechando la gran experiencia del importador.
- Asistencia económica e informativa, ofrecida por las entidades financieras públicas y privadas en el Ecuador, Corpei, permite que la producción este garantizada todo el año y permita generar satisfacción en los futuros clientes.
- Mejora e innovación tecnológica a través del Internet nos permitirá un rápido contacto con los futuros compradores del producto.
- El manejo de productos naturales que responden a las tendencias de consumo existentes actualmente permite la consolidación de la pulpa de esta fruta en Madrid.

3.4.4.6.3 DEBILIDADES

- Influencia en el precio internacional inexistente, muy pocas referencias pasadas no hay rendimientos ni rentabilidad estimadas.
- Dependencia de distribuidores para colocar el producto final.
- Poca experiencia en el negocio.
- La disponibilidad del producto.
- El transporte de la materia prima y su procesamiento de la misma.

3.4.4.6.4 AMENAZAS

- El proceso migratorio, afecte a las políticas arancelarias a favor del productor nacional.
- Pérdida de costumbres e inserción a la cultura española
- Dificultad para obtener información técnica y de mercado acerca del producto.
- Fenómenos naturales (La niña, ceniza, erupción volcánica).
- Inestabilidad social y política del Ecuador.

3.4.4.7 ESTRATEGIA DE VENTAS, PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.

3.4.4.7.1 ESTRATEGIA DE VENTAS

Las claves para posicionarse en el mercado madrileño es:

- En primer lugar, es fundamental saber elegir el perfil del importador adecuado, en el caso de la empresa Expoarazá cuyo importador es la distribuidora Rey, cuya experiencia en el mercado de Madrid lo hace idóneo para cubrir este mercado.
- Lograr un producto de calidad y elegancia con buena presencia.
- Expoarazá logrará posicionarse en este nicho enfocándose en la relación calidad-precio, que es una de las características básicas en la negociación con la empresa importadora".

3.4.4.7.2 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Las herramientas básicas para dar a conocer a la empresa y su producto de pulpa de arazá son 2 básicamente:

3.4.4.7.3 INTERNET (pagina web)

Con la creación de la página web la empresa duplicará las posibilidades de éxitos enfocados a los siguientes puntos:

- **Lograr estar a la altura de la competencia**
- **Mostrar una imagen en Internet**, identifica y define a la empresa, es una muy buena herramienta de marketing y estrategia comercial.
- **Posibilidad de hacer negocio**, es posible rentabilizar la empresa con creces, ya que puede dar la opción de aportar catálogos y precios con la idea de vender a través de la red potenciando así el negocio.
- **Accesibilidad a sus productos o servicios**, ya que según las estadísticas el usuario se está acostumbrando cada vez más a hacer consultas a través de Internet. Todo ello por la comodidad que supone poder ver lo que le ofrecen ciertas empresas sin necesidad de desplazarse hasta el lugar.
- **Medio visual para su oferta**, sirve como soporte donde podrán aportar imágenes, la página es una inversión más económica, tiene una vida ilimitada y posibilidad de actualización a bajo coste para que nunca quede obsoleta y siga aportando funcionalidad.
- **Mercado potencial**, la página permitirá estar accesible a nivel mundial, con lo que conllevaría a efectos de posibles clientes que podrían trabajar con la empresa

3.4.4.7.4 FERIAS INTERNACIONALES

1. Facilita las transacciones comerciales entre países
2. Brinda una económica e inmejorable oportunidad para desarrollar e incrementar las exportaciones
3. Promover productos y/o servicios
4. Realizar contactos de negocios con personas de todas partes del mundo o al menos de la región económica en que ésta se realiza
5. Presenta la imagen de un país, sus ventajas económico-comerciales y sus características culturales.

3.4.5 PROYECCIÓN DE VENTAS

Para generar una proyección de una posible demanda insatisfecha se determina un porcentaje de incremento anual de producción en toneladas, el cual debe ser estudiado cuidadosamente, como promedio de referencia anual se tiene:

Tabla No 24

AÑOS	CANTIDAD
2008	73,42
2009	76,38
2010	79,34
2011	82,31
2012	85,27
2013	88,23
2014	91,20
2015	94,16
2016	97,12
2017	100,08

Elaborado: Jorge Angulo.

Considerando que la empresa quiere realizar una proyección sobre la Oferta exportable que sea lo más exacta posible y teniendo en cuenta que los mercados internacionales tienen movimientos muy extraños se dejara a un lado estos índices de crecimientos expresados anteriormente y se trabajara con una proyección determinada por una ecuación de mínimos cuadrados, que es la más conveniente teniendo en cuenta que esta proyección es sobre producción consumo.

Las ventas proyectadas van a ser determinadas de la posible producción multiplicado por el precio antes determinado (4.3.1).

4.4.5.1 DEMANDA VS PRECIO

Tabla No 25

AÑOS	DEMANDA (KG)	PRECIO	PROYECCION VENTA
2008	73.417,00	3,25	238.605,25
2009	76.380,00	3,25	248.235,00
2010	79.343,00	3,25	257.864,75
2011	82.306,00	3,25	267.494,50
2012	85.269,00	3,25	277.124,25
2013	88.232,00	3,36	296.459,52
2014	91.195,00	3,47	316.446,65
2015	94.158,00	3,59	338.027,22
2016	97.121,00	3,71	360.318,91
2017	100.084,00	3,84	384.322,56

Autor: Jorge Angulo.

El precio se mantendrá constante hasta el año 2012, brindará una estabilización conveniente, luego se este año el precio variará de acuerdo a las condiciones del mercado español, según lo proyectado la variación de precios será conveniente para los posibles clientes y posibles aliados de comercialización ya que el incremento será mínimo en relación a los competidores europeos.

3.5. INGENIERIA DE PROYECTO

3.5.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.

Esta fruta originaria de la Cuenca Amazónica Occidental. Domesticada y consumida inicialmente por los pueblos indígenas. Por sus potencialidades y viabilidad económica, La Bolsa Amazonía la considera “fruta estrella” y busca promocionarla a nivel local, nacional e internacional. Su nombre común es arazá y su nombre científico *Eugenia Stipitata*

3.5.1.1. DESCRIPCIÓN BOTÁNICA

Es un árbol de 3-15 m de altura; fuste recto, cilíndrico, bastante ramificado; corteza externa de color pardo rojizo con ritidoma que se desprende en placas laminares y corteza viva lisa. Las hojas son simples, opuestas y sin estípulas; lámina membranacea, ovoide-elíptica, ligeramente peminerve, de 8-19 cm de largo y 3,5-9,5 cm de ancho, ápice acuminado, base redondeada a sub-cordada, márgenes enteros; haz verde oscuro, envés verde claro con nerviación sobresaliente; coroto, 3 mm de largo. La inflorescencia es en racimos pequeños con 2-8 flores; también se presentan flores solitarias. Las flores son bisexuales, cáliz con 4 sépalos verde amarillentos, ovario ínfero y estambres numerosos de 75-150.

El fruto es una baya achatada o esférica de 2-12 cm. de diámetro; de color verde amarillo pálido o anaranjado; peso de 30-800 g; pericarpio delgado, aterciopelado, blando, representa el 16% del peso del fruto; mesocarpio grueso, blanco, succulento, de consistencia fibrosa, con aroma y sabor muy ácido agradables, representa el 63% del peso del fruto; las semillas en número de 1-20/fruto representan el 21% del peso del fruto, tienen forma oblonga y achatada y pesan de 0,7-4,3g.

La fructificación se inicia entre 12 y 24 meses después de la plantación y ocurre al año.

La presencia de los inmigrantes implica un cambio social muy significativo dentro de la sociedad española, así los nuevos hábitos alimentarios (Proteínas, Valor nutritivo) de estos grupos constituyen unos de los aspectos que más están influyendo en las nuevas tendencias en la distribución y en la comercialización.

⁹El arazá posee características importantes relacionadas a aspectos nutritivos como:

- **Vitamina c**

Importante para el crecimiento y reparación de las células, reducción de los niveles de colesterol y fortalecimiento de las defensas del en el organismo.

- **Vitamina a**

Necesitan para el desarrollo de los huesos, el funcionamiento de todos los tejidos y la prevención de infecciones respiratorias.

- **Tiamina (B1), Riboflamina (B2) y Niacina (B3)**

Ayudan en casos de pérdida de concentración, agotamiento y fatiga ocular. Así como mantener una piel sana y un sistema digestivo eficiente.

- **Minerales (Hierro. Fósforo y Calcio)**

Son vitales para la buena salud de los huesos y dientes, la transmisión nerviosa, participan en la coagulación de la sangre y las funciones musculares. Ayuda a la generación de hemoglobina

- **Carbohidratos**

Son la fuente de energía más importante para el cuerpo humano cuerpo.

La cantidad de vitamina A en 100 g de pulpa, según Aguiar (1983), puede suplir las necesidades diarias de una persona adulta. La cantidad de vitamina C no es constante en la pulpa de los frutos y depende de la planta, condiciones edafoclimáticas predominantes en el ciclo del cultivo, manejo del cultivo y estado de maduración de los frutos. En Manaos, Brasil, frutos en estado de maduración comercial contenían 101,1 mg de vitamina C por 100 g de pulpa (10).

⁹ Andrade *et al.*, 1989

Tabla No 26

Componente	Contenido	(%peso seco)
Proteína	6,0	10,9
Carbohidrato	7,0	80,6
Grasas	0,5	3,8
Ceniza	0,5	0,5
Fibra	5,5	6,5
Pectina	3,4	3,4
Nitrógeno	1,31	1,75
Fósforo		0,09
Potasio	1,83	2,47
Calcio	0,16	0,22
Magnesio	0,08	0,12
Vitamina	7,7	74,0

Fuente: Profiagro.
Elaboración: Jorge Angulo

3.5.1.2 PLAGAS Y ENFERMEDADES

Las plagas y enfermedades de mayor incidencia económica son:

La mosca de la fruta (*Anastrepha obliqua* Macquart): oviposita en los frutos verdes y maduros, las larvas se alimentan de la pulpa y la destruyen totalmente cuando son numerosas. Se controla recolectando todos los frutos dañados y enterrándolos a más de 50 cm de profundidad.

- El picudo del fruto (*Conotrachelus* sp.): la hembra oviposita en los frutos dejando una cicatriz negra ligeramente hundida que daña el fruto. Las larvas (entre 1 a 15/fruto) se alimentan de la pulpa y atacan la parte superficial de la semilla. El control se realiza cosechando los frutos maduros y eliminando los atacados, lo que destruye las larvas para evitar la reinfestación.

- El picudo de la semilla del arazá (*Atractomermus inmigrans* Clarck): la hembra oviposita en el fruto y las larvas se alimentan de la semilla donde empupan, esto deteriora la calidad de la pulpa. El control se realiza eliminando los frutos infestados.

No se ha identificado la presencia de enfermedades en las plantaciones de arazá. Sin embargo, se recomienda pintar con pasta bordelesa periódicamente la base de los tallos de la planta a una altura de 80cm

3.5.1.3. ARAZÁ, SU CULTIVO Y SU COSECHA.

REQUERIMIENTOS AGROECOLÓGICOS

Clima:	Trópico, Subtropico, cálido
Temperatura:	21 – 24 o C
Humedad:	> 60 %
Pluviosidad:	2,000 – 3,500 Mm. Año
Altitud:	Nivel del Mar, hasta los 600 m
Vientos:	Menores de 30 Km/ Hora

www.proexant.org.ec/HT Arazá.

3.5.1.4 REQUERIMIENTOS EDÁFICOS

Textura:	Con una profundidad de por lo menos 50 cm
Acidez:	5.2 a 6.8
Tipo de suelo:	Bien drenados, profundos, ricos en materia orgánica (4 %) y potasio, topografía ligeramente plana

3.5.1.5. FORMACIÓN DEL VIVERO

Se inicia con la preparación de la tierra, esta debe ser suelta, de preferencia arena gruesa, composta y fertilizante químico en proporciones iguales a las dos primeros, mientras que el tercero puede ir en Dosis de 1 Kg. (10-30-10) por m³

3.5.1.6 ENFUNDADO:

Una vez que esta lista la tierra se procede al enfundado de la misma en funda de plástico, color negro, perforadas, de 30 cm. de alto, 20 cm. de diámetro, y 4 milésimas de espesor, el llenado se realiza hasta los 29 cm. de altura de la funda, esto es para que pueda acumularse el agua y se observa hacia el interior. Luego se procede a colocar las fundas en un área sombreada formando bloques de un metro de ancho por 10 m de largo, dispuestas en filas e hileras a fin de facilitar las labores de deshierba, fertilización y riego.

3.5.1.7 SIEMBRA:

La siembra de la semilla se realiza colocando una en el centro de cada funda, a 2 cm. de profundidad, ésta demora de 10 a 15 días en germinar, de acuerdo a la humedad y temperaturas ambientales. Es recomendable la realizar la formación del vivero en verano con propósito de que el trasplante definitivo se realice durante la estación mas lluviosa y mejore el rendimiento. Mientras la planta permanece en el vivero, es necesario realizar riegos constantes a fin de dotar de agua necesaria para una buena germinación, emergencia y desarrollo de la planta.

3.5.1.8 CONTROLES FITOSANITARIOS PREVENTIVOS Y FERTILIZACIONES FOLIARES

Se da con regularidad. La primera aplicación de una mezcla de fungicidas, insecticida más fertilizante foliar se da cuando la planta tiene en desarrollo las dos primeras hojas, la siguiente un mes después y así en lo sucesivo mientras permanezca en el vivero

3.5.1.9 DESHIERBA

Se realiza antes de los controles fitosanitarios y fertilizaciones, se hace generalmente cada mes a fin de evitar la competencia de las malas hierbas por los nutrientes y la luz.

3.5.1.10 TIEMPO EN VIVEROS

Las plantas permanecen en vivero de 5 a 6 meses hasta cuando alcances los 50 a 60 cm de altura y comienzan a ramificarse, este es el momento para realizar el trasplante a un lugar definitivo.

3.5.1.11 PREPARACIÓN DEL TERRENO

Si el terreno tiene vegetación natural, debe destroncarse y luego seguir con las siguientes labores:

3.5.1.12 ARADO, RASTRA, DELINEADO Y HOYEADO.

El terreno se requiere de una pasada de rastra y dos de hoyado, luego se procede a delinear, en promedio se utilizan 6m entre hileras y 4 metros entre plantas, se acostumbra delinear las hileras hacia el este, los hoyos son de 40 x 40 cm, se aconseja la capa arable de la tierra de fondo, la primera es mezclada por 10 lb de material orgánico y luego se procede a añadir fertilizante químico, al momento del trasplante, la tierra preparada se pone al fondo y con la otra tierra se rellena el hoyo.

3.5.1.13 TRANSPLANTE

Puede realizarse en cualquier época, siempre que exista suficiente riego, se debe procurar que la planta quede en el centro del hoyo, luego se procede a retirar totalmente la funda, con un trozado como el anteriormente indicado se pueden sembrar 416 plantas por hectáreas.

3.5.1.14 DESHIERBAS

El control de malezas se realiza periódicamente cada 3 a 4 meses, con la ayuda de pequeños tractores o manualmente, durante el labor de deshierba se realiza la formación de la corona, evitando lastimar las raíces, El herbicida se lo dirige directo al la maleza sin salpicar a la planta.

3.5.1.15 COSECHA

La planta de arazá tiene una producción casi permanente, con seis cosechas al año, una cada dos meses. El ciclo vegetativo del fruto es de 7 semanas y un descanso de una semana para planta. La producción de fruta de arazá comienza en el tercer año y se estabiliza a partir del quinto año, dependiendo de las labores culturales y las variedades se han obtenido los siguientes rendimientos como se corrobora en la tabla 17:

RENDIMIENTOS DE LA COSECHA

Años (desde siembra)	3	4	5	6
Rendimiento (TM/ha)	18	36	48	54

Fuente: Hoja Técnica Arazá www.proexant.org.ec/HT Arazá.

El periodo de producción puede llegar fácilmente a los 30 años y un rendimiento por árbol y por cosecha de hasta 30 KG., la recolección debe realizarse cada dos días en épocas de producción a fin de no dejar madurar demasiado la fruta.

El principal indicador de madurez fisiológica es el color verde amarillento, la fruta demasiado madura (color amarillo en su totalidad) es muy delicada y no tolera el manipuleo, la fruta se recolecta en bandejas perforadas poco hondas.

El fruto recolectado en el campo es depositado en mesas de selección y clasificación, dependiendo si es para consumo en fresco o para la industria, cumpliendo las exigencias locales o internacionales en cuanto a tamaño y peso.

3.5.1.16 UTILIZACIÓN, COMPOSICIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN.

La fruta se emplea en la preparación de jugos, néctar, helados y mermeladas. Dado el alto porcentaje de pulpa (70%) se puede utilizar para combinar con otros frutales.

La fruta también tiene potencial para la extracción de los principios aromáticos por su olor agradable y exótico que podría ser utilizada en la industria de perfumes.

¹⁰3.5.1.17 LA PULPA DE ARAZÁ

La extracción de pulpa de arazá es relativamente fácil. La constituye el 70% del peso del fruto y tiene un rendimiento de 51 a 55% de pulpa refinada. Una vez extraída la pulpa se puede guardar en bolsas o en recipientes plásticos a menos 10° C.

Debe utilizarse fruta madura, la fruta semi madura es demasiado ácida, con poco aroma y presenta menos facilidad para extraer la pulpa. La pulpa fresca o congelada se puede utilizar en la agroindustria para diferentes fines, siendo recomendable refinar la pulpa para que los productos elaborados sean de textura uniforme. La pulpa pasteurizada a 80°C por seis minutos y congelada a menos 20°C se mantiene como un producto elaborado (11)

3.5.1.18 PRODUCCIÓN ACTUAL DE ARAZÁ

La producción de frutos y plantas adultas se da todo el año, ya que la planta tiene simultáneamente flores y frutos, aunque existen periodos de mayor cosecha: de octubre a enero y de abril a junio.

Lo que más impresiona cuando se le ve por primera vez es que siendo un arbolito tan pequeño produzca flores y frutos con tanta precocidad, esta, conocida como neotenia.

Esta característica tan inusual permite que le arazá empiece a producir frutos a los 12 meses de ser trasplantado. No es de extrañar que si las plantas están nueve meses en el vivero y se trasplantan con éxito en el suelo de buena fertilidad, empiecen a fructificar a los 10 meses del trasplante. (11)

Grafica No 5



¹⁰ Centro agrícola de Quito Manual Técnico del cultivo de Arazá

TRATADO DE COOPRACION AMAZONICA; "Arazá Cultivo y Utilización, Manual Técnico"; Pág. 20.

3.5.1.19 MÉTODOS DE PROPAGACIÓN:

La propagación es sexualmente (por semilla) y asexualmente (por estacas o por acodos); lo mas recomendable es por semilla. Las semillas tienen mayor poder germinativo cuando son extraídas de los frutos completamente maduros.

3.5.1.20 CONSUMO

Utilizada en la elaboración de zumos, refrescos, mermeladas, helados y postres. Su valor alimentario es similar al de las naranjas, aunque su aporte de Vitamina c se duplica. Debido a su sabor ácido no se come al natural, pero es muy adecuada para bebidas refrescantes. También se consume deshidratada. Su sabor es muy particular, entre la piña y el mango.

La pulpa del fruto presenta excelentes propiedades organolépticas, que le confieren un sabor y aroma característicos. El fruto maduro de *Eugenia stipitata* (Arazá), ejerce gran atracción sobre el consumidor, debido al alto rendimiento en pulpa, y representa una fuente potencial de materia prima para la agroindustria. La pulpa constituye la parte carnosa y comestible del fruto. La relación entre pulpa y residuos (cáscara y semillas), en peso, es una característica importante para la agroindustria, ya que una elevada relación pulpa/residuos implica un mayor rendimiento en el procesamiento agroindustrial, teniendo en cuenta la elaboración de productos provenientes del despulpamiento del fruto.

3.5.1.21 CONSERVACIÓN EN GRANDES CANTIDADES DE ARAZÁ

La nueva tendencia hacia los productos prácticos y de fácil preparación, con un mayor tiempo de durabilidad y con el sabor natural de la pulpa ha marcado los tiempos actuales con productos de calidad y una nueva variedad de sabores exóticos.

El tiempo de durabilidad ha sido un factor a discutir que por su gran grado de pudribilidad, sin el uso de aditivos químicos y tratamiento térmico, Andrade & Caldas (1996) avalaron la calidad de la pulpa de arazá, mantenida bajo congelamiento (-12°C) durante 200 días.

En este período, el pH se mantuvo constante y la tasa Brix/acidez presentó pocas variaciones.

Por la distancia entre los mercados intervinientes, es demostrado que la pulpa congelada tiene una duración necesaria para su comercialización exterior, sin embargo es necesario obtener otro mecanismo previniendo cualquier contratiempo con maquinarias, fruta, etc. Este mecanismo es utilizado con frecuencia en las empresas exportadoras, la utilización del **Metilciclopropeno o Sorbato de Potasio**

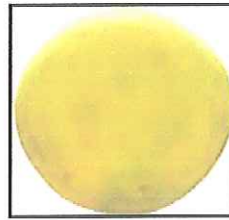
Debido a que en frutos climatéricos, como el Arazá, el desencadenamiento de los síntomas de la maduración es atribuida al gas etileno, es necesario bloquear su producción, con el fin de disminuir el contenido de este en cuartos de almacenamiento y así aumentar su vida útil junto con la conservación de sus características fisicoquímicas y organolépticas.

Para este fin se usa comercialmente un producto químico llamado 1- Metilciclopropeno (1-MCP) que esta siendo utilizado con muy buenos resultados en flores, manzanas, peras y otras frutas y permite aumentar su vida útil y calidad (Blankenship, 2003; Zoffoli, 2002). El Instituto Amazónico de Investigaciones Científicas SINCHI, ha realizado ensayos en condiciones controladas con 1-MCP en Arazá en los que ha obtenido un aumento de la vida útil de la fruta en aproximadamente 10 días a 12°C y 95% H.R (Hernández *et ál.*, 2002, Hernández *et ál.*, 2003) así mismo, se ha logrado determinar como tiempo de exposición al tratamiento de 1 hora (a 20°C y 75% H.R aproximadamente). Hernández *et ál.*, 2004

Las moléculas del 1-MCP aplicadas a la fruta compiten con el etileno acoplándose a estos receptores de forma prolongada impidiendo que lo hagan las del etileno retrasando la maduración de la fruta. La maduración ocurre cuando las moléculas del 1-MCP se desacoplan y dan lugar a las moléculas del etileno para unirse con los receptores.

Durante este tiempo de acople del 1-MCP con los receptores se logra un retraso en la maduración de los frutos.

Esquema representativo del acoplamiento entre las moléculas del 1-MCP con los receptores en la membrana de la célula de las fruta e inhibición del acople del etileno

Fruta Normal**Fruta con maduración lenta 1-MCP**

Este método actual de conservación de frutas es uno de los más utilizados en las tendencias de exportación. Cabe recalcar que este material será utilizado cuando la demanda de la fruta sobrepase la producción y requiera de abastecimiento de frutas en la región amazónica.

El Sorbato de Potasio se utiliza en cantidades mínimas como de 0.01 % por cada kilo de pulpa indispensable para mantener la duración de la pulpa en el mercado extranjero. La empresa se inclina por trabajar con este químico por ser el más utilizado en las pulpas de frutas generando buenos resultados.

3.5.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

El Ecuador es considerado como un productor agropecuario potencial, debido a las bondades de tipo ecológico como a la riqueza de sus suelos, disponibilidad de agua, clima y luminosidad solar, lo que le otorga ventajas competitivas respecto a sus países vecinos.

Estos elementos permiten al país obtener una variedad de productos tanto nativos como exóticos, los que han dado excelentes resultados y alentadoras perspectivas de mercados, tanto nacionales como internacionales. Datos donados por la CORPEI, afirman que el Ecuador, cuenta con una siembra aproximadamente de unas 500 hectáreas de cultivo en producción de este producto, generando un volumen aproximado de 2250 TM/año.

Con lo que respecta al mercado internacional, específicamente el mercado de Madrid destino de la exportación de la pulpa, se analizará los procesos de distribución en este nicho con el fin de aplicar el más adecuado de acuerdo a los intereses de la empresa

En los últimos años en esta región como en el país entero, se ha ido produciendo una reestructuración diversificada de sus canales de comercialización, como consecuencia del alto índice de migración que esta teniendo. El comercio en Madrid esta conformado por:

Tabla No 27

MODELO COMERCIO	% PARTICIPACION
SUPER/ HIPER MERCADOS	33.10%
ON TRADE (MAYORISTAS)	18.20%
TIENDAS	14.50%
OTROS	34.20%
TOTAL	100%

Autor: Jorge Angulo.

- 1. SUPER/ HIPER MERCADOS** Es el más creciente modelos de negocio en Madrid y el mas representativo, con una participación del mercado del 33.10%. Son las más grandes tiendas de víveres y donde la mayoría de las familias han volcado sus compras debido a la reducción de precios que estos presentan.

Gráfica No 6



- 2. ON TRADE (MAYORISTAS).**- Este modelo de negocios representan el 18.20% de la participación del mercado, y son básicamente grandes distribuidoras o importadoras que se encargan de la distribución de productos la por mayor a grandes negocios como hoteles, heladerías, restaurantes, etc.

3. **TIENDAS** En Madrid las tiendas, o los pequeños mini mercados son muy importantes y hay miles, lamentablemente estos están perdiendo clientes debido a que sus precios son mayores a los de las mega tiendas.

La mayoría de estas tiendas están pasando a ser propiedad de los migrantes, los cuales aprovechan sus compatriotas y el mercado de la nostalgia.

Gráfica No 7



La empresa tendrá ventajas competitivas claras frente a la competencia de otros países sudamericanos que se los resumen en los siguientes puntos:

- Aprovechar el mercado de la nostalgia que ha favorecido a miles de compatriotas ecuatorianos que ocupan el segundo lugar de migrantes en Madrid, y han obtenido muchos réditos en el mercado español.
- On Trade que permitirá obtener clientes potenciales que demanden mayor cantidad de productos que haciéndolo directamente. (Hoteles, Megatiendas, Restaurantes, Bares, etc.
- La experiencia en manejo de productos elaborados, semielaborados y terminados de la Distribuidora “EL REY” obteniendo una mayor cobertura en el territorio español abriendo campos a futuros expandirse a otras ciudades.

- La pulpa de Arazá por ser un producto semielaborado permite la variabilidad de usos complementarios y que genera mayor interés en el consumidor que como fruta entera.

3.5.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.

El proceso desde la entrega de la fruta como tal, por nuestros proveedores hasta la entrega de la mercadería en el exterior, será descrita en el siguiente proceso:

3.5.3.1 COSECHA

Aunque la empresa negociará la producción ya establecida a un proveedor en Santo Domingo, sin embargo, se referirá a este procedimiento para conocimientos generales.

Mediante el sistema semi intensivo tendremos dos cosechas bien definidas al año (Abril y Octubre). En estos meses el 90% del fruto de arazá está en sus niveles óptimos de maduración, peso y tamaño ($\frac{3}{4}$ maduro o maduro y un promedio de 15cm de diámetro), y en este proceso se tiene un 5% de desecho por la fruta dañada.

El mejor método para cosechar el arazá es en forma manual ya que necesita mucho cuidado por ser un fruto muy delicado.

Para la cosecha utiliza tijeras de corte para no dañar las ramas del árbol, además de canastas de recolección y carretas de acopio.

Por ser una fruta muy delicada se debe disponer de un sistema adecuado de acopio de los frutos durante este proceso para evitar daño de los mismos y facilitar su transportación al lugar de selección.

En general la cosecha de los frutos se realizara cada dos días, o por lo menos 3 veces por semana, pasando a ser diaria en el período de mayor abundancia. Los frutos se acopiarán manualmente en el árbol, de preferencia por la mañana bien temprano, evitando las horas más calurosas del día ya que éstas, asociadas a la manipulación y delicadeza de los frutos, favorecen la aceleración del proceso de deterioro de los mismos.

Gráfica No 8

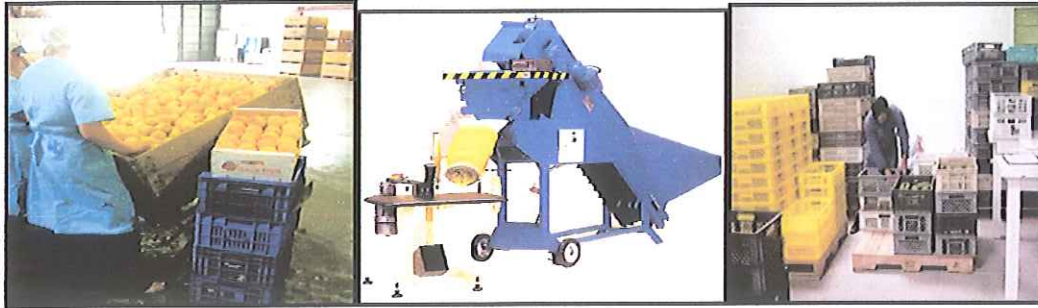


4.5.3.2 RECEPCIÓN MATERIA PRIMA

Este es el primer proceso en el área de producción de la pulpa y como la mayoría muy importante, ya que de la selección que se le realice dependerá la calidad del producto final.

En esta área se realizan las siguientes actividades:

- Recepción del arazá a los cosechadores.
- Pesado y conteo automático del mismo para llevar control para la producción, como para el pago a los cosechadores.
- Clasificación y selección de la fruta, eliminando aquellas que están demasiado manchadas, magulladas, podridas o no completamente maduras. (En este proceso se elimina un 10% de fruta).



Es necesario contar con 2 balanzas para pesaje de la fruta en cajas, con un peso de 500 kg. El personal estará equipado con material de control, plaquetas, pizarras y 1 pequeño armario para archivos.

3.5.3.3. LAVADO Y TROZADO DE FRUTA

Después de tener seleccionada la fruta el paso siguiente es el lavado y desinfección de esta. Se utilizarán dos métodos:

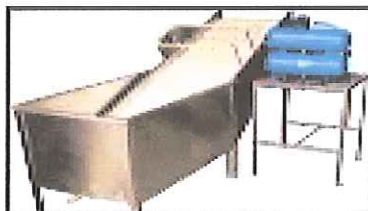
- Es un lavado por inmersión (tanque acero inoxidable con capacidad de 1080 lts), este tanque contiene agua con hipoclorito de sodio al 1%.

Esta acción genera desprendimiento de tierra, bichos y residuos de germicida que pueda contener la fruta.

- Luego de lavada la fruta ingresa a la cinta mecánica para ser cortada (parte la fruta en dos, y le cortan las dos puntas), esto se lo realiza para facilitar y agilizar el proceso de despulpar.

Según los estudios en el proceso de corte se tiene una pérdida del 6% de la fruta

Gráfica No 9



El personal estará equipado con gorras, botas, guantes, delantal impermeable, escobas manuales, etc. El proyecto creó un lavador de 03 piletas con duchas individuales que permite estas tareas con óptimos resultados de higienización y sanitación. Es necesario 02 baldes de plásticos de 50 lts para inmersión y apoyo al lavador a fin de aumentar la producción.

3.5.3.4. PROCESO DE DESPULPE Y PASTEURIZACIÓN

Este es el proceso donde se va a semi industrializar nuestro producto. El proceso es totalmente mecánico y es en dos etapas:

- El primero es el despulpe que consiste en la separación de la pulpa dejando a un lado semilla y cáscara, que es un equivalente al 24% la fruta.

Se realiza mediante aspas eléctricas y filtros milimétricos, para que el despulpe sea exitoso, estas aspas de regulan dependiendo la espesura que el cliente quiera su producto.

- Luego de el despulpe se realiza el refinamiento (filtrar la pulpa) y se agrega una solución de ácido ascórbico y sorbato de potasio, para evitar cambio en su coloración y contaminación de hongos y levaduras.

La Despulpadora con capacidad para 500 kg/ hora. Completamente en acero inoxidable, eléctrica con motor e instalación individual, 1 licuadora de 03/05 litros para tareas de homogenización, o de trituración de apoyo a la máquina para algunas frutas, 2 recipientes exclusivos para recepción de pulpa, , 01 Bancada de apoyo para operaciones, 01 cuchara-espátula de goma alimentar para alimentar la maquina despulpadora, 01 pulverizador manual para desinfección aérea.

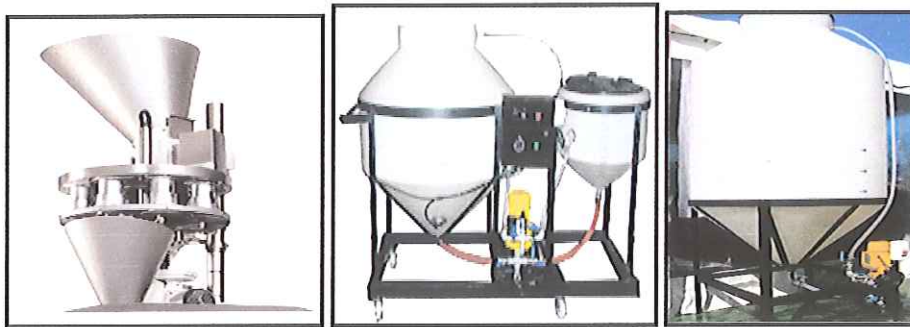
3.5.3.4.1 PASTEURIZACIÓN

Aunque se ha tomado todas las medidas sanitarias de precaución, siempre existe un grado de contaminación y es necesario someter a la pulpa a un grado de pasteurización.

Este proceso se realizará en forma mecánica a 90 grados centígrados por seis minutos, para luego dejar enfriar y poder empacar el producto.

La pasteurización se realizará con una maquina pasteurizadora (marmita acero 200Kls/ proc). El proceso de empacado y sellado se necesitará 1 tanque dosificador de 15/20 litros con una canilla y pico dosificador, todo en acero inoxidable, 1 selladora y soldadora eléctrica de bolsas plásticas con temporizador.

Gráfica No 10



3.5.3.5 EMPAQUE Y EMBALAJE

El producto es vertido a un tanque, el cual tiene una válvula manual que permite la dosificación de la pulpa. El producto es empacado en bolsas de polietileno, selladas correctamente sin exceso de aire; las cuales estarán impresas con el sabor y la fecha de vencimiento indicadas. El producto es embalado en canastillas plásticas para su almacenamiento, 30 Kg máximo por canastilla.

Se utiliza el equipo de procesamiento de arte de Tetra Pack y Alfa Laval para mantener el color natural, la esencia natural, los carotenoides y el contenido de nutricional.

El empaque y embalaje en lo que tiene que ver a exportaciones, y mas aun cuando se trata de productos perecederos juegan un papel muy importante en la conservación del producto.

Pues de este depende en un 60% que los productos lleguen al consumidor final, con sus características de higiene, calidad, y presentación hacia el consumidor final.

3.5.3.5.1 EMPAQUE

Siguiendo los nuevos estándares y necesidades del mercado internacional y tomando en cuenta el producto que se comercializa (pulpa de arazá 100% natural), se ha tomado la decisión de realizar el proceso de envasado o empaque mediante el sistema al vacío aséptica.

El material de barrera de las bolsas es normalmente poliéster metalizado al vacío o alcohol de vinilo etílico, mientras que el cuerpo de la bolsa suele ser de polietileno de baja o media densidad, y estas tienen una capacidad de 20 kilos.

El empaque esta compuesto generalmente por: la bolsa, boquilla de llenado. Un tapón.

Utilizar este tipo de empaque tiene muchas ventajas:

- La enorme eficiencia de los tratamientos térmicos durante el proceso aséptico permite mantener todo el sabor del producto y los componentes nutritivos.
- Tiene una vida útil de 8 a 12 meses.
- No se necesitan los conservantes químicos.
- Costes de transporte más bajos que el IQF.
- Descenso en los costes de almacenamiento.

Gráfica No 11

Se utilizará una máquina de empaque al vacío que permite empaquetar la pulpa con atmósfera modificada, pulpas. Es un equipo que posee una bomba de vacío que permite succionar todo el aire del interior del empaque y posteriormente lo sella por medio de una resistencia eléctrica; permite también la inyección de gases al interior de los empaques modificando la atmósfera de los mismos, permitiendo la conservación del producto.

3.5.3.5.2 EMBALAJE

El embalaje en un proceso de exportación juega un papel muy importante ya que de este depende que los empaques del producto no sufran daño por presión externa.

Las dimensiones y características físicas y técnicas del embalaje serán determinadas por el producto y el tipo de manipuleo al que vaya a ser sometido este.

Para la exportación de pulpa de fruta y según las características que ha tomado gracias al nuevo sistema de empaque se va a utilizar el (OCTOBIN 200).

Contenedor de 200 litros con la posibilidad de usar bolsa interior. Fabricado con cartón corrugado de alta resistencia 100% reciclable. Ideal para el almacenamiento y transporte de productos líquidos, pastosos y sólidos que no son clasificados como peligrosos.

La estructura y forma octogonal del embalaje garantiza mayor resistencia, y en el almacenamiento ofrece una significativa reducción del espacio al momento de cargar los contenedores de cartón al barco.

Este contenedor es práctico y fácil de ser armado y utilizado, es considerado el mejor embalaje para viajes sin retorno de la pulpa de fruta.

Gráfica No 12



3.5.3.6 CONTENERIZACION

Cuando la carga ya esta lista se pide a la naviera, el envío del contenedor a la fabrica y luego llevado de inmediato a puerto, para ponerlo a disposición de las autoridades pertinentes para que se realicen todas las inspecciones que este amerite. Para la exportación Pulpa de arazá, gracias a las nuevas formas de embalaje ya no es necesario un contenedor refrigerado.

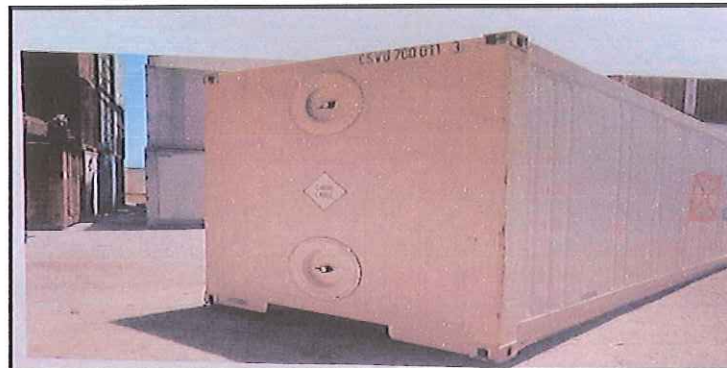
Gráfica No 13



Simplemente un contenedor en perfectas condiciones, su carga máxima será determinada por peso o volumen. El recomendado para enviar bajo estas circunstancias es el presentado a continuación:

3.5.3.6.1 CONAIR

Gráfica No 14



Para carga que requiere mantenerse refrigerada. Se conecta de abordo, con aire enfriado.

Este contenedor no posee equipo generador de frío. Es ideal para preparados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes. Ejemplo: manzanas, frutas.

Otra alternativa más exigente, según acuerdo con el importador es el Contenedor Reefer 40' High Cube.

3.5.6.2 CONTENEDOR REEFER 40' HIGH CUBE

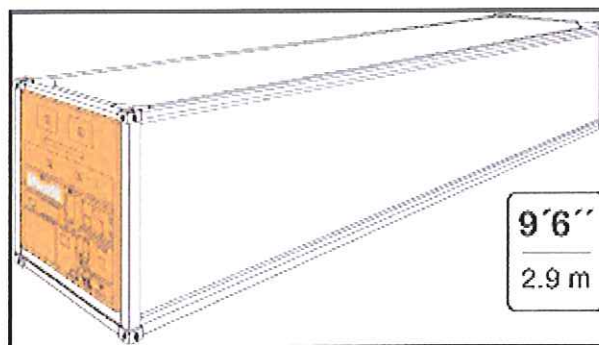
Particularmente conveniente para voluminosas y livianas (p.ej Frutas, Flores, Helechos) que requieran de temperaturas constantes o por debajo del punto de congelación. Sus características básicas son:

- El suministro de aire frío esta totalmente controlado.

- Tiene paredes recubiertas de espuma de poliuretano Para proporcionar el máximo aislamiento
- Tiene una unidad de refrigeración que asegura la conservación de la temperatura dependiendo del requerimiento de la carga

• Max. Peso Bruto:	30.480 kg.	67.200 lbs
• Max. Peso permisible	25.840 kg.	56.970 lbs
• Capacidad	67.8 m ³	2,39466 cuft
• Tara:	4.640 Kgs	10.230 Lbs

Gráfica No 15



3.5.3.7 TRANSPORTE

4.5.3.7.1 PUERTO DE EMBARQUE

Como el propósito del proyecto es el desarrollo del sector productivo de Esmeraldas, Se cree conveniente que la mercancía que va a ser exportada salga por el puerto marítimo de la provincia.

Se tiene que dejar claro que el proceso de logística para la exportación de la pulpa de arazá por el puerto de Esmeraldas tiene una ventaja frente a ser exportado por otros puertos

como Manta y Guayaquil (Los costos de transportación terrestre son determinados por la distancia, y el puerto de esmeraldas es el mas cercano a la procesadora).

Se debe tener en cuenta también que desde que esta al frente la administración PUERTO NUEVO MILENIO. Se ha convertido en la mejor plataforma logística integral para la atención de diversos tipos de carga, con menores tiempos de espera y agilidad en la gestión empresarial y operativa, generando beneficios para el sistema logístico del producto

Por su gran inversión en tecnología y equipos, las empresas navieras a nivel mundial observan con buenos ojos para hacer de este puerto su plataforma logística a nivel mundial, generando un ingreso de rutas que benefician a todos los productos, ya que no habrá rincón en la tierra donde no pueda llegar un producto ecuatoriano salido por el puerto de Esmeraldas.

4.5.3.7.2 PUERTO DE DESEMBARQUE

La mayor parte de las importaciones, España las realiza por el puerto de Valencia, y considerando que este es el principal puerto abastecedor de Madrid que es el mercado meta de el producto, se lo considera como la mejor opción para el desembarque de el producto. El puerto de Valencia por ser el puerto que mas contenedores mueve en el mundo, cuenta una amplia gama de servicios esenciales para la industria de logística mundial. El Puerto de Valencia es el puerto comercial líder del Mediterráneo occidental en términos de volumen de mercancías contenerizadas.

PUERTO VALENCIA

Gráfica No 16



- En este puerto existen diversas posibilidades de almacenamiento de productos, tanto de depósitos propios del puerto como dirigidos por entes privados.
- Algo muy importante es que cuentan con depósitos industriales dedicados a adaptar los productos a los requerimientos específicos de los consumidores.
- Cuenta con el mejor sistema logístico de transportación terrestre propio, dando mayor seguridad, menores costos, y garantizando las entregas con el prestigio del puerto a nuestro lugar de destino Madrid.

3.5.3.7.3 TRANSPORTE Y FLETE

Se debe tomar en cuenta que generalmente el servicio de transporte y flete son brindados por una misma empresa naviera. A continuación vamos a observar las empresas que funcional por el puerto de Esmeraldas:

Tabla No 28

Línea Naviera	RUTA	Agencia Naviera
TBS BBC	Houston / Veracruz / Esmeraldas Callao / Antofagasta	TECNISEA- BADEMAR
MAERSK SEALAND	Balboa / Esmeraldas	MAERSK DEL ECUADOR
WCL	Houston /Veracruz / Esmeraldas Guayaquil / Callao	TRADINTER
MP LINE	Esmeraldas / Buenaventura / Balboa / Pto. Cabello / Pto. Sucre / Cartagena	REMAR
NYK LINE	Nagoya / Yokohama / Pto. Caldera / Quetzal / Buenaventura / Esmeraldas / Guayaquil	REMAR
MITSUI OSK LINES	Japón / Esmeraldas	REMAR
SEABOARD MARINE CONTI – MOL	Houston / Esmeraldas / Callao / Matarani / Arica-Iquique / Antofagasta / Valparaíso / San Vicente. CONTI MOL Desde China con una frecuencia mensual	ZANDERS
HOEGH AUTOLINER AS OLDENDORF CARRIERS	Venezuela / Colombia / Ecuador / Perú y Chile Matanzas / Buenaventura / Esmeraldas.	ANDINAVE

Autor: Jorge Angulo

Al analizar las empresas y las rutas, se puede ver que la única naviera que puede dar el servicio de transporte y flete al producto hacia el puerto de Valencia es la empresa MAERSK DEL ECUADOR.

Ya que aunque en el cuadro de rutas solo llegue hasta el puerto de Balboa en Panamá, hay que dejar claro que por ser una gran empresa la cual tiene muchas rutas de transporte alrededor del mundo, usa a este puerto como una plataforma donde distribuye su carga a todos los puertos comerciales incluido el puerto de Valencia destino de el producto a exportar.

La ruta que recorrerá el barco que transporta el producto será:

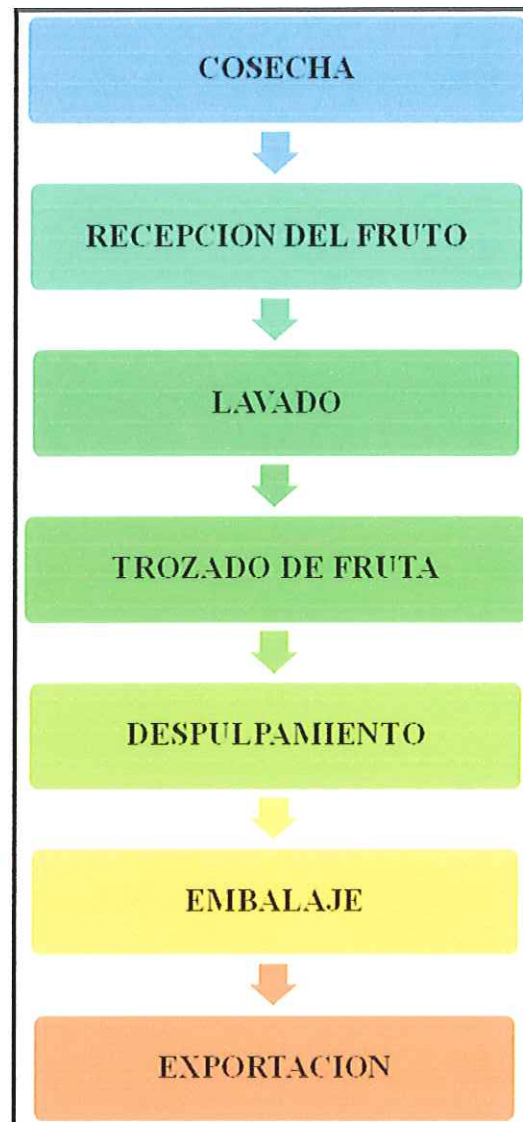
1. Salida del puerto de Esmeraldas al puerto de Balboa en Panamá a una distancia de (487 millas náuticas).
2. Arribo al puerto de Balboa y transbordo del producto hacia la nueva ruta.
3. Salida del puerto de Balboa en Panamá y arribo al puerto de Valencia en España con una distancia de (1.214 millas náuticas).

Este proceso de transportación dura alrededor de 8 a 10 días, estos dos días no especificados son debido al tiempo que se demore, el cambio de ruta y a disponibilidad de buques por parte de la naviera.

3.5.4 FLUJO DE PROCESO.

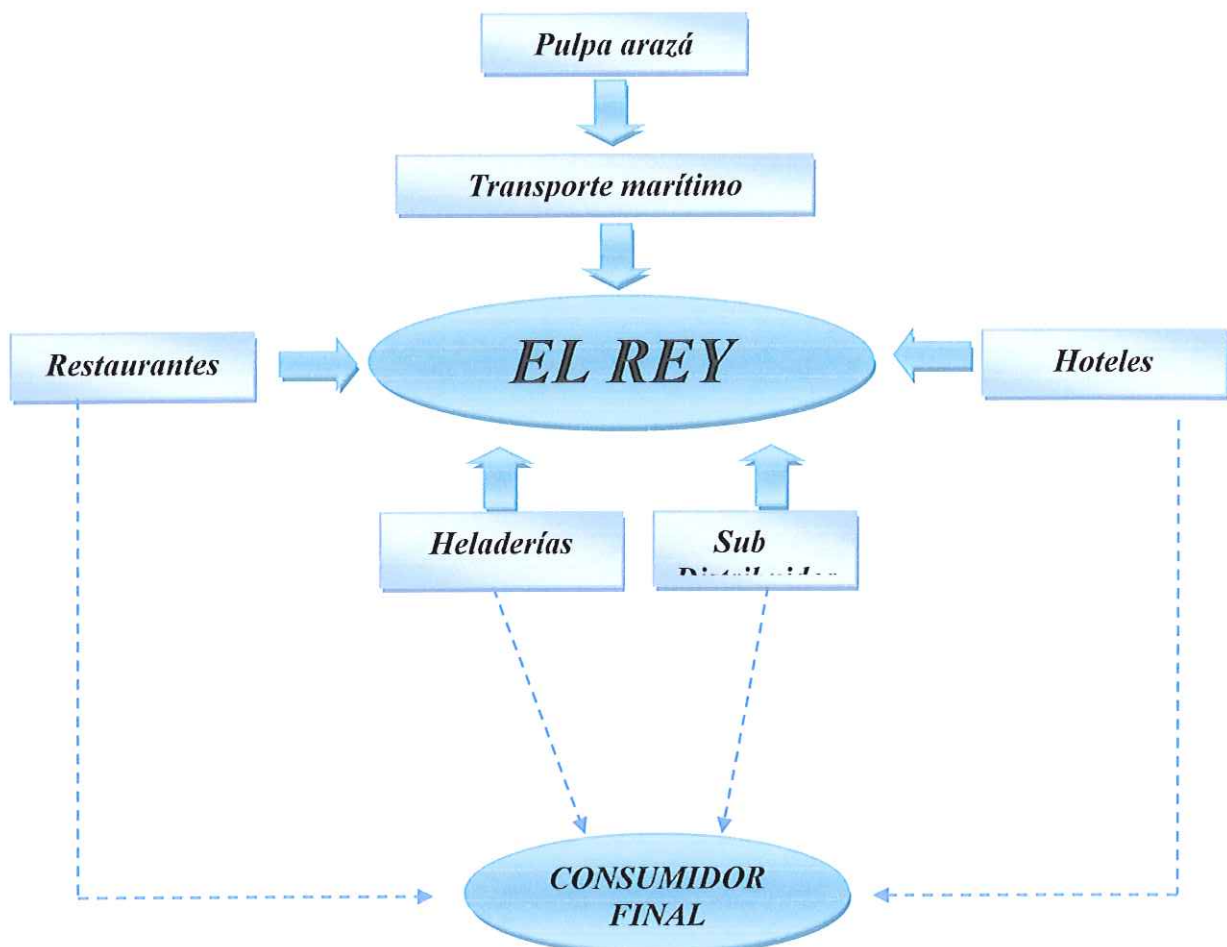
En el siguiente flujo de proceso se detalla básicamente cada uno de los pasos ha seguir, desde las cosechas en los terrenos del productor hasta el proceso de exportación, haciendo mas fácil la comprensión de las diferentes etapas explicados anteriormente.

PROCESO DE SEMI INDUSTRIALIZACIÓN



En el siguiente flujo de proceso se detalla básicamente cada uno de los pasos ha seguir, desde la Obtención de la pulpa, proceso de exportación hasta la comercialización en el mercado de Madrid.

Gráfica No 17



4.5.5 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

La estrategia de comercialización es un factor muy importante ya que de este aspecto es un factor determinante a la hora de mantener el producto a largo plazo, es por eso que se analizó la mejor opción mencionado a continuación:

4.5.5.1 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Para realizar la elección de una estrategia de comercialización se debe observar bien los objetivos del proyecto, la capacidad de negociación de la empresa, características del producto, y el mercado al que va dirigido.

Con todos estos análisis se ha decidido que se realizara negociaciones con una empresa ON TRADE (distribuidora). Llamada EL REY.

Se eligió negociar con una distribuidora por dos motivos primordiales:

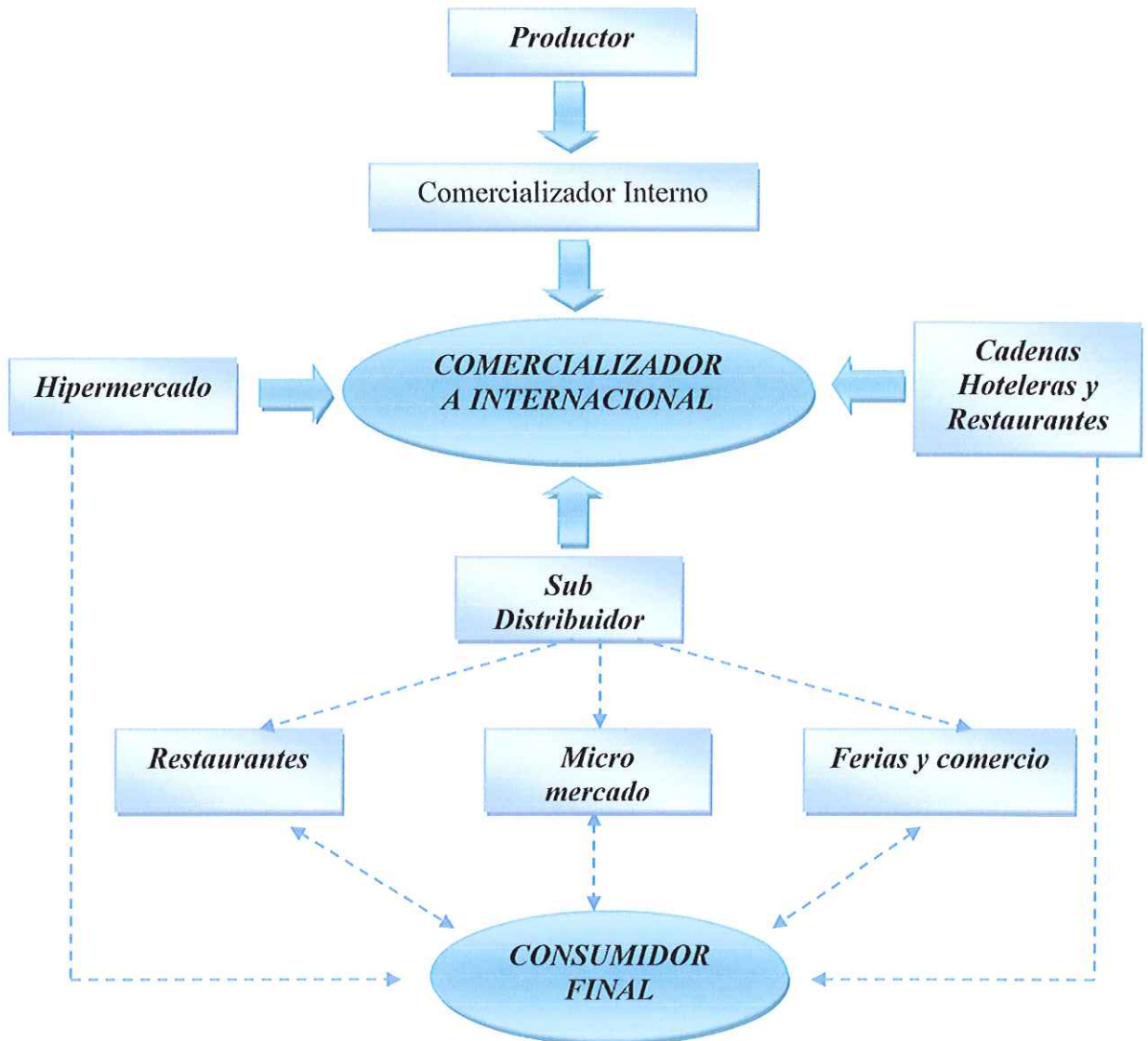
1. Las características del producto (**pulpa semi procesada de arazá en fundas de 20 kilos**), no es un producto elaborado directamente para consumir en la casa, sino más bien como una materia prima o para consumir en grandes cantidades.

Los consumidores finales serian hoteles, restaurantes, heladerías, o empresas dedicadas a vender pulpa de fruta personales.

2. Aunque lo primordial sería llegar al consumidor final directamente, la empresa no cuenta con los recursos económicos para generar una distribución y buscar clientes individuales es por esto que se prefirió trabajar por medio de una distribuidora, la cual tiene plenamente identificados los posibles clientes del producto.
3. Otro factor importante es que por ser una empresa nueva en Madrid no se cuenta con experiencia y reconocimiento ganado y en este mercado eso es algo muy importante, es por esto que mejor aprovechar la experiencia y nombre de una distribuidora como la del REY.

A continuación se observara el canal de distribución que se va a usar para poder gozar de los beneficios de ingresar un producto al extranjero:

Gráfica No 18



Debemos tener en cuenta que esta empresa (EL REY) son distribuidores casi en un 100% de productos de los países americanos, manejan su propio sistema de logística, distribución y desaduanización de sus productos.

3.5.6 TAMAÑO DE MERCADO

Los niveles de producción de la empresa real presentado en el punto (4.5.7), tomando en cuenta el periodo de acopio semestral, tendremos una producción de 28.800 sacos de pulpa de 20 Kg, generando una producción total de 57.600 Kg de pulpa en el primer año de producción en cuanto a la capacidad de la Planta Procesadora.

3.5.6.1 PRODUCCIÓN DE LA MAQUINARIA

- La capacidad del camión, para transportar es de 4 toneladas de pulpa, es decir 4000 Kg.
- El cuarto de refrigeración tiene una capacidad de 5000 Kg.
- La duración de la fruta sin congelar tiene una duración de 10 días
- La planta la producción diaria según la maquinaria expuesta con despulpadora que tiene una producción de 500 Kg/h, es decir una jornada de trabajo diaria de 8 horas, se procesan 4000 Kg, a la semana se producen 24.000 kg. por semana.

En el primer año de producción se tendrán 486.000 kg de pulpa, tomando en cuenta la presentación de sacos de 20 Kg, que se comercializará en el exterior se obtendría 24.300 sacos de pulpa de arazá para el mercado madrileño.

3.5.7. DISPONIBILIDAD EN MATERIA PRIMA

La extracción de pulpa de arazá es relativamente fácil. Una vez extraída la pulpa se puede guardar en bolsas o en recipientes plásticos a menos 10° C. A continuación se presenta la disponibilidad en materia prima anual en los primeros 10 años de su actividad:

Tabla No 29

AÑOS	CANTIDAD
2008	73,42
2009	76,38
2010	79,34
2011	82,31
2012	85,27
2013	88,23
2014	91,20
2015	94,16
2016	97,12
2017	100,08

Autor: Jorge Angulo

3.5.8. DISPONIBILIDAD DE CAPITAL

La inversión realizada requerida para poner en marcha la empresa que se encargará de la elaboración y comercialización de la pulpa se muestra a continuación:

- 50 % accionistas y 50 % préstamos bancarios

3.5.9 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

Una vez estudiada la producción se analizará el periodo de negociación de la pulpa en el año. Con la producción directa e indirecta se establecerá dos periodos de abastecimiento al cliente español:

- 1. Trimestral.-** Con el cual la producción directa, abastecerá a su cliente en 4 periodos trimestrales mostrados en el siguiente cuadro:

3.5.9.1 CRONOGRAMA ANUAL DEL PRIMER PERIODO

Tabla No 30

<i>Meses</i>	<i>Ener.</i>	<i>Febr.</i>	<i>Marz.</i>	<i>Abr.</i>	<i>May</i>	<i>Jun.</i>	<i>Jul.</i>	<i>Agos.</i>	<i>Sept.</i>	<i>Oct.</i>	<i>Nov</i>	<i>Dic.</i>
Trimest.												
1	1	1	1									
2				2	2	2						
3							3	3	3			
4										4	4	4

Autor: Jorge Angulo

Se utilizara cuando la demanda del mercado madrileño sea más constante y sea en menores cantidades por lo general. Los resultados del tipo de producción arrojan 4 producciones fuertes en el año con un promedio del 80% de la producción de la cosecha

Aproximadamente 270 toneladas de pulpa de arazá en cada una de los periodos trimestrales.

Se tomará en cuenta que en tres meses la fruta esta en un 80 %, calculando que para su llegada al mercado internacional estará a un 100%. Cabe recalcar que este periodo de exportación, es recomendado cuando los árboles en su producción correspondan a los 8 años desde su siembra.

2.- Semestral.- Con el cual la producción directa, abastecerá al posible cliente en 2 períodos semestrales, siendo este el programa de exportación que se ofrecerá oficialmente por la empresa, teniendo en cuenta las 3 producciones cada dos meses, según la cantidad de pulpa ofertada, en el siguiente cuadro:

3.5.9.2 CRONOGRAMA ANUAL DEL SEGUNDO PERIODO

Tabla No 31

	<i>Meses</i>	<i>Ener.</i>	<i>Febr.</i>	<i>Marz.</i>	<i>Abr.</i>	<i>May</i>	<i>Jun.</i>	<i>Jul.</i>	<i>Agos.</i>	<i>Sept.</i>	<i>Oct.</i>	<i>Nov</i>	<i>Dic.</i>
PERIODO													
	1	1	1	1	1	1	1						
	2							2	2	2	2	2	2

Autor: Jorge Angulo

Se utilizará mayormente, cuando la demanda sea mayor y el abastecimiento sea en grandes cantidades, para abastecer el mercado de Madrid, o cuando la rotación del producto sea lenta. Los resultados del tipo de producción arrojan 3 producciones fuertes en el año.

Aproximadamente 243 toneladas de pulpa de arazá en cada una de los periodos semestrales.

3.5.10 LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

La localización de la empresa esta ubicada en la provincia de Esmeraldas en el cantón Atacames, en el kilómetro uno vía sua - same, a mano derecha de la carretera.

Esta granja consta de 25 hectáreas de terreno aptas para el cultivo de arazá, y con la facilidad de ingreso de insumos para realizar el proceso respectivo para hasta llegar al producto final que es la pulpa de arazá.

3.5.11 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.

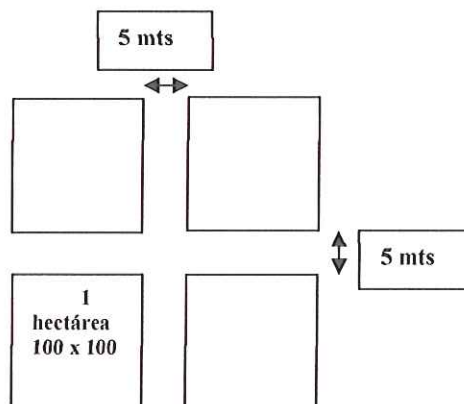
3.5.11.1 ÁREA DE CULTIVOS

Será utilizada a futuro, ya que se comprará la producción a terceras personas. Sin embargo, se distribuirá para futuros cultivos cuando la demanda lo requiera. Es el área más grande de la granja y consta de 17 hectáreas, dividida en dos partes.

(15 ½ para los cultivos de arazá), esta subdividida en 15 parcelas de una hectárea cada una, para mayor control de los procesos. Y divididas entre si por 5 metros. de camino para su fácil acceso a la plantación y manejo del producto.

A continuación se presenta el siguiente grafico:

Grafica No 19



3.5.11.2 ÁREA DE PROCESOS

El área de procesos es básicamente donde se va a generar la transformación del producto, esta área cuenta con un galpón de 30 metros de largo por 10 metros de ancho, en el cual se encuentran divididas las diferentes áreas que intervienen en el proceso de transformación del producto de materia prima a pulpa de arazá.

- **3.5.11.2.1 ÁREA DE ACOPIO**, Es la primera área dentro del galpón en donde se recibe el arazá en fruta recogido del área de cultivo, tiene una dimensión de 100 mts² (10 metros de largo x 10 metros de ancho).

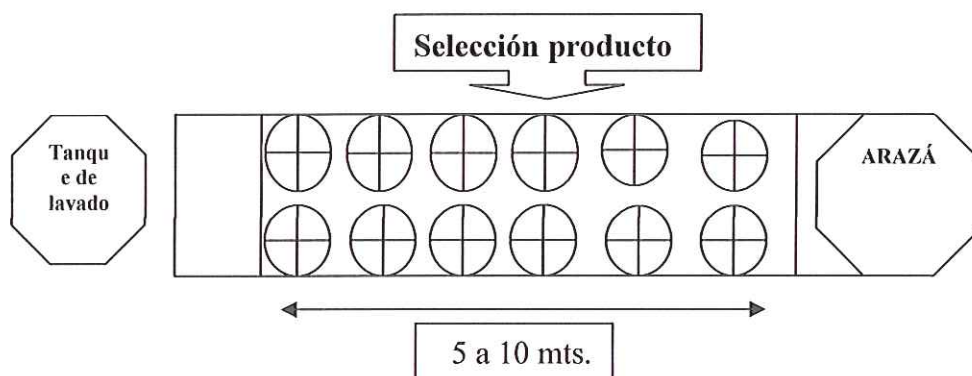
Esta área es la más grande debido a que en ella transitaran camiones y camionetas y carretas en el momento del acopio de la fruta, además servirá como central de carga el momento en que la pulpa este lista para la exportación.

En esta área esta conformada por una cinta mecánica y una unidad de lavado por inmersión.

3.5.11.2.2 ÁREA DE LAVADO Y LIMPIEZA, Es la segunda área en el proceso y es donde se lava la fruta y se saca toda la basura o fruta dañada, esta tiene una dimensión de 50 mts² (10 metros de largo x 5 de ancho).

En esta área esta conformada por una cinta mecánica y una unidad de lavado por inmersión

Grafica No 20



3.5.11.2.3 ÁREA DE DESPULPE, Es el área donde se procede a despulpar la fruta ya lavada y seleccionada. La dimensión de esta área es de 50 mts² (10 metros de largo x 5 de ancho).

3.5.11.2.4 ÁREA DE CONGELAMIENTO, La dimensión de esta área es de 25 mts² (5 metros de largo x 5 mts de ancho), en esta área se encuentra la unidad de congelación de la pulpa con capacidad para 5 toneladas de pulpa.

3.5.11.2.5 ÁREA DE BODEGA, Las bodegas y la forma de almacenamiento de los insumos, juega un papel muy importante para la rapidez de los procesos. Esta bodega estará subdividida en tres partes (insumos, herramientas y abono con pesticidas cuando se lo requiera), su dimensión es de 25 mts² (5 metros de largo x 5 mts de ancho).

3.5.11.2.6 ÁREA ADMINISTRATIVA, Es le área mas pequeña de la empresa en cuanto a instalaciones se refiere, consta de 20mts² (5mts de fondo x 5mts de ancho) divididos en 2 oficina y una área de archivos

Grafica No 21



3.5.12 INVERSIÓN DE EQUIPO Y MAQUINARIA

La inversión de equipos y maquinarias con los que la empresa contará se detallan en el siguiente cuadro:

INVERSION DE MATERIA PRIMA

Tabla No 32

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
FRUTOS DE ARAZÁ	356740	0,10	35.674,00
EMPAQUE Y EMBALAJE	73.417,00	0,20	14.683,40
SORBATO DE POTASIO	73.417,00	0,08	5.506,28
TOTAL			55.863,68

Autor: Jorge Angulo

Tabla No 33

RESUMEN DE INVERSION TOTAL			
DESCRIPCION			TOTAL
Recursos materiales y equipos		190.104,49	190.104,49
Recurso Humano	2	2.848,61	5.697,22
Gastos de Constitución			1.570,00
Materia Prima			55.863,68
TOTAL INVERSION INICIAL			253.235,39

Autor. Jorge Angulo

MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Tabla No 34

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Equipo de carga (carreta ruedas laterales)	400,00	400,00
1	Balanza romana de más de 100kls	800,00	800,00
1	Cinta transportadora (modelo fk 120 de aluminio)	3.000,00	3.000,00
1	Tanque lavado (pvc cap 2000 lts)	900,00	900,00
100	Gavetas (cónico ojales para desag(ue)	6,50	650,00
1	Máquina despulpadora (marmita acero 500 kls/hora)	9.600,00	9.600,00
1	Máquina pasteurizadora (marmita acero 200 kls/proc)	3.500,00	3.500,00
1	<máquina empacadora	7.200,00	7.200,00
1	Instalación de equipos	1.600,00	1.600,00
	TOTAL MAQUINARIA		27.650,00

Elaborado: Jorge Angulo

EQUIPOS INFORMATICOS

Tabla No 35

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	Computador	1.100,00	2.200,00
			-
	TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS		2.200,00

Elaborado: Jorge Angulo

EQUIPOS DE OFICINA

Tabla No 36

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	Teléfonos	60,00	120,00
1	Televisores 32" a color	450,00	450,00
1	Mini Refrigeradoras	301,00	301,00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		871,00

Elaborado: Jorge Angulo

HERRAMIENTAS

Estas herramientas son los requerimientos industriales necesarios para la planta procesadora:

HERRAMIENTAS

Tabla No 37

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
4	Gorros	10,00	40,00
3	Pares de botas	35,00	105,00
1	Uniforme para guardia de seguridad	60,00	60,00
10	Extintores	65,00	650,00
			-
	TOTAL INVENTARIOS DE CONSUMO		855,00

Elaborado: Jorge Angulo

MUEBLES Y ENSERES

Corresponde todo lo concerniente a los materiales de oficina necesarios para la coordinación de la actividad planteada.

MUEBLES Y ENSERES

Tabla No 38

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	Escritorios	400,00	800,00
2	Sillas ejecutivas	80,00	160,00
2	Anaqueles de Archivo	50,00	100,00
24	Sillas plásticas	5,00	120,00
			-
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		1.180,00

Elaborado: Jorge Angulo

SUMINISTROS DE OFICINA

Tabla No 39

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
6	Resmas de papel	3,85	23,10
24	Esferos	0,25	6,00
12	Lápices	0,25	3,00
6	Correctores	0,80	4,80
24	Carpetas	0,20	4,80
2	Perforadoras	6,00	12,00
2	Grapadoras	8,00	16,00
5	Cajas de clips	0,50	2,50
4	Pisapales	1,50	6,00
6	Agenda telefónica	4,00	24,00
12	Factureros	6,00	72,00
10	Cientos de tarjetas de presentación	5,00	50,00
10	Cientos de calendario	5,00	50,00
12	Libretines	0,40	4,80
6	Resaltadores	0,30	1,80
6	Borradores	0,40	2,40
12	Cajitas de memorandum	0,50	6,00
	TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		289,20

Elaborado: Jorge Angulo

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

Tabla No 40

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
6	Fundas de Deja de 2 Kilos	3,80	22,80
1200	Jabones de tocador	0,15	180,00
12	Trapeadores	3,00	36,00
6	Tinas	5,00	30,00
36	Viledas de limpieza	1,40	50,40
5	Cientos de Papel Higienico	24,00	120,00
12	Tarrinas de detergente de platos	1,85	22,20
40	Lustre	0,35	14,00
12	Escobas	2,00	24,00
4	Palas	2,50	10,00
4	Cepillos de baño	1,40	5,60
48	Pato tanque	2,43	116,64
6	Ambientadores	0,85	5,10
20	Toallas medianas	4,00	80,00
5	Galones de Pinoklin	11,20	56,00
5	Galones de Cloro	1,20	6,00
5	Galones de Baygon	8,50	42,50
6	Guantes de caucho	2,00	12,00
6	Delantales	4,00	24,00
25	Cestos de basura	3,65	91,25
2	Escobillones	2,15	4,30
	TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		952,79

Elaborado: Jorge Angulo

EDIFICIO

Tabla No 41

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Edificio e Industria	81.546,50	81.546,50
	TOTAL EDIFICIO		81.546,50

Elaborado: Jorge Angulo

TERRENO

Tabla No 42

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
5,7	Terreno 5.7 Ha.	9.000,00	51.300,00
	TOTAL TERRENO		51.300,00

Elaborado: Jorge Angulo

VEHICULOS

Tabla No 43

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Vehículo	23.650,00	23.650,00
	TOTAL VEHICULO		23.650,00

Elaborado: Jorge Angulo

GASTOS DE CONSTITUCION

Tabla No 44

Honorarios de abogado	300.00
Constitución en la Notaría pública	100.00
Gastos de Tramitación	100.00
Honorarios Ing.Civil	800.00
Inscripción Super de Cia.	100.00
Inscripción en el Registro Mercantil	60.00
Permisos municipales, Direc.Salud, Bomberos y otros	110.00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	1,570.00

Elaborado: Jorge Angulo

3.6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL.

3.6.1 NOMBRE DEL NEGOCIO

El nombre mediante la cual la empresa se va a hacer conocer a nivel internacional es **“EXPOARAZÁ” CIA LTDA.** Empresa de producción y comercialización de pulpa de Arazá. La empresa opto por este nombre en cuestión que cada una de las palabras que lo conforman hace referencia a la actividad a la que se dedica.

EXPO: Con esta palabra la empresa limita exactamente la magnitud de la negociación a la que está dispuesta a hacer (exportar).

ARAZÁ: Se refiere al producto que se va a vender por medio de esta empresa (pulpa de Arazá).

CIA LTDA: Se utiliza esta abreviación ya que es una exigencia de la superintendencia de compañía, para saber bajo que modelo esta consolidada la misma.

Algo muy importante que hay que resaltar es que aunque el nombre delimita muy bien las funciones de la empresa con este no cierra la posibilidad de incrementar la línea de sabores de pulpa.

3.6.2 LOGO

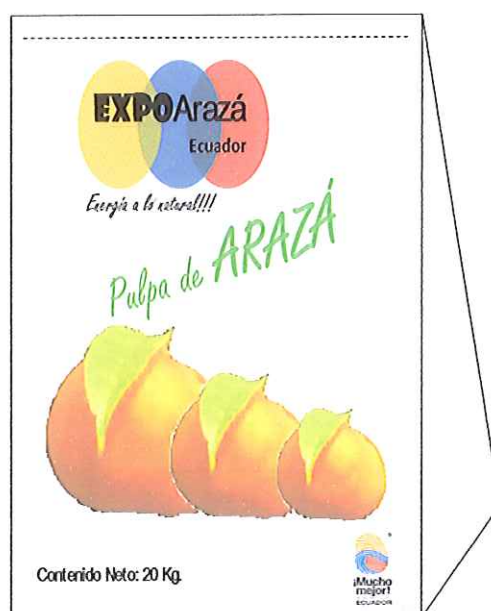
El logo presentado, es el que tendrá la empresa, de acuerdo a los parámetros exigidos con la norma INEN y la FDA (Food and Drug Administration). Resalta que la pulpa es elaborada en el Ecuador cumpliendo con toda la documentación exigida en el país.

El logo es novedoso, resaltando el país de origen, las características del producto, el nombre de la empresa, peso, fecha de caducidad, etc.

El logo es la imagen del producto, que permitirá llegar al consumidor final, por eso cumple con todos los requisitos para una buena comercialización. A continuación se presenta el mismo:

Este es el diseño principal del empaque de 20 Kg. de la pulpa de Arazá

Grafica No 22



Este es el diseño de la parte posterior del empaque de 20 Kg. de la pulpa de Arazá.

Grafica No 23

Pulpa de **ARAZÁ**

Pulpa Tipo II
 Tiempo Máximo de Consumo: 01 año

Arazá

Eugenia stipitata

FRUTAL DE LA SIERRA

FRUTAL DE LA SIERRA

Para el cultivo en zonas montañosas y de altura, se debe utilizar el suelo fértil y el agua limpia. El riego debe ser regular y constante. Se debe evitar el exceso de agua y el uso de pesticidas. Se debe utilizar abonos orgánicos y químicos.

El tiempo de vida útil de la pulpa es de 12 meses.

Información Nutricional		
Componente	Cantidad	(Por 100 g)
Proteína	60	100
Carbohidrato	70	808
Grasa	05	38
Cenizas	05	05
Fibra	55	65
Fósforo	34	38
Hidrógeno	131	1,75
Hierro	01	0,09
Potasio	103	2,47
Calcio	015	0,32
Magnesio	008	0,10
Vitamina	77	742

Nota de Emisión:

Eugenia stipitata!!

Otro de los diseños que utilizaría la empresa de acuerdo a las exigencias de mercado internacional sería el modelo presentado a continuación:

Grafica No 24



3.6.3 PROPUESTA DE VENTA

La propuesta va ser enfocada a que la pulpa de Arazá es un alimento con muchas proteínas, sabor exótico, fácil de preparar, ideal para personas con un ritmo activo diario.

La propuesta será promocionarlo como un energizante natural pensado en la satisfacción y bienestar de las familias españolas y ecuatorianas radicadas en Madrid”.

El slogan para el producto final exportado por EXPOARAZÁ es **“Energía a lo Natural”**. Mensaje corto, pero que enmarca lo que la empresa quiere hacer llegar al consumidor final, un producto con alto contenido proteínico en una fruta natural.

3.6.4 CARACTERÍSTICAS Y TIPO DE ORGANIZACIÓN

3.6.4.1 CARACTERÍSTICAS

EXPOARAZÁ, es una comercializadora que esta fundamentada en la identidad nacional ecuatoriana, que apoya la agro forestación, los cultivos sostenibles de la frutas exóticas y el interés de generar una cultura exportadora de este rubro.

El producto a manejar en la empresa será el arazá; ya que esta fruta es muy exquisita al paladar de los consumidores, porque poseen un sabor dulce y sensual que embriaga los sentidos con su aroma mágico.

La nueva tendencia hacia los productos prácticos y de fácil preparación, con un mayor tiempo de durabilidad y con el sabor natural de la fruta y una nueva variedad de sabores exóticos será la ventaja competitiva para los competidores actuales.

3.6.4.2 TIPO DE ORGANIZACIÓN.

EXPOARAZÁ, será una **organización con fines de lucro, formal y centralizada**, es decir, una empresa, cuyo principal objetivo es lograr un beneficio o utilidad. Para ello, ya que se tendrá, una estructura organizacional formal (aunque sea básica) y la autoridad se concentrará en la junta de socios (quién tiene la última palabra).

3.6.5 MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS.

3.6.5.1 MISION

Fomentar un ambiente cultural de consumo de productos exóticos, que ayuden al aumento de la calidad de vida; creando conciencia de salud y bienestar en el mercado institucional, siendo líderes en la comercialización de pulpa de Arazá congelada, con el fin de satisfacer las expectativas de los clientes al brindarles un producto saludable que contenga un alto valor nutricional y así desarrollar una cultura de mejoramiento continuo.

3.6.5.2 VISION

“**EXPOARAZÁ**”, será la empresa ecuatoriana, reconocida como la mejor opción de fomentar un ambiente cultural de consumo de un producto exótico, comercializando pulpa de Arazá congelada a nivel nacional e internacional. Será en cinco años una comercializadora de Pulpa de Arazá, con amplia cobertura del mercado nacional, consolidándose como una compañía exportadora e integrando un equipo humano capaz de liderar el desarrollo y crecimiento de la organización.

3.6.5.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Comercializar la pulpa de arazá en el mercado madrileño, aprovechando la tendencia actual de productos naturales, con alto contenido de proteínas y fácil de preparar.
- Identificar, diseñar e implementar un plan estratégico adecuado para desarrollar la actividad de distribución en el mercado español, reduciendo los costos y generando mayores utilidades para la empresa.
- Transcender fronteras, aprovechando la cultura migratoria establecida en la Unión Europea, a destinos como Italia y Holanda cuyas expectativas de la pulpa de arazá esta en potencial crecimiento.

3.6.6 REQUERIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO PARA LA PUESTA EN MARCHA

El esquema, la organización y la distribución del personal de la empresa se la realizó en base a la experiencia de personas y empresas de similares características.

Además se ha considerado la cantidad del personal necesario, de acuerdo a los estándares de calidad establecidos por el Ministerio de Trabajo y adecuados a las necesidades de la empresa.

El recurso humano de la empresa será de mínimo 7 personas, con funciones diversas que son nombradas a continuación:

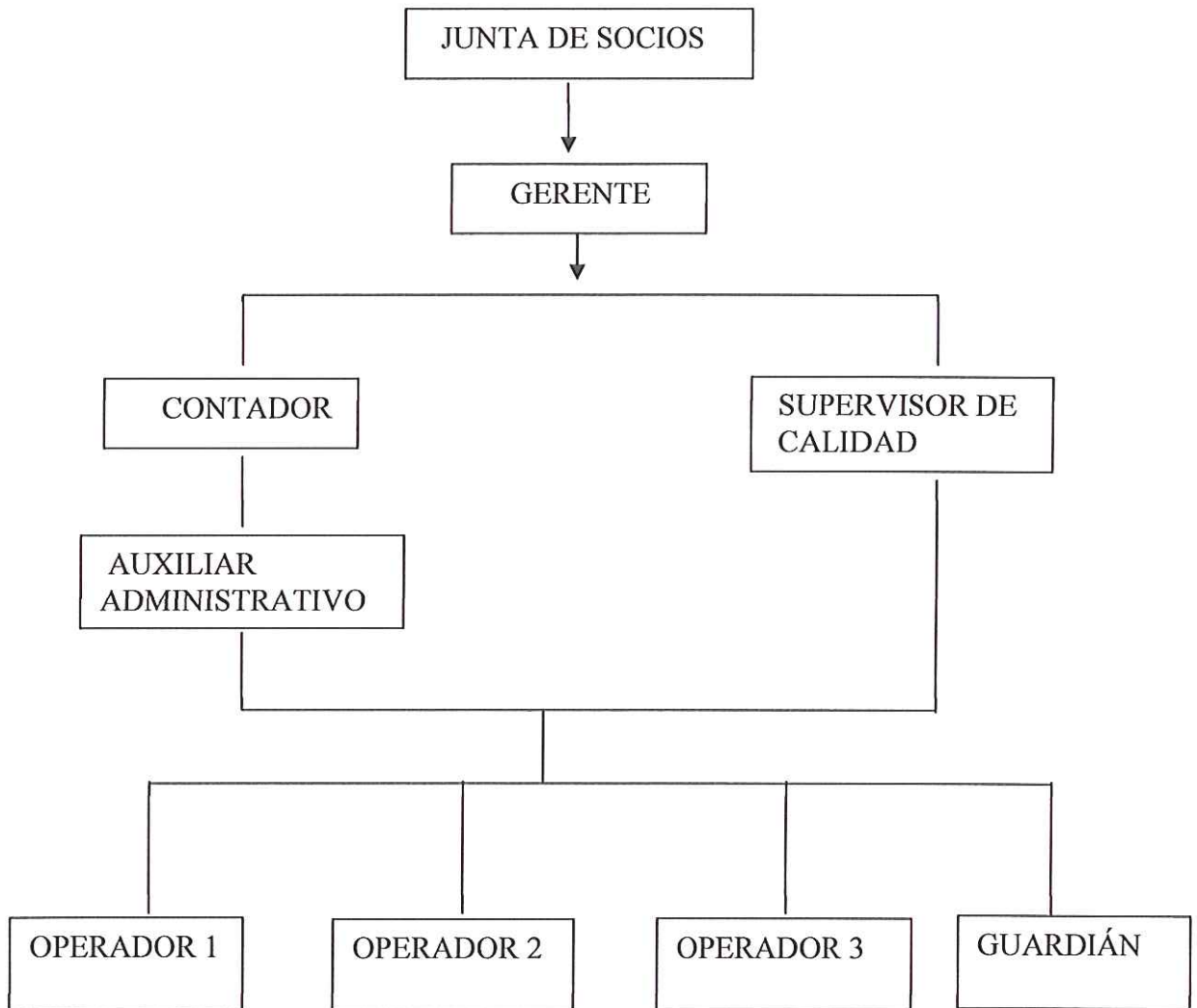
- **GERENTE**
- **SUPERVISOR DE CALIDAD**
- **CONTADOR**
- **AUXILIAR ADMINISTRATIVO**
- **OPERADOR 1**
- **OPERADOR 2**
- **OPERADOR 3**
- **GUARDIAN**

La junta de socios que aunque son la parte directiva de la empresa no influyen directamente en la consecución de objetivos.

3.6.7 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN

Por la magnitud de la inversión y los procesos que implica este proyecto, es necesario determinar una estructura administrativa. Estructurando los puestos de trabajo, el manual de funciones y la responsabilidad de los mismos.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



3.6.7.1 MANUAL DE FUNCIONES

3.6.7.1.1 JUNTA DE SOCIOS

Esta conformada por tres socios, los cuales responden de acuerdo a su participación de capital aportado.

Existirá un socio mayoritario con el 40% de participación y los dos socios restantes tendrán una participación igualitaria del 30% cada uno.

Esta junta tiene que reunirse obligatoriamente una vez al año para revisar los resultados de la misma, pero por ser una empresa nueva el momento que es la primera producción (a los dos años) se reunirán cada tres meses.

3.6.7.1.2 GERENTE

Sus actividades y responsabilidades deben ser reportadas a la junta de accionistas. Ayuda a la expansión de la empresa en la búsqueda constante de potenciales clientes, se encargará de negociar y cerrar los negocios previo acuerdo alcanzado.

3.6.7.1.2.1 PERFIL DEL CARGO:

- ✓ Administrador de empresas, Ingeniero Comercial o carreras afines
- ✓ Experiencia mínima de tres años en cargos similares
- ✓ Entre 23 y 35 años

3.6.7.1.2.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- ✓ Representar legalmente a la empresa.
- ✓ Conocer y poner en práctica las normas y derechos que estipula el código de trabajo, de compañías, las políticas y reglamentos internos de las mismas y demás normas afines.
- ✓ Planificar, organizar, dirigir, controlar y evaluar periódicamente las actividades que involucre el logro de los objetivos y buen funcionamiento de la compañía.
- ✓ Revisar y aprobar las proformas del presupuesto anual de equipamiento, de operaciones y realizar un plan estratégico acorde a las necesidades de la empresa.
- ✓ Supervisar, asesorar, capacitar y proporcionar los elementos necesarios al personal para el cumplimiento de sus labores.

- ✓ Encargado de realizar las negociaciones y gestiones de ventas del producto a nivel nacional e internacional.
- ✓ Presentar a la Súper de Compañías hasta el 15 de abril de cada año el Balance de Situación Final.

3.6.7.4. CONTADOR


Su actividades y reportes deben ser reportadas al gerente o administrador.

3.6.7.4.1 PERFIL DEL CARGO:

- ✓ Contador Público Autorizado.
- ✓ Experiencia mínima de tres años en cargos similares.
- ✓ Experto en manejo de programas contables

3.6.7.4.2. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- ✓ Conocer y poner en práctica las políticas y reglamentos previstos para el funcionamiento de la empresa.
- ✓ Planificar, organizar dirigir, controlar y evaluar periódicamente las actividades que involucre el área financiera de la compañía.
- ✓ Elaborar los contratos de trabajo tanto para el personal administrativo y de planta.
- ✓ Realizar todos los trámites en las diferentes instituciones financieras y de control (IESS, SRI, Bancos).
- ✓ Elaborar los roles de pago.



✓ Elaborar hasta el 15 de Marzo de cada año el Balance de Situación Final que el gerente debe presentar a la Superintendencia de Compañías.

✓ Organizar las actividades orientadas al registro y archivos permanentes de la información contable y conservar bajo custodia los mismos.

✓ Facilitar información financiera oportuna para la toma de decisiones

3.6.7.5 SUPERVISOR DE CALIDAD

Su actividades y reportes deben ser reportadas al gerente y o junta de socios.

3.6.7.5.1 PERFIL DEL CARGO:

- ✓ ING Agrónomo o Agroindustrial,
- ✓ Experiencia mínima de tres años en cargos similares.
- ✓ Entre 25 y 35 años.
- ✓ Experto en Sembríos tropicales

3.6.7.5.1.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- ✓ Conocer y poner en práctica los conocimientos relativos al sembrío de arazá.
- ✓ Planificar, organizar, dirigir, controlar, evaluar periódicamente las actividades que involucre el logro de los objetivos y buen funcionamiento de su área.
- ✓ Elaborar las proformas de los requerimientos anuales de su área acorde a las necesidades de la misma.
- ✓ Supervisar, asesorar, capacitar y proporcionar elementos necesarios al personal para el cumplimiento de sus deberes.

- ✓ Realizar las pruebas de vacío y de peso correspondiente, las pruebas microbiológicas y de proteínas.
- ✓ Delegar responsabilidades de los operadores a su cargo.
- ✓ Facilitar información operativa para la toma de decisiones.
- ✓ Efectuar informes sobre la calidad del producto.
- ✓ Presentar reportes mensuales respecto al funcionamiento, producción y productividad de su área.

3.6.7.3 AUXILIAR ADMINISTRATIVO

Su actividades y reportes deben ser reportadas al gerente.

3.6.7.3.1 PERFIL DEL CARGO:

- ✓ Estudiante o profesional de áreas afines.
- ✓ Experiencia mínima de dos años en cargos similares.
- ✓ Entre 20 y 30 años.
- ✓ Experta en el manejo de paquete de office.

3.6.7.3.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- ✓ Receptar llamadas y organizar agenda de la empresa.
- ✓ Recibir, redactar y publicar de ser necesario todas las comunicaciones de la empresa.

- ✓ Mantener ordenado y actualizado los archivos y datos tanto del personal, clientes, proveedores, de la gestión en general.
- ✓ Facilitar información oportuna para la toma de decisiones de acuerdo a los requerimientos del administrador contador o junta de accionistas.
- ✓ Tomar nota de todas las reuniones realizadas por la junta de socios en el libro de actas que compete.
- ✓ Manejar la parte de inventarios de la empresa.
- ✓ Encargarse de tener al día la documentación para entregarle al contador o al agente de aduana

3.6.7.6 PERSONAL DE OPERACIÓN

Sus actividades y reportes deben ser reportadas al supervisor de procesos y tendrán funciones multifuncional de acuerdo a la etapa de la producción en la empresa.

Por ser una la producción de arazá una actividad nueva en la provincia, todo el personal será capacitado, el supervisor de procesos como especialista en el área estará a cargo de tal responsabilidad y de acuerdo a su criterio ubicara al personal en la sección que crea conveniente.

Además, el personal rotará en el área, para lograr que se especialicen en todas los departamentos operarios.

3.6.7.6.1 PERFIL DEL CARGO:

- ✓ De preferencia Licenciado Zootecnista o Agrónomo
- ✓ Experiencia en sembríos agrícolas.

- ✓ Entre 18 y 35 años.
- ✓ Excelente estado físico y de salud.

3.6.7.6.2.FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- ✓ Tiene bajo su responsabilidad la tarea encomendada de acuerdo a la etapa de producción y los materiales o equipos que le sean asignados en el área de procesos.
- ✓ Conocer los requerimientos de ambiente y calidad, así como de las condiciones favorables que permitan el mantenimiento de la pulpa hasta la exportación.
- ✓ Comunicar al Supervisor de procesos respecto a las anomalías que incurren en la sección designada.
- ✓ Garantizar con su trabajo la calidad del producto.

3.6.7.7. GUARDIA

Su actividades y reportes deben ser reportadas al Gerente o Administrador.

3.6.7.7.1 PERFIL DEL CARGO:

- ✓ Bachiller de la República.
- ✓ Experiencia en trabajos de guardianía.
- ✓ Edad entre 25 y 40 años.

3.6.7.7.2 FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- ✓ Vigilar y supervisar la entrada de personas e vehículos particulares a las instalaciones de la empresa.
- ✓ Velar por la seguridad de las personas que laboran en la empresa.

- ✓ Vigilar las herramientas y equipos que se saca de las bodegas para utilizarlas en alguna sección de la granja.
- ✓ Realizar vigilancia nocturna para salvaguardar la plantación e instalaciones.
- ✓ Cuidar las instalaciones de la empresa.
- ✓ Acompañar al camión de la empresa cuando realice la entrega del producto al puerto.

3.6.8 TRÁMITES Y PERMISOS PARA EL FUNCIONAMIENTO

Para cumplir a cabalidad todos los objetivos de la empresa, es primordial que se aplique o se siga un marco legal y organizativo, con la finalidad de orientar en todo lo referente a la constitución de la compañía como su organización interna, reglamentos, manual de funciones, políticas y los diferentes procesos administrativos para lograr la exportación.

3.6.8.1 CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

En este proyecto se utilizara una empresa debidamente constituida bajo la figura legal de **COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.**

La elección de este tipo de compañía se debe a las ventajas que esta puede ofrecer a los empresarios que van a conformar la misma, a continuación se expresaran las más importantes:

- El capital mínimo para la constitución es de 400 Dólares Americanos.
- Tener un número de socios limitado genera ventajas de comprensión, más aun cuando la colectividad esmeraldeña en general, no es muy pegada a tratar en conjunto un negocio.
- Al estar conformada la compañía por participaciones y no por acciones es necesario que los socios estén de acuerdo en a quien le van a vender las participaciones, asegurando que no ingrese nadie desconocido a la compañía.

- Las aportaciones pueden hacerse en forma nominal o con bienes, una ventaja para empresarios que aunque no gozan de dinero en efectivo, tienen un capital importante en bienes e infraestructura que puede servirle a la empresa.

3.6.8.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN DE LA CÍA.

3.6.8.2.1 SOLICITAR LA RESERVA DE DOMINIO.

Este es el primer paso en la constitución de la compañía y básicamente es la solicitud para el nombre de la misma, este nombre siempre debe ir acompañado de las palabras compañía limitada.

La Superintendencia de Compañías, revisa en su base de datos si existen compañías registradas con una determinada denominación, de no existir se aprueba la nueva denominación y reserva el nombramiento de la misma.

La reserva tiene una duración de 6 meses, si se necesita mas tiempo para realizar la constitución de la compañía es necesario solicitar la ampliación de la reserva.

3.6.8.2.2 ELABORACIÓN DE LA MINUTA.

La minuta puede ser elaborada por cualquiera abogado, y es obligatorio que este documento sea firmado el.

La minuta de constitución debe contener:

- ✓ La identidad de los socios.
- ✓ La voluntad de constituir una sociedad limitada.
- ✓ La aportación de cada socio y las participaciones asignadas en pago de su aportación.
- ✓ Los estatutos de la sociedad.
- ✓ El sistema de administración que inicialmente se establezca para la sociedad.
- ✓ La identidad de la persona que inicialmente se encargue de la administración y de la representación de la sociedad.

3.6.8.2.3 NÚMEROS MÍNIMO Y MÁXIMO DE SOCIOS.

La compañía se constituirá con tres socios, el socio mayoritario con un porcentaje de 40% de participación y los dos socios restantes tendrán una participación igualitaria del 30% cada uno participación.

En este tipo de compañía el capital esta representado por participaciones que son transferibles por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros, siempre y cuando se obtenga el consentimiento unánime del capital social.

3.6.8.2.4 CAPITAL SOCIAL.

El capital social, mínimo es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América.

El capital se suscribirá con el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles o, incluso, en dinero y especies a la vez.

En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía.

3.6.8.2.5 OTORGAMIENTO DE ESCRITURA PÚBLICA.

Para solicitar la aprobación de la minuta por la Superintendencia de compañías, se elevará la minuta a escritura pública.

Para eso, tienen que acercarse los socios personalmente al notario, donde cada uno tiene que firmar la minuta bajo su supervisión.

3.6.8.2.6 PUBLICACIÓN DEL EXTRACTO DE LA ESCRITURA.

Cuando la Superintendencias de Compañías emita el extracto de la escritura se lo publica en un diario de circulación en el domicilio de la compañía (formato 10 x 15 cm).

Luego se envía el diario con la publicación a la Superintendencia de Compañías señalando el nombre de la empresa y la página donde fue publicado, esta revisa la documentación recibida y emite la resolución aprobatoria de la escritura.

3.6.8.2.7 INSCRIPCIÓN DE NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.

En el registro mercantil, primero es necesario la inscripción de la minuta y luego la inscripción del nombramiento del presidente y gerente, los cuales son los encargados de administrar la misma y tendrán todos los derechos como obligaciones de la ley.

3.6.8.2.8 AFILIACIÓN A LAS RESPECTIVAS CÁMARAS.

Será necesario la inscripción a las cámaras de la producción respectiva. En el caso de esta compañía por dedicarse a la venta y exportación de un producto tendrá que afiliarse a la Cámara de Comercio, por dedicarse a la producción del mismo mediante un proceso agroindustrial tendrá que afiliarse a la cámara de la agroindustria.

3.6.9 CERTIFICACIÓN Y NORMATIVAS PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN EN EL PAÍS DE DESTINO.

3.6.9.1 PUERTO DE EMBARQUE

Como el propósito del proyecto es el desarrollo del sector productivo de Esmeraldas, se cree conveniente que la mercancía que va a ser exportada salga por el puerto marítimo de la provincia.

Se tiene que dejar claro que el proceso de logística para la exportación de la pulpa de arazá por el puerto de Esmeraldas tiene una ventaja frente a ser exportado por otros puertos como Manta y Guayaquil (Los costos de transportación terrestre son determinados por la distancia, y el puerto comercial de Esmeraldas es el mas cercano a la procesadora).

Por su gran inversión en tecnología y equipos, las empresas navieras a nivel mundial observan con buenos ojos para hacer de este puerto su plataforma logística a nivel mundial, generando un ingreso de rutas que benefician a todos los productos, ya que no habrá rincón en la tierra donde no pueda llegar un producto ecuatoriano salido por el puerto de Esmeraldas.

La Región de Madrid debe ser considerada como un objetivo prioritario de cualquier estrategia exportadora de productos ecuatorianos no solo por las posibilidades del propio mercado doméstico, sino por la capacidad de expansión de la oferta exportable a otras regiones. Ya que además de ser la capital comercial de España, cuenta con una excelente infraestructura de transportación y logística.

3.6.9.2 CERTIFICACIONES Y NORMATIVAS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN ECUATORIANA

A través de los años Ecuador se ha ido ganando un espacio en el comercio internacional, y esto se debe a la excelente calidad de todos sus productos. Para mantener este estándar de calidad, el país exige un sinnúmero de permisos y certificaciones internas para poder dejar que una determinada mercancía sea exportada desde el mismo.

Los concernientes a la pulpa de arazá son:

1. El certificado del SESA (sistema ecuatoriano de sanidad agropecuaria), indicando que la producción de la fruta que va a servir como materia prima en el proceso este libre de plagas.
2. Certificado de la Cámara de Agricultura, indicando el proceso de agro industrialización que va a realizar con la fruta, y que el resultado de este sea un producto de calidad.
3. Registro sanitario (Leopoldo Izquieta Pérez) para poder comercializar el producto en los medios locales, además los respectivos permisos de sanidad de funcionamiento de la planta procesadora.
4. Certificado de origen (Ministerio de Agricultura y la Fedexport), es el documento que acredita que este producto es de origen ecuatoriano y pueda gozar del convenio de preferencias arancelarias andinas de la Unión Europea.
En que se encuentran unas 6600 partidas y en la cual esta incluida la pulpa de arazá.

3.6.9.3. CERTIFICACIONES Y NORMATIVAS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN ESPAÑOLA

Existen requerimientos que el exportador debe cumplir cuando sus productos van a ser ingresados al mercado español.

Estos requisitos pueden ser diversos como arancelarios, sanitarios, sociales, etc.:

1. En cuestiones de barreras arancelarias en cuanto al ingreso de la pulpa de arazá, Ecuador cuenta con la ventaja de pertenecer al SGP tratado de preferencias andinas de la unión europea, y este producto siempre y cuando tenga su certificado de origen no pagará aranceles.

2. En lo referente a calidad en los procesos y su producto final, España exige que toda pulpa de fruta semi industrializada que ingrese para comercio en su territorio debe ser 100% pulpa natural.
3. La directiva de “Higiene para Alimentos” (93/43/EC) estipula que: “las empresas de alimentos deben identificar cada aspecto de sus actividades que implique la seguridad alimentaria y deben asegurar que se establezcan, apliquen, mantengan y revisen procedimientos de seguridad apropiados en la base del Sistema HACCP (Hazard Análisis Critical Control Points).

Este será aplicable para todas las empresas que procesen, traten, empaquen, transporten, distribuyan o comercialicen alimentos.

Estas empresas deben entender los posibles riesgos en todas las etapas de la producción de alimentos: macro biológicos, microbiológicos, tóxicos o físicos.

4. Dada la presión de las ONG y los medios de comunicación, se reconoce el crecimiento de “conciencia social” en los consumidores. Esto es un tema importante al hacer negocios en la Unión Europea.

Existen sistemas de manejo para asegurar un cierto nivel de atención para estos temas sociales. El sistema de control de responsabilidad social más aceptado es el SA8000 y de salud seguridad ocupacional el OHSAS 19000. Son sistemas con la misma estructura de la ISO.

5. Los aspectos ambientales de los productos se han convertido en un asunto muy importante en Europa en los últimos años. Dependiendo del producto, puede tener un rol vital en las exportaciones al mercado europeo.

Existe una legislación para reducir el impacto ambiental negativo de los productos.

Como resultado se presenta la existencia de estándares en la presencia de contaminantes, como sustancias peligrosas en los productos.

A los sellos ambientales, se los conoce como Etiquetas Ecológicas (Ecolabels). Este sello indica que el producto (incluido su proceso de manufactura) tiene un impacto reducido en el ambiente cuando se lo compara con productos similares.

Si un productor quiere demostrar que su manufactura se realiza considerando parámetros ambientales, puede voluntariamente seguir los estándares del Sistema ISO 14001.

3.6.10 RESTRICCIONES ARANCELARIAS

Son restricciones al comercio exterior que se traducen en un alza en los derechos arancelarios o en otro tipo de limitaciones de carácter cuantitativo. Su objetivo es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países. Las restricciones cuantitativas son inexistentes para los exportadores ecuatorianos, debido a los acuerdos bilaterales existentes, mas bien son factibles para la comercialización de la pulpa que se cobra el 10.17 %, de ad –valorem (ratificado en el punto 4.1.2), el porcentaje mas bajo a las exportaciones ecuatorianas en la Unión Europea.

La exportación de la pulpa de Arazá en el mercado de Madrid esta **sin restricción** ESPAÑA. (http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/cgibin/tarduty?Taric=2009801900&SimDate=20090909&Action=1&ProdLine=80&Country=ES/0011&Type=0&Action=1&YesNo=1&Indent=1&Flag=1&Test=tarduty&Periodic=0&Download=0&Lang=ES&Description=yes)

Mas bien, son las restricciones cualitativas como los controles fitosanitarios, las que retrasan el proceso de exportación.

3.6.11 CONTROLES FITOSANITARIOS

Con el fin de prevenir todo riesgo para la alimentación humana y animal y garantizar la salud y calidad de los cultivos, la Unión Europea presta especial atención a la protección de las plantas y de los vegetales. Para ello, se controla la circulación de los vegetales dentro de la Unión o procedentes de terceros países, con el fin de luchar contra la aparición y difusión de organismos nocivos. Además, la Unión vela por que los productos fitosanitarios no perjudiquen a la salud o al medio ambiente, en especial, mediante un sistema de autorización y estableciendo límites máximos de residuos en los vegetales.

3.6.11.1 LEGISLACIÓN ALIMENTARIA

Para mejorar el nivel de higiene de los alimentos y garantizar la protección de la salud pública dentro de la Unión Europea, la legislación alimentaria de la UE establece los siguientes principios generales según la página web:

<http://www.belt.es/legislacion/vigente/alimentaria/comunitaria.htm> donde se manifiesta:

“No se debe comercializar ningún alimento si es peligroso, es decir si perjudica la salud o no es apto para el consumo humano.”

“En cada etapa de la cadena alimentaria, los productos deben velar para que los alimentos o los piensos cumplan los requisitos de la legislación respectiva.”

“La trazabilidad de los alimentos, los animales destinados a la producción de alimentos y cualquiera otra sustancia que se incorpore a los alimentos, debe establecerse en todas las etapas de producción, transformación y distribución.”

“Si un productor considera que un alimento o pienso que ha importado, producido, transformado, fabricado o distribuido es nocivo para la salud humana o animal, debe iniciar inmediatamente los procedimientos para su retiro del mercado e informar a las autoridades competentes y los usuarios.”

3.6.11.2 HIGIENE ALIMENTARÍA

La UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica.

Así mismo, establece que las empresas deberán velar por que se definan, se practiquen, se cumplan y se actualicen procedimientos de seguridad adecuados de acuerdo con los principios, en los que se basa el sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos, conocido como HACCP por sus siglas en inglés.¹¹

A partir de enero del 2006, entró en vigencia el Reglamento CE 852/2004, que es una revisión de la Directiva CE 43/1993. Este reglamento hace hincapié en la definición de los objetivos que deben alcanzarse a nivel comunitario en materia de seguridad alimentaria, dejando a los agentes económicos del sector la responsabilidad de adoptar las medidas de seguridad que deben aplicarse para garantizar la inocuidad de los alimentos.

El reglamento aplica a las empresas del sector alimentario y no a la producción primaria ni a la preparación doméstica de productos alimenticios para efectos de uso privado.

El nuevo reglamento reafirma que todos los agentes económicos del sector alimenticio deberán garantizar que todas las etapas del proceso de las que sean responsables, desde la producción primaria hasta la puesta a la venta o el abastecimiento de los productos al consumidor final, se llevan a cabo de forma higiénica según los principios del sistema HACCP.

Adicionalmente, de conformidad con el Reglamento (CE) N. 178/2002, establece que los agentes económicos del sector alimentario deberán aplicar sistemas y procedimientos que permitan asegurar la trayectoria de los ingredientes y alimentos y, en ciertos casos, de los animales utilizados para su producción. Define además que los productos alimenticios

¹¹ <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21116.htm>

importados a la comunidad deben cumplir las normas de higiene comunitarias u otras equivalentes.¹²

3.6.12 SISTEMAS DE NEGOCIACIÓN

Se debe tener en cuenta que esta empresa (EL REY) son distribuidores casi en un 100% de productos de los países americanos, manejan su propio sistema de logística, distribución y desaduanización de sus productos.

Con ellos se establecerá una negociación bajo los términos (CIF – MADRID), en donde se entrega la mercadería en el puerto de desembarque, y la responsabilidad de desaduanización y distribución corre por la cuenta del comprador.

Consientes que la empresa al negociar en términos CIF correrá con todos los riesgos que implica como costo seguro y flete hasta el puerto en España.

3.6.13 PERMISOS Y PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.6.13.1 PERMISOS

La empresa para efectuar exportaciones debe cumplir con la presentación de los documentos que se indican a continuación:

- Declaración de Exportación
- Factura Comercial Juramentada, (original y 4 copias)
- Certificado de Origen, (original y 4 copias)
- Permiso de Exportación para productos vegetales y derivados
- Certificado fitosanitario

¹² <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/f84001.htm>

3.6.13.2 PROCESO PARA LA EXPORTACION

Los procedimientos generales utilizados en el Ecuador para llevar a cabo una exportación son los siguientes (CAE)

3.6.13.2.1 DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN.

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

3.6.13.2.2 DOCUMENTOS A PRESENTAR.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

A) RUC de exportador.

Documento necesario para las personas naturales y jurídicas que ejercen comercio en el Ecuador, en donde se especifica la actividad que realiza.

Este documento deberá sacarlo en el Servicio de Rentas del Ecuador.

B) Factura comercial original.

Para fines aduaneros en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Esta factura se presenta en original y seis copias con firma autógrafa, en español o inglés y debe incluir la siguiente información:

- ✓ Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.
- ✓ Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- ✓ Nombre y dirección del comprador o consignatario.
- ✓ Descripción detallada de la mercancía (nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque).
- ✓ Cantidades, peso y medidas del embarque.

- ✓ Precio de cada mercancía enviada, especificando el tipo de moneda (sin incluir IVA).
- ✓ Tipo de divisa utilizada.
- ✓ Condiciones de venta [CIF, lugar, destino]. Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente.
- ✓ También se incluyen los aranceles en caso de que hayan

3.6.13.2.3 CERTIFICADO DE ORIGEN.

Es un documento que debido a las nuevas leyes dejó de ser oficial y obligatorio para la exportación, pero se lo adjunta como documento de acompañamiento, cuando sea un documento obligatorio en el país de destino de la mercancía.

Este documento certifica que el bien es originario del país o de la región y que cumple con las reglas de origen establecido, en el caso que existan convenios arancelarios como es el caso de Ecuador con la Unión Europea.

E) Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Para este proceso hay que ingresar toda la información personal de la persona en cuestión y se debe hacer un registro virtual de la firma.

3.6.13.2.4 DOCUMENTO DE TRANSPORTE.

Junto con los documentos mencionados anteriormente, se procede a tramitar el documento de transporte. En este documento se dan pagos por carga, muellaje, vigilancia, etc.

En el caso de La pulpa de arazá, se enviarán por vía marítima para lo cual se requiere del conocimiento de embarque marítimo, la cual es una certificación de la compañía correspondiente de la recepción del producto para su transporte al lugar de destino.

3.7 ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO

3.7.1 DETERMINACIÓN DE COSTOS

La determinación de los costos para iniciar la comercialización de la pulpa de Arazá serán analizados en los siguientes cuadros presentados.

3.7.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN

En esta etapa se va a determinar la inversión requerida los cuales servirán para la iniciación del proyecto:

3.7.2.1 REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
FRUTOS DE ARAZÁ	356740	0,10	35.674,00
EMPAQUE Y EMBALAJE	73.417,00	0,20	14.683,40
SORBATO DE POTASIO	73.417,00	0,08	5.506,28
TOTAL			55.863,68

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.2.2 GASTOS DE CONSTITUCION

Honorarios de abogado	300,00
Constitución en la Notaría pública	100,00
Gastos de Tramitación	100,00
Honorarios Ing.Civil	800,00
Inscripción Superintendencia de Cia.	100,00
Inscripción en el Registro Mercantil	60,00
Permisos municipales, Direc.Salud, Bomberos y otros	110,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	1.570,00

Elaborado: Jorge Angulo

Esto es el requerimiento humano que se necesite y son los valores que reciben los trabajadores durante el año considerando sueldos y los diferentes beneficios que reciben. Como se podrá observar está el valor mensual y el valor anual.

3.7.3.1 MAQUINARIAS Y EQUIPOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Equipo de carga (carreta ruedas laterales)	400,00	400,00
1	Balanza romana de más de 100kls	800,00	800,00
1	Cinta transportadora (modelo fk 120 de aluminio)	3.000,00	3.000,00
1	Tanque lavado (pvc cap 2000 lts)	900,00	900,00
100	Gavetas (cónico ojales para desag{ue)	6,50	650,00
1	Máquina despulpadora (marmita acero 500 kls/hora)	9.600,00	9.600,00
1	Máquina pasteurizadora (marmita acero 200 kls/proc)	3.500,00	3.500,00
1	<máquina empaedora	7.200,00	7.200,00
1	Instalación de equipos	1.600,00	1.600,00
	TOTAL MAQUINARIA		27.650,00

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.2 EQUIPOS INFORMATICOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	Computador	1.100,00	2.200,00
			-
	TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS		2.200,00

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.3 EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	Teléfonos	60,00	120,00
1	Televisores 32" a color	450,00	450,00
1	Mini Refrigeradoras	301,00	301,00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		871,00

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.4 HERRAMIENTAS

Estas herramientas son los requerimientos industriales necesarios para la planta procesadora:

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
4	Gorros	10,00	40,00
3	Pares de botas	35,00	105,00
1	Uniforme para guardia de seguridad	60,00	60,00
4	Extintores	65,00	650,00
			-
	TOTAL INVENTARIOS DE CONSUMO		465,00

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.5 MUEBLES Y ENSERES

Corresponde todo lo concerniente a los materiales de oficina necesarios para la coordinación de la actividad planteada.

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	Escritorios	400,00	800,00
2	Sillas ejecutivas	80,00	160,00
2	Anaqueles de Archivo	50,00	100,00
24	Sillas plásticas	5,00	120,00
			-
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		1.180,00

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.6 SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
6	Resmas de papel	3,85	23,10
24	Esferos	0,25	6,00
12	Lápices	0,25	3,00
6	Correctores	0,80	4,80
24	Carpetas	0,20	4,80
2	Perforadoras	6,00	12,00
2	Grapadoras	8,00	16,00
5	Cajas de clips	0,50	2,50
4	Pisapales	1,50	6,00
6	Agenda telefónica	4,00	24,00
12	Factureros	6,00	72,00
10	Cientos de tarjetas de presentación	5,00	50,00
10	Cientos de calendario	5,00	50,00
12	Libretines	0,40	4,80
6	Resaltadores	0,30	1,80
6	Borradores	0,40	2,40
12	Cajitas de memorandum	0,50	6,00
	TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		289,20

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.7 SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
6	Fundas de Deja de 2 Kilos	3,80	22,80
1200	Jabones de tocador	0,15	180,00
12	Trapeadores	3,00	36,00
6	Tinas	5,00	30,00
36	Viledas de limpieza	1,40	50,40
5	Cientos de Papel Higienico	24,00	120,00
12	Tarrinas de detergente de platos	1,85	22,20
40	Lustre	0,35	14,00
12	Escobas	2,00	24,00
4	Palas	2,50	10,00
4	Cepillos de baño	1,40	5,60
48	Pato tanque	2,43	116,64
6	Ambientadores	0,85	5,10
20	Toallas medianas	4,00	80,00
5	Galones de Pinoklin	11,20	56,00
5	Galones de Cloro	1,20	6,00
5	Galones de Baygon	8,50	42,50
6	Guantes de caucho	2,00	12,00
6	Delantales	4,00	24,00
25	Cestos de basura	3,65	91,25
2	Escobillones	2,15	4,30
	TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		952,79

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.8 EDIFICIO

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Edificio e Industria	81.546,50	81.546,50

	TOTAL EDIFICIO		81.546,50
--	-----------------------	--	------------------

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.9 TERRENO

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
5,7	Terreno 5.7 Ha.	9.000,00	51.300,00

	TOTAL TERRENO		51.300,00
--	----------------------	--	------------------

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.10 VEHICULOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Vehículo	23.650,00	23.650,00
	TOTAL VEHICULO		23.650,00

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.3.11 REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
FRUTOS DE ARAZÁ	356740	0,10	35.674,00
EMPAQUE Y EMBALAJE	73.417,00	0,20	14.683,40
SORBATO DE POTASIO	73.417,00	0,08	5.506,28
TOTAL			55.863,68

Elaborado: Jorge Angulo

TOTAL INVERSION FIJA 168.024,49

3.7.3.12 INVERSION TOTAL PARA EL PROYECTO

DESCRIPCION			TOTAL
Recursos materiales y equipos		190.104,49	190.104,49
Recurso Humano	2	2.848,61	5.697,22
Gastos de Constitución			1.570,00
Materia Prima			55.863,68
TOTAL INVERSION INICIAL			253.235,39

Elaborado: Jorge Angulo

En el Recurso Humano se coloca un apoyo para dos meses de sueldo, hasta que el funcionamiento del negocio sea normal, se establece el valor de la materia prima que se requiere para arrancar el negocio.

3.7.4 DEPRECIACION DE ACTIVOS Y AMORTIZACION

3.7.4.1 GASTOS DE DEPRECIACIÓN

A continuación se presenta los porcentajes de depreciación anual de todos los ítems necesarios para la iniciación de la empresa.

NOMBE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANNUAL	VALOR DE SALVAMENTO
MUEBLES Y ENSERES	10	1.180,00	8,85	106,20	118,00
EDIFICIO	20	81.546,50	305,80	3.669,59	8.154,65
VEHICULO	5	23.650,00	354,75	4.257,00	2.365,00
EQUIPOS DE OFICINA	10	871,00	6,53	78,39	87,10
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	2.200,00	55,00	660,00	220,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10	27.650,00	207,38	2.488,50	2.765,00
TOTAL		137.097,50	938,31	11.259,68	13.709,75

Elaborado: Jorge Angulo

Como se podrá observar aquí están las depreciaciones de los activos fijos en el negocio utilizará para su operación de acuerdo al tipo de activo, donde se considera un valor residual o de salvamento, y se aplica un valor de mensual y anual a ser depreciado, el mismo que aparecerá en los gastos mensuales operativos.

3.7.4.2 TABLA DE DEPRECIACION ANUAL

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MAQUINARIA Y EQUIPOS	
COSTO		27.650,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	2.765,00
DEPRECIACION ANUAL		2.488,50	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			27.650,00
1	2.488,50	2.488,50	25.161,50
2	2.488,50	4.977,00	22.673,00
3	2.488,50	7.465,50	20.184,50
4	2.488,50	9.954,00	17.696,00
5	2.488,50	12.442,50	15.207,50
6	2.488,50	14.931,00	12.719,00
7	2.488,50	17.419,50	10.230,50
8	2.488,50	19.908,00	7.742,00
9	2.488,50	22.396,50	5.253,50
10	2.488,50	24.885,00	2.765,00
	24.885,00		

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.4.3 TABLA DE DEPRECIACION ANUAL

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACION	
COSTO		2.200,00	
VIDA UTIL		3 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	220,00
DEPRECIACION ANUAL		660,00	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.200,00
1	660,00	660,00	1.540,00
2	660,00	1.320,00	880,00
3	660,00	1.980,00	220,00
	1.980,00		

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.4.4 EQUIPOS DE OFICINA

NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		871,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	87,10
DEPRECIACION ANNUAL		78,39	
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			871,00
1	78,39	78,39	792,61
2	78,39	156,78	714,22
3	78,39	235,17	635,83
4	78,39	313,56	557,44
5	78,39	391,95	479,05
6	78,39	470,34	400,66
7	78,39	548,73	322,27
8	78,39	627,12	243,88
9	78,39	705,51	165,49
10	78,39	783,90	87,10
	783,90		

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.4.5 MUEBLES Y ENSERES

NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		1.180,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	118,00
DEPRECIACION ANNUAL		106,20	
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1.180,00
1	106,20	106,20	1.073,80
2	106,20	212,40	967,60
3	106,20	318,60	861,40
4	106,20	424,80	755,20
5	106,20	531,00	649,00
6	106,20	637,20	542,80
7	106,20	743,40	436,60
8	106,20	849,60	330,40
9	106,20	955,80	224,20
10	106,20	1.062,00	118,00
	1.062,00		

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.4.6 EDIFICIO

NOMBRE DEL ACTIVO		EDIFICIO	
COSTO		81.546,50	
VIDA UTIL		20 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	8.154,65
DEPRECIACION ANNUAL		3.669,59	
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			81.546,50
1	3.669,59	3.669,59	77.876,91
2	3.669,59	7.339,19	74.207,32
3	3.669,59	11.008,78	70.537,72
4	3.669,59	14.678,37	66.868,13
5	3.669,59	18.347,96	63.198,54
6	3.669,59	22.017,56	59.528,95
7	3.669,59	25.687,15	55.859,35
8	3.669,59	29.356,74	52.189,76
9	3.669,59	33.026,33	48.520,17
10	3.669,59	36.695,93	44.850,58
11	3.669,59	40.365,52	41.180,98
12	3.669,59	44.035,11	37.511,39
13	3.669,59	47.704,70	33.841,80
14	3.669,59	51.374,30	30.172,21
15	3.669,59	55.043,89	26.502,61
16	3.669,59	58.713,48	22.833,02
17	3.669,59	62.383,07	19.163,43
18	3.669,59	66.052,67	15.493,84
19	3.669,59	69.722,26	11.824,24
20	3.669,59	73.391,85	8.154,65
	73.391,85		

Elaborado: Jorge Angulo

3.7.4.7 AMORTIZACIONES

CREDITO CFN

**TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL
CRÉDITO C.F.N.**

METODO		CUOTA FIJA		
CAPITAL		100.000,00	PAGO CADA	1
TASA DE INTERES ANUAL		10,50%	PERIODOS	120
PLAZO		10	AÑOS	
PAGOS ANUALES		12		
INTERES	0,98%	PAGO PERIODICO		1.349,35
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				100.000,00
1	1.349,35	875,00	474,35	99.525,65
2	1.349,35	870,85	478,50	99.047,14
3	1.349,35	866,66	482,69	98.564,46
4	1.349,35	862,44	486,91	98.077,55
5	1.349,35	858,18	491,17	97.586,37
6	1.349,35	853,88	495,47	97.090,91
7	1.349,35	849,55	499,80	96.591,10
8	1.349,35	845,17	504,18	96.086,92
9	1.349,35	840,76	508,59	95.578,33
10	1.349,35	836,31	513,04	95.065,29
11	1.349,35	831,82	517,53	94.547,77
12	1.349,35	827,29	522,06	94.025,71
TOTAL	16.192,20	10.217,91	5.974,29	
13	1.349,35	822,72	526,62	93.499,08
14	1.349,35	818,12	531,23	92.967,85
15	1.349,35	813,47	535,88	92.431,97
16	1.349,35	808,78	540,57	91.891,40
17	1.349,35	804,05	545,30	91.346,10
18	1.349,35	799,28	550,07	90.796,03
19	1.349,35	794,47	554,88	90.241,14
20	1.349,35	789,61	559,74	89.681,40
21	1.349,35	784,71	564,64	89.116,77
22	1.349,35	779,77	569,58	88.547,19
23	1.349,35	774,79	574,56	87.972,63
24	1.349,35	769,76	579,59	87.393,04
TOTAL	16.192,20	9.559,53	6.632,67	
25	1.349,35	764,69	584,66	86.808,38
26	1.349,35	759,57	589,78	86.218,60
27	1.349,35	754,41	594,94	85.623,66
28	1.349,35	749,21	600,14	85.023,52
29	1.349,35	743,96	605,39	84.418,12
30	1.349,35	738,66	610,69	83.807,43
31	1.349,35	733,32	616,03	83.191,40
32	1.349,35	727,92	621,43	82.569,97

33	1.349,35	722,49	626,86	81.943,11
34	1.349,35	717,00	632,35	81.310,76
35	1.349,35	711,47	637,88	80.672,88
36	1.349,35	705,89	643,46	80.029,42
TOTAL	16.192,20	8.828,58	7.363,62	
37	1.349,35	700,26	649,09	79.380,33
38	1.349,35	694,58	654,77	78.725,56
39	1.349,35	688,85	660,50	78.065,05
40	1.349,35	683,07	666,28	77.398,77
41	1.349,35	677,24	672,11	76.726,66
42	1.349,35	671,36	677,99	76.048,67
43	1.349,35	665,43	683,92	75.364,75
44	1.349,35	659,44	689,91	74.674,84
45	1.349,35	653,40	695,95	73.978,89
46	1.349,35	647,32	702,03	73.276,86
47	1.349,35	641,17	708,18	72.568,68
48	1.349,35	634,98	714,37	71.854,31
TOTAL	16.192,20	8.017,09	8.175,11	
49	1.349,35	628,73	720,62	71.133,68
50	1.349,35	622,42	726,93	70.406,75
51	1.349,35	616,06	733,29	69.673,46
52	1.349,35	609,64	739,71	68.933,76
53	1.349,35	603,17	746,18	68.187,58
54	1.349,35	596,64	752,71	67.434,87
55	1.349,35	590,06	759,29	66.675,57
56	1.349,35	583,41	765,94	65.909,63
57	1.349,35	576,71	772,64	65.136,99
58	1.349,35	569,95	779,40	64.357,59
59	1.349,35	563,13	786,22	63.571,37
60	1.349,35	556,25	793,10	62.778,27
TOTAL	16.192,20	7.116,16	9.076,04	
61	1.349,35	549,31	800,04	61.978,23
62	1.349,35	542,31	807,04	61.171,19
63	1.349,35	535,25	814,10	60.357,09
64	1.349,35	528,12	821,23	59.535,86
65	1.349,35	520,94	828,41	58.707,45
66	1.349,35	513,69	835,66	57.871,79
67	1.349,35	506,38	842,97	57.028,82
68	1.349,35	499,00	850,35	56.178,47
69	1.349,35	491,56	857,79	55.320,68
70	1.349,35	484,06	865,29	54.455,39
71	1.349,35	476,48	872,87	53.582,53
72	1.349,35	468,85	880,50	52.702,02
TOTAL	16.192,20	6.115,95	10.076,25	
73	1.349,35	461,14	888,21	51.813,82
74	1.349,35	453,37	895,98	50.917,84
75	1.349,35	445,53	903,82	50.014,02
76	1.349,35	437,62	911,73	49.102,29
77	1.349,35	429,65	919,70	48.182,59
78	1.349,35	421,60	927,75	47.254,83
79	1.349,35	413,48	935,87	46.318,96
80	1.349,35	405,29	944,06	45.374,90

3.7.5 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	19.883,77	238.605,25
COSTOS FIJOS TOTALES	6.319,18	75.830,20
COSTOS VARIABLES TOTALES	4.655,31	55.863,68
PUNTO DE EQUILIBRIO	8.250,94	99.011,32

Elaborado: Jorge Angulo

Significa que el valor de \$ 8.250.94 es lo mínimo que se debe vender para no perder ni ganar mensualmente

3.7.6 FINANCIAMIENTO O COSTO PONDERADO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO COSTO DE CAPITAL						
INVERSION INICIAL	253,235.39	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
TOTAL APORTE DE SOCIOS	153,235.39	0.60511048	Tasa Pasiva	5.14%	0.000514	0.00031
PRESTAMOS ENTIDAD FINANCIERA	100,000.00	0.39488952	TASA ACTIVA	10.50%	0.00105	0.00041
TOTAL INVERSION	253,235.39	1.00000000	Tasa Activa		0	0.00000
			TASA DE RENTABILIDAD			0.000726
						0.0726%

Elaborado: Jorge Angulo

Las fuentes de financiamiento que ocupa el proyecto son dos, la de los socios y la que se pide al sector financiero. La de los socios se debe considerar a una tasa pasiva que sería la que pagan los bancos, es decir a un 5.14 % pues el dinero de los socios también debe ser considerado como que genera un porcentaje de rentabilidad del 10.50%.

3.7.7 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA		
AL 31 de Diciembre del 2010		
ACTIVO	PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES	PASIVO CORRIENTE	
Bancos	61.560,90	7.387,20
Inventarios de Materiales de Oficina	289,20	7.387,20
inventarios de Suministros de Limpieza	952,79	
Inventarios de consumo	465,00	116.262,79
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	63.267,89	116.262,79
ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJOS)	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	123.650,00
Muebles y Enseres	1.180,00	
Equipos de Oficinas	871,00	
Equipos de Computación	2.200,00	129.585,39
Maquinaria y equipos	27.650,00	
Terreno	51.300,00	
Edificio	81.546,50	
Vehiculo	23.650,00	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	188.397,50	129.585,39
OTROS ACTIVOS	TOTAL PATRIMONIO	
Gasto de Constitución	1.570,00	
TOTAL OTROS ACTIVOS	1.570,00	
TOTAL ACTIVO	253.235,39	253.235,39
	PASIVO MAS PATRIMONIO	
CAPITAL DE TRABAJO	55.880,68	(ACTIVOS CORRIENTES - PASIVOS CORRIENTES)
INVERSION FIJA	188.397,50	
GASTOS DE CONSTITUCION	1.570,00	

Aquí aparece la construcción del primer Estado Financiero, que es la compilación de activos, inventarios, préstamos a largo plazo y capital propio que aportan los socios.

3.8 EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA

3.8.1 ANÁLISIS DE EVALUACIÓN (TIR, VAN, B-C, PR)

INVERSION INICIAL				TASA MENOR DEL	TASA MAYOR DE	
TASA PASIVA REFERENCIAL				PROYECTO	INCERTIDUMBRE	
TASA ACTIVA REFERENCIAL				0.000776	0.1008	
VIDA UTIL PROYECTO		10 AÑOS			0.1	
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO		FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBRE	FLUJO PRESENTE NETO
0	-253,235.39			-253,235.39		-253,235.39
1	68,035.37	0.0007757	0.9992249	67,982.63	0.9085	61,806.75
2	71,028.52	0.0007757	0.9984504	70,918.45	0.8253	58,618.55
3	73,937.54	0.0007757	0.9976765	73,765.74	0.7497	55,433.01
4	76,756.62	0.0007757	0.9969031	76,518.92	0.6811	52,278.19
5	79,479.48	0.0007757	0.9961304	79,171.93	0.6187	49,176.86
6	86,506.29	0.0007757	0.9953583	86,104.75	0.5621	48,624.44
7	93,840.06	0.0007757	0.9945868	93,332.08	0.5106	47,917.75
8	101,797.48	0.0007757	0.9938159	101,167.95	0.4639	47,222.21
9	109,958.78	0.0007757	0.9930455	109,194.07	0.4214	46,338.32
10	171,740.68	0.0007757	0.9922758	170,414.12	0.3828	65,748.33
	679,845.42					
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO				928,570.64		533,164.41
INVERSION INICIAL				253,235.39		253,235.39
VAN				675,335.25		279,929.02
PRC				3.7249		
TIR				28.88%		
R.C.B.				2.68		
RENTABILIDAD SIMPLE				26.85		

Elaborado: Jorge Angulo

VAN.- Valor Actual Neto

PRC.- Recuperación de Capital

TIR.- Tasa Interna de Retorno

RCB.- Recuperación Costo Beneficio

RENTAB.- Índice del Mercado

Al analizar los índices financieros, se puede establecer que el proyecto es viable y factible, por tanto, dependerá de los socios que puedan llevar adelante este proyecto financiero

3.9 ANALISIS DE IMPACTOS

Luego de haber realizado los estudios que el proyecto necesita como el de mercado, administrativo y legal, técnico, y financiero se realizará un análisis de los impactos que este proyecto puede generar en distintos escenarios.

Para una mejor comprensión e interpretación se ha escogido una metodología sencilla:

- a. Se ha determinado una serie de ámbitos que directa o indirectamente se relacionan con el proyecto desarrollado.
- b. La matriz de impactos está elaborada sobre la base de algunos indicadores a los cuales se asigna un nivel de impacto, niveles utilizados de acuerdo al siguiente cuadro:

NIVEL	INTERPRETACIÓN
- 3	Impacto alto negativo
- 2	Impacto medio negativo
- 1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

- c. En la matriz de cada área horizontalmente se ubica el rango de impactos establecido en el cuadro anterior mientras que verticalmente se ha determinado una serie de indicadores que determinan el nivel de impacto.
- d. A cada indicador se asigna con criterio un valor, para luego realizar la sumatoria total de los niveles de impacto que será dividida para el número de indicadores y que permitirá determinar el nivel de impacto promedio de cada área o ámbito.

- e. Bajo cada matriz se realiza un breve análisis y argumento, indicador por indicador en el que se fundamenta los motivos razones o circunstancias por las que se asignó determinado nivel de impacto a cada indicador.
- f. Finalmente se ha estructurado una matriz general o global de impactos en la que verticalmente se sustituyen los indicadores por las áreas de influencia y matemáticamente con el procedimiento mencionado se determina el nivel de impacto global del proyecto.
- g. Para la determinación de un porcentaje se dividirá la sumatoria que a alcanzado el nivel de impacto para los indicadores o factores del mismo.

3.9.1 IMPACTOS

3.9.1.1 IMPACTO SOCIO - CULTURAL

Nivel de Impacto: **2.88**

IMPACTO MEDIO POSITIVO

La implementación de un proyecto de esta índole, causará un impacto socio positivo en la comunidad donde se lo va a desarrollar, se podrá destacar los siguientes beneficios.

Indicador	Ponderación						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
a. Relación empresa – comunidad							X
b. Compromiso Laboral							X
c. Fuentes de empleo							X
d. Identidad						X	
e. Relaciones interpersonales							X
f. Libertad de pensamiento							X
g. Seguridad							X
h. Mejoramiento de la calidad de vida de involucrados.							X
TOTAL						2	21

- ✓ Lo más importante de que una empresa de agroindustria funcione en la provincia es que dará trabajo directa o indirectamente a las personas, mejorándole su nivel de vida en forma personal y familiar.
- ✓ Como este proyecto es a largo plazo y a futuro se pretende incorporar nuevas frutas, convirtiéndolo en un proyecto estable generara una identidad de trabajo para los implicados, generando un desarrollo tanto laboral como personal
- ✓ El proyecto procura la protección integral de los trabajadores, es decir que se respete su integridad personal, física, psicológica, cultural, afectiva y sexual. Esto implica la utilización de determinadas estrategias que permitan dar cada vez un mejor servicio a los usuarios creando un ambiente laboral seguro y confiable.

3.9.1.2 IMPACTO ECONÓMICO

Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
Ponderación							
a. Ingresos por autogestión							X
b. Mejoramiento de la economía de participantes						X	
c. Ahorro en costos y gastos							X
d. Atrae inversión privada							X
TOTAL						2	9

Nivel de Impacto: 2.75

IMPACTO MEDIO POSITIVO

Análisis:

- a. Según los estudios realizados es un proyecto autosustentable y que generara utilidades a sus accionistas o dueños, generando un incremento en el estatus de vida de sus integrantes.
- b. Además de los dueños o trabajadores del proyecto se verán beneficiados económicamente en forma directa o indirectamente muchas personas que colaboren en la ejecución del mismo
- c. Al comienzo del proyecto será complicado ya que hay que adquirir muchas herramientas, insumos e infraestructura, pero el momento que se comience a cosechar y a producir la pulpa generara grandes réditos.
- d. El tipo de producción (semi-orgánica) genera una disminución en los costos de producción, la cual se va a ver reflejados en la utilidad de la empresa.
- e. Proyectos que garantizan el retorno del capital invertido y por lo tanto la generación de utilidades considerables promueven la inversión de entidades públicas, privadas, organizaciones y personas del extranjero, que tengan deseos de aportar económicamente a la consecución de este tipo de ideales.

3.9.1.3 IMPACTO EDUCATIVO

Indicador	Ponderación						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
a. Conocimiento de derechos						X	
b. Cultura organizacional							X
c. Cambio en el estilo de vida de la comunidad							X
d. Mejoramiento de nivel de educación de involucrados							X
e. Cultura de Análisis						X	
f. Fuente de consulta						X	
TOTAL						6	9

Nivel de Impacto: 2.50

IMPACTO MEDIO POSITIVO

Análisis:

- a. Debido a sus constantes capacitaciones en el personal tanto fijo como por operaciones incrementará el nivel de conocimientos y educación, factor importante para el crecimiento educativo de sus propias familias.
- b. Debido a que en el proyecto trabajarán bajo un sistema de calidad de trabajo poco a poco se podrán ir haciendo más eficientes las áreas en donde se necesite.
- c. El hecho de laborar en condiciones adecuadas y bajo los requerimientos de ley, concientizará a los mismos de estar al día con sus obligaciones tributarias respectivas.

3.9.1.4 IMPACTO AMBIENTAL

Ponderación	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
a. Condiciones de trabajo							X
b. Contaminación ambiental controlada						X	
c. Control en la recolección de desperdicios							X
TOTAL						2	6

Nivel de Impacto: 2.67

IMPACTO MEDIO POSITIVO

Análisis:

- a. La infraestructura de este proyecto, permitirá a los usuarios laborar en las mejores condiciones.
- b. La ejecución del proyecto incidirá sobre:
 - ✓ **Flora y fauna.** Se vera afectada en pequeñas proporciones, simplemente en ingreso de una nueva especie de planta al terreno, pero según los estudios esta especie no afecta al ecosistema, al contrario atraerá mas fauna al entorno.

- ✓ **Calidad del aire.** Puede verse afectada con el funcionamiento de la planta procesadora, aunque esta será montada bajo las especificaciones técnicas necesarias para no afectar.
 - ✓ **Calidad y uso del suelo.** Inicialmente la calidad del suelo se vera afectado al provocar pérdida de la protección vegetal natural, alteración de la textura y contaminación por la construcción de edificaciones, pero gracias a el uso de fertilizantes naturales su alteración va a ser en mínimas proporciones.
 - ✓ **Salud.** El uso de pesticidas naturales, en las cantidades recomendadas y con el respectivo cuidado por parte de los trabajadores, aportará a la preservación de la salud humana.
- c. El controlar la recolección de desperdicios contribuye a la mitigación de los problemas ambientales.

3.9.1.4 IMPACTO GLOBAL

Indicador	Ponderación						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
a. Impacto Socio – Cultural							2.88
b. Impacto Económico							2.75
c. Impacto Educativo							2.5
d. Impacto Ambiental							2.67
TOTAL							10.80

Nivel de Impacto: 2.70

IMPACTO MEDIO POSITIVO

Análisis:

Este proyecto se suma a la tarea de aportar soluciones a las necesidades existentes, su ejecución contribuirá de una u otra manera a:

- a. La creación de nuevos puestos de trabajo que de forma directa o indirecta de acuerdo a las diferentes actividades comerciales del mismo, incrementando el estándar de vida de los participantes.

- b.** El éxito de este proyecto no solo beneficiara a los participantes directos sino al sector económico en general, Contribuyendo con sus utilidades al movimiento de circulante en la comunidad.
- c.** Trabajando en conjunto la colectividad aprenderá a optimizar los recursos mejorando la calidad del sistema de trabajo y por ende de su vida en general orientándolos a un cambio en el estilo de vida tendiendo a superarse ya que estarán interesados en capacitarse continuamente, no solo en cuanto a tema de producción del arazá sino además en áreas como legislativas, administrativas, tributarias, etc., para poder así formar sus propias empresas productoras de esta especie.
- d.** El proyecto, según la clasificación adoptada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), está catalogado en la Categoría II, como proyectos que pueden afectar en forma mínima y cuyos impactos ambientales aunque no son negativos tienen soluciones bien conocidas y fácilmente aplicables.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES:

- Se concluye que en el mercado esmeraldeño no existen proveedores locales de pulpa de fruta de Arazá que exporten este rubro, obteniendo una oportunidad de negocio, basándose en la creciente demanda generada en este nicho europeo contando con una producción nacional que genere nuevos ingresos al presupuesto nacional.
- Los procesos de funcionamiento general de la empresa están debidamente sustentados obteniendo toda la instrumentación, logística e infraestructura necesaria para una posible exportación al mercado internacional
- Para la realización de este proyecto se obtendrá el financiamiento por parte de la Junta de socios y la Corporación Nacional de Fomento, obteniendo el respaldo económico que se requiere para la exportación de la pulpa basados en los objetivos de la propuesta.
- El proyecto presentado en este trabajo investigativo ha tenido como resultado una factibilidad positiva para la exportación de la pulpa de Arazá al mercado de Madrid que generará fuentes de trabajo a corto y largo plazo.

4.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda la comercialización de la pulpa, mejorando los estándares de calidad de la fruta, con el fin de ser proveedores a largo plazo de los mas exigentes mercados europeos.
- Se recomienda un plan de contingencia a corto plazo, que permita la comercialización interna y externa, buscando mercados alternos para poder hacer frente ante un inesperado contratiempo en la negociación que impida la comercialización de la pulpa a Madrid.
- Se recomienda la aprobación del proyecto por parte de entidades financieras alternas, que permitan el cumplimiento de la visión de Expoarazá, inyectando capital para la consecución de los objetivos en el menor tiempo posible.
- Se recomienda la puesta en marcha del proyecto, que permita generar nuevos ingresos al estado y que sirva de ejemplo a los nuevos profesionales de la carrera para la planificación y ejecución de proyectos nuevos que permitan el desarrollo integral de la provincia y el país.

ANEXOS

ENTREVISTA

¿Cuál es su nombre?

ALEXANDER HIRTZ



¿Ciudad o Cantón de residencia?

En Santo Domingo desde hace 10 años

¿Cuánta es su extensión de tierra?

Son 50 hectáreas de arazá, cultivadas en un estado de producción del tercer año de cultivo.

¿Negocia su producción con alguna empresa?

Pues todavía no, mi intención es vender mis tierras.

¿Estaría interesado en negociar la producción, con una empresa en creación, que permita la exportación de arazá?

Por supuesto que si, he querido negociar estas tierras, ya que tengo que viajar a mi país Alemania por asuntos personales. La alta plusvalía del terreno en extensión y en fruto ha impedido negociarlo, sin embargo estoy consciente del potencial de la fruta y en caso de darse mi viaje, dejare un representante para negociar la producción.

¿Qué precios manejan en el mercado local e internacional en pulpas congeladas?

Los precios en el mercado los desconozco.

ENTREVISTA

¿Cuál es su nombre?

Lic. Julio Garcés.



¿Ciudad o Cantón de residencia?

En San Lorenzo provincia de Esmeraldas, lados del Colegio de San Lorenzo

¿Cuánta es su extensión de tierra?

Son 30 hectáreas, cultivadas de diferentes frutas.

¿Cuáles son sus frutas que cultiva y cuanta extensión de tierra ocupan?

Borojó 15 hectáreas, 10 Hectáreas de Arazá, 5 hectáreas entre Grosella China, Manga, Ciruela y Uvilla.

¿Negocia su producción con alguna empresa?

Pues la producción total no, pero negocio con pequeños negocios del cantón y de las zonas aledañas como Borbón, Limones, Las Peñas, etc.

¿Estaría interesado en negociar la producción, con una empresa en creación, que permita la exportación de arazá?

Sí, ya que en muchas ocasiones la fruta se desperdicia porque los clientes que manejo solo venden para negociarlos en las casas.

¿Que precios manejan en el mercado local e internacional en pulpas congeladas?

Los precios en el mercado local como fruto yo las vendo a 0.15 centavos de dólar, internacional desconozco el precio.

ENTREVISTA

Nombre de la Empresa: Arazha S.A.

Ubicación: En el sector de los bancos, a 100 metros de las fritadas “El Salinerito”

¿Cuál es su nombre?

Jonathan Cusme.

¿Cargo que desempeña?

Administrador

¿Cuánta es su extensión de tierra?

Son 40 hectáreas, cultivadas de diferentes frutas.

¿Cuáles son sus frutas que cultiva y cuanta extensión de tierra ocupan?

La producción es variada, como la uvilla, arazá, capulí, Guanábana, etc.

¿Negocia su producción con alguna empresa?

Pues la producción total se negocia a las empresas Gustadina.

¿Estaría interesado en negociar la producción, con una empresa en creación, que permita la exportación de arazá?

La producción esta negociada.

¿Qué precios manejan en el mercado local e internacional en pulpas congeladas?

Los precios en el mercado es información que no manejo.

ENTREVISTA

¿Cuál es su nombre?

Ing. Marcelo Romero.



¿Ciudad o Cantón de residencia?

Quito, Pichincha.

¿Cuánta es su extensión de tierra?

No son mis tierras. Son 40 hectáreas, que maneja la empresa cultivadas de diferentes frutas.

¿Cuáles son sus frutas que cultiva y cuanta extensión de tierra ocupan?

Arazá, Ciruela, Sandía, Uvilla, Melón, Grosella, Maracuyá.

¿Negocia su producción con alguna empresa?

Pues la producción totalidad esta negociado con nuestra empresa, incluso nuestra demanda supera las expectativas y negociamos con pequeños productores en los Bancos y Santo Domingo.

¿Estaría interesado en negociar la producción, con una empresa en creación, que permita la exportación de arazá?

Pues por el momento, no aunque se podría negociar 2 hectáreas si la demanda de su mercado lo requiera.

¿Cuáles son los productos que uds. Comercializan con Arazá?

Ofrecemos pulpas congeladas, mermeladas, Conservas básicamente.

¿Cómo calculan el promedio de Rendimiento en toneladas por hectárea de Arazá?

Bueno, pues básicamente, nos basamos en un cuadro creado por nuestros investigadores en el cual sabemos la cantidad aproximada de fruta, el cual consiste básicamente en:

Años (desde siembra)	3	4	5	6
Rendimiento (TM/ha)	18	36	48	54

¿Que precios manejan en el mercado local e internacional en pulpas congeladas?

Los precios en el mercado local se los adjunto en el siguiente documento y los internacionales por reglamentos internos de la empresa es imposible proporcionárselos.

Materia prima	Costo
Arazá (por mayor kg.)	\$ 1.77
Arazá (por menor kg.)	\$ 2.30

BIBLIOGRAFIA

POSSO, Miguel Ángel

2005 **METODOLOGÍA PARA EL TRABAJO DE GRADO (TESIS Y PROYECTOS)**, Editorial de Nina Comunicaciones, Ibarra, Ecuador.

CORPEI

Programa de diversificación de la oferta exportable:

NUEVOS PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN TOMO I y TOMO II

ARAZÁ (*Eugenia stipitata*) CULTIVO Y UTILIZACION .MANUAL TECNICO

Víctor Palma

Asesor Técnico Principal

Proyecto GCP/RLA/128/NET

FRUIT LOGISTIC

Resumen ejecutivo del Informe de Ferias de la exportación de países latinos.

Berlin- Alemania 8-10 de Febrero del 2008

ALBAN, Jorge y CARVAJAL Miguel.

2002. Lineamientos para una estrategia de desarrollo de la producción de frutas Amazónicas en las provincias de Sucumbios y Orellana. Fundación Ambiente y Sociedad Quito.

ARGUELLO Maria ,GUAMÁN Fabricio ,NUÑEZ Agustín.

2001. Sistematización de la información y caracterización de los recursos biológicos promisorios del Ecuador. EcoCiencia. Agosto.

ASPECTOS AGRONÓMICOS SOBRE EL CULTIVO DEL ARAZÁ (*EUGENIA STIPITATA*):FRUTAL PROMISORIO DE LA AMAZONIA COLOMBIANA.

E. 1995, Quevedo,

Agronomía colombiana, 12(1): 27-65.

UNA APROXIMACIÓN AL PROCESO DE DOMESTICACIÓN DE VEGETALES

Quevedo, E.; Zuluaga, L. 1995. (referencia a los frutales en la Amazonia colombiana). *Colombia Amazonica*, 8(1): 165-196.

Páginas en Internet:

- <http://www.mis-recetas.org/recetas/show/3250-mermelada-de-arazá>
- <http://74.125.47.132/search?q=cache:yLJXtY6k34wJ:www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1742/1/3452.doc+precios+en+el+mercado+internacional+de+arazá&cd=8&hl=es&ct=clnk&gl=ec>
- <http://www.lateinamerikaimportdesk.de/Daten%20GTZ/ecuador.pdf>
- <http://www.grippo.com/cgi-local/negocios.pl?read=532140>
- www.grippo.com/cgi-local/negocios.pl?read
- <http://www.visionet.com.ec>
- http://www.delecu.ec.europa.eu/es/ue_ecuador/relaciones_economicas5.htm#1
- www.bce.fin.ec/.../documentos/Estadisticas/
- www.corpei.org
- www.monografias.com
- www.fe.org.ec/logros11
- www.mmree.gov.ec/MRE/DOCUMENTOS/promocion/introduccion.htm
- <http://www.monografias.com/>
- <http://www.micip.gov.ec/>
- <http://www.corpei.org/>
- <http://www.ecuador.fedexpor.com/>
- <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21116.htm>
- <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/f84001.htm>