



**Facultad de Economía y Ciencias Empresariales**

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE NÉCTAR DE GUANÁBANA  
CON GRAVIOLA**

**Trabajo de investigación que se presenta como requisito para el  
título de INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES con  
concentración en COMERCIO EXTERIOR Y DIRECCIÓN Y  
PLANEACIÓN COMERCIAL**

**AUTOR: ANDREA GAVICA AYALA.**

**TUTOR: FRANKLIN CASTRO**

**Samboorondón, Agosto del 2009.**

## **AGRADECIMIENTOS**

Doy gracias a Dios por guiarme, fortalecerme y llenarme de amor cada día sin el cual no hubiese concluido con éxito mi trabajo de titulación.

Mil gracias a mi familia y sobre todo a mis padres, por su amor y su ejemplo me enseñaron que con trabajo y esfuerzo se pueden alcanzar metas.

Finalmente quiero agradecer a todas aquellas personas que de alguna manera u otra participaron y colaboraron en la realización de este trabajo de investigación.

<b>#</b>	<b>INDICE GENERAL</b>	<b>PAG</b>
1.	INTRODUCCIÓN.....	1
2.	OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS...	2
3.	PROBLEMA.....	3
3.1	Planteamiento del Problema.....	3
3.2	Diagnóstico Situacional.....	3
4.	JUSTIFICACIÓN.....	5
5.	ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	6
5.1	Fundamentación teórica del problema.....	6
5.2	Descripción de la materia prima.....	6
6.	SITUACIÓN PRÁCTICA QUE SE PRETENDE MEJORAR.....	9
6.1	Estudio de mercado de jugos y concentrados de frutas.....	9
6.2	Mercado Meta.....	10
6.3	Tendencias.....	13
6.4	Distintos Mercados.....	13
6.5	Plan de Marketing.....	15
6.5.1	Descripción de la Empresa.....	15
6.5.2	Descripción del Producto.....	16
6.5.3	Consumidores.....	18
6.5.4	Precio.....	18
6.5.5	Promoción.....	19
6.5.6	Competencia en EE.UU. y demás mercados....	19
6.5.7	Competencia Nacional.....	21
6.6	Análisis de Comercialización.....	23
6.7	Cadena de valor-Logística de aprovisionamiento.....	24
6.8	Proceso de Importación de la Graviola.....	25
6.9	Proceso de Exportación del Néctar.....	26
6.9.1	Barreras arancelarias.....	26

	6.9.2	Barreras no arancelarias.....	27
	6.9.3	Requisitos y Trámites para exportar.....	28
6.10		Proceso de Constitución de la Empresa.....	30
6.11		Organización de la Empresa.....	31
	6.11.1	Funciones.....	31
6.12		Proceso de Outsourcing.....	32
	6.13	Esquema logística de distribución.....	35
7.		VIABILIDAD DE LA PROPUESTA.....	38
	7.1	Métodos de Investigación.....	38
	7.2	Tratamiento de la información.....	38
	7.3	Población y muestra.....	38
	7.4	Formulación de la encuesta.....	40
	7.5	Proyección de la Oferta.....	42
8.		ANÁLISIS FINANCIERO.....	45
9.		CONCLUSIONES.....	57
10.		RECOMENDACIONES.....	58
11.		BIBLIOGRAFÍA.....	59
12.		ANEXOS.....	60

<b>#</b>	<b>INDICE DE CUADROS</b>	<b>PAG</b>
C.1	Principales jugos/concentrados de frutas exportados por el Ecuador.....	9
C.2	Productos exportados por el Ecuador.....	10
C.3	Consumo de jugo de frutas en EE.UU.....	11
C.4	Exportaciones de jugos de frutas y de guanábana hacia los EE.UU desde Ecuador.....	12
C.5	Precios y presentaciones de algunas marcas de frutas en EE.UU.....	18
C.6	Compañías productoras de jugos y néctares en Ecuador.....	21
C.7	Proceso de Importación.....	26
C.8	Aranceles de países importadores de jugos de frutas.....	27
C.9	Costos de Producción por botella.....	43
C.10	Margen de ganancia por cada botella.....	44
C.11	Costos de Constitución de la Empresa.....	45
C.12	Servicios Generales Administrativos.....	46
C.13	Flete de Bodega al Puerto.....	47
C.14	Gatos de Exportación.....	47
C.15	Gastos de Importación anual.....	47
C.16	Sueldos y Salarios.....	48
C.17	Costos anuales de GUANA EXPORT S.A.....	48
C.18	Costos de producción de SUMESA anual.....	49
C.19	Inversión total.....	49
C.20	Depreciación de activos fijos.....	51
C.21	Financiamiento.....	52
C.22	Estado de Pérdidas y Ganancia.....	53
C.23	Flujo de Caja.....	55

<b>#</b>	<b>INDICE DE GRÁFICOS</b>	<b>PAG</b>
G.1	Diseño del producto.....	16
G.2	Marcas competidoras internacionalmente.....	19
G.3	Proceso de Constitución.....	30
G.4	Organigrama de la empresa.....	31
G.5	Proceso de Producción de SUMESA.....	34
G.6	Flujo-grama de Exportación.....	37

#	INDICE DE ANEXOS	PAG
A.1	Tabulación de encuestas.....	61
A.2	Plan de producción de SUMESA.....	64
A.3	Glosario.....	65

## RESUMEN

La necesidad de diversificar los productos ecuatorianos no tradicionales, es de carácter urgente para nuestra economía, ya que por muchos años se ha mantenido dentro del país el soporte económico basado en la agricultura y comercialización de materias primas de productos tradicionales como; Banano, Café, Cacao, Flores, etc. promoviendo así el mercado de otros países cuya producción ha adquirido mayor industrialización que la nuestra, adoptando nuestros productos para ajustarlos a sus necesidades. La propuesta de mejora en la elaboración del presente proyecto pretende justificar la creación de una empresa comercializadora de néctar de guanábana con graviola para la exportación a distintos mercados, haciendo énfasis en esta fruta exótica, la cual empresarios ecuatorianos no han dado la importancia al gran potencial de la misma.

Para el diseño de la propuesta en este Proyecto utilizamos la metodología descriptiva y explorativa, basándose en los siguientes indicadores:

- Obtención de información cuantitativa estadística mediante encuestas. El estudio se inicia con una fase de recopilación de información existente complementada con la observación directa del medio, con el fin de diagnosticar el sector a través de un proceso descriptivo de la situación real.
- Recopilación de la información y elaboración de cuadros estadísticos, esta es seguida de una fase de análisis de mercados competidores más cercanos y finalmente se analiza la información recopilada con el fin de plantear propuestas para fácil acceso al mercado y crear buenas perspectiva a los potenciales clientes.

## **1. INTRODUCCIÓN**

Según los últimos estudios e investigaciones, en el Ecuador se calcula que existen un total de casi setecientas hectáreas cultivadas, que se encuentran distribuidas en plantaciones de dos a cinco hectáreas. La guanábana es una fruta exótica que provee un sabor excéntrico al ser probada, por lo tanto, es considerada una de las frutas tropicales más sabrosas y con un gran futuro promisorio de exportación hacia el mercado internacional.

En la mayoría de tiendas, desde Comisaritos a tiendas barriales se encuentra todo tipo de bebidas normales y funcionales, pero de frutas que ya han sido explotadas como son las tradicionales como son el durazno, mango, mora, limón, banano, entre otras, pero debido al potencial nutritivo y productivo que posee la guanábana hemos visto la posibilidad de posesionar a esta fruta en un nuevo mercado.

## 2. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS

### Objetivo General:

Crear una empresa comercializadora de néctar de guanábana con efectos anti cancerígenos (graviola) para la exportación a distintos mercados.

### Objetivo Específico:

- **EXPORTACIÓN** de la guanábana en una forma diferente a la habitual que en el Ecuador se la realiza en forma de pulpa, o materia prima.
- **GENERACIÓN** de alternativas de producción natural y exportación con una fruta no tradicional con valor agregado altamente adecuada para este uso por su contenido.
- **SUPLIR** la demanda de bebidas funcionales direccionando el producto hacia un segmento específico o a cualquier otra clase de consumidor que guste de este tipo de bebidas naturales.

### **3. EL PROBLEMA**

#### **3.1 Planteamiento del Problema**

La guanábana en Ecuador se la vende en su mayoría en forma de pulpa o fruta en estado natural tanto a Estados Unidos como a Europa y Holanda, mientras que en países vecinos como Perú y Colombia ya la producen a manera de jugos o néctares. Según investigaciones, Ecuador le vende a Colombia la pulpa de esta fruta para que este país la reinvierta a manera de néctar y se pueda abastecer, pero en Ecuador hay suficiente producción y tecnología necesaria para iniciarse en el proceso de néctar de guanábana y exportarlo directamente. El problema radica en la participación de otros países en la producción de este producto que posiblemente restarían mercado al producto ecuatoriano pero debido a la acogida de los jugos de pulpa o néctar que sigue incentivando la inversión y aparición de otras bebidas podemos percibir la fuerte demanda de estos productos.

Actualmente el mercado de frutas y sus productos derivados está creciendo a la medida que los consumidores a nivel mundial toman conciencia de la importancia de cuidar su salud en base a productos naturales.

Queda abierta la interrogante de...

¿La creación de una empresa exportadora de Néctar de Guanábana tendrá un impacto positivo y favorable en el mercado extranjero?

#### **3.2 Diagnóstico Situacional**

Ya sea por su delicioso sabor, o por tratarse de un producto nutritivo, el mercado de jugos y néctares ha aumentado de forma notable en los últimos tiempos, los néctares y jugos de fruta son una fuente de salud natural y con un alto valor nutritivo debido a su aporte de vitaminas.

Su presencia en nuestra dieta diaria constituye un complemento fundamental para suplir ciertas deficiencias en nuestros hábitos alimenticios, por estas razones siempre han tenido su espacio en el mercado, su demanda ha aumentado y no solo por cuestión de clima, sino también por la presencia de deseo de los consumidores de incluir en su comida una bebida nutritiva y que mejor que proceda de fruta, es por este motivo que las industrias de pulpas, néctares, zumos y otras bebidas frutales están en todo su apogeo, y continuas inversiones se están dando a nivel de este sector. Existe una gran diversidad de marcas las cuales han ganado un posicionamiento entre los consumidores en función de su calidad y estrategia de mercadotecnia.

Este tipo de productos son beneficiosos para la salud más allá de su contenido nutricional básica, debido al componente añadido fisiológicamente activo.

Existen muchos factores que conllevan hacia la generación de nuevos mercados potenciales de consumo masivo para cierto producto, en este caso, el sector de jugos de frutas en países como Estados Unidos, Holanda y Canadá se encuentran en un crecimiento acelerado debido a la gran aceptación de las personas que consumen bebidas funcionales o “energizantes” que crean conciencia de salud en estos momentos. Por otra parte, la publicidad ha jugado un papel preponderante en la incursión de estos nuevos productos al mercado; innovación en los empaques, variedades de sabores y estilos modernos que ofrecen estos productos elaborados a base de frutas excéntricas ha permitido que eficientes canales de distribución lleguen hacia los consumidores más exigentes de todas las edades.

Con respecto a la fruta, guanábana, existe una buena demanda de este producto en pulpa congelada, pues como fruta es demasiado perecible. Su sabor exquisito augura un potencial prometedor para el hemisferio norte, sin perder de vista el mercado de los países vecinos como Colombia y Perú lo cuales no logran abastecer sus mercados.

#### **4. JUSTIFICACIÓN**

Este proyecto plantea la creación de una empresa comercializadora de néctar de guanábana con agentes anti cancerígenos (graviola) para la exportación a distintos mercados y contrato con una empresa outsourcing para la producción del néctar para disminuir costos y riesgos; el cual fue analizado considerando los siguientes puntos: el mercado y el producto terminado, en este caso el néctar de Guanábana.

Exportar la guanábana en esta presentación sería muy factible debido a que la demanda por este tipo de productos va en aumento constante, además de ser un producto que su presentación se considera como un producto de consumo masivo y adicionalmente atrae a personas que gustan prevenir enfermedades mediante adquisición de productos funcionales para el consumo diario, resulta un producto de fácil colocación.

Por lo tanto, la elaboración y el consumo de un producto de tal naturaleza representan trabajo para decenas de agricultores.

Debido a que Ecuador posee cantidad suficiente para su industrialización y por consiguiente exportación, no hay un claro motivo por el cual este hecho no forma parte de la actualidad.

## 5. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACION TEÓRICA

### 5.1 Fundamentación teórica del problema:

En la actualidad el mercado de este tipo de productos, es decir, bebidas funcionales que encierran néctares, jugos, aguas saborizadas, refrescos y más ha crecido de una forma acelerada. Los consumidores ahora no solo se conforman con ingerir bebidas refrescantes, sino que también buscan una fuente de alimentos nutritiva y natural.

### 5.2 Descripción de la Materia Prima



La guanábana es una fruta originaria de las regiones tropicales como las posee nuestro país. Fue uno de los primeros árboles frutales americanos que se introdujeron en los trópicos del Viejo Mundo.

La pulpa con textura similar a la del algodón, es blanca, cremosa, jugosa y suave; recubre totalmente las semillas negras de 1.25 a 2 cm de largo.

Cada fruta puede tener hasta 200 semillas y es demasiado perecible. La mayoría de los segmentos no contiene semilla. Su sabor ácido – sub ácido ha sido descrito como similar al de la piña y mango.

El agua es la composición principal de esta fruta, contiene aporte de muchos minerales tales como el Fosforo, Calcio, Hierro, es rico en provitamina A y vitamina C, además tiene un alto valor calórico por la presencia de hidratos de carbono.

Se puede mencionar que el jugo de esta fruta es diurético, de la misma manera se la puede tomar para evitar dolencias hepáticas.

## NUTRICIONAL Y COMPOSICIÓN QUÍMICA DE LA FRUTA

(En 100 gramos de fruta fresca)

Fibra	1.64%
Cenizas	0.74%
Grasas	0.32%
Almidón	1.63%
Humedad	80.7%
Proteína	1.25%
Azúcares	15.64%
Vitamina C	0.25%
Sodio	24mg
Potasio	45.9mg
Fosforo	27mg
Hierro	0.48mg
Magnesio	24mg
Citrulina (proteína)	(10)
Arginina (aminoácido)	(10)
Asimilobine (isoquinolina)	(10)
Anoniine (isoquinolina)	(10)
Anonaine (isoquinolina)	(10)
Acido caproico (lípidos)	(10)

### Características de la Graviola

La Graviola contiene poderosos principios activos anticancerígenos o citostáticos. Los acetogeninas derivados de la larga cadena de ácidos grasos tienen acción directa sobre las mitocondrias, el ATP, el Aparato Reticular de Goldi y las membranas y plasmas celulares de las células cancerosas destruyéndolas selectivamente sin dañar las células y tejidos sanos, además contienen Bullatacin, Betasitosterol, Sitosterol, Campesterol, Ácido Mirístico, Ácido Estéarico, Stigmasterol, Aminoácidos, Vitaminas y Minerales que actúan a nivel Enzimático y Molecular.

Las acetogeninas de guanábana (graviola) son extremadamente potentes teniendo una ED50 (dosis letal 50) de hasta 10 – 9 microgramos por mililitro, por ende la graviola es 10,000 veces más efectiva que el Adriamicyn que es usada en la quimioterapia y que además actúa en forma selectiva, ya que mata únicamente las células cancerosas sin dañar las sanas esto no ocurre en el tratamiento antes mencionado y que se demuestra con la caída del cabello.

La Graviola, además de ser un colaborador en tratamientos de cáncer de pulmón, hígado, colon, páncreas, riñón y estómago, también es Antibacteriano, Antiparasitario, Antiespasmódico, Astringente, Febrífugo, Hipotenso, Sedativo, Estomacal y Vasodilatador. También es utilizada tradicionalmente para combatir los estados de ansiedad, depresión y nerviosismo.

La Graviola es la planta anticancerígena más poderosa del planeta, utilizada desde hace más de 40 años en Estados Unidos, Europa y en Asia. Centenares de trabajos de investigación en más de 20 laboratorios del más alto nivel científico realizados por el Instituto Nacional del Cáncer, National Health Center y la Purdue University de Estados Unidos y la Facultad de Ciencias Médicas de la Universidad Católica de Corea del Sur.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Hasta el momento ha habido miles de casos tratados de cáncer de colon, cáncer gástrico, cáncer de páncreas, cáncer de próstata, cáncer de mamas, cáncer de riñones y cáncer de pulmones que soportan los estudios realizados por el Instituto Nacional de Cáncer, la Purdue University y la Universidad Católica de Corea del Sur.

## 6. SITUACIÓN PRÁCTICA QUE SE PROPONE MEJORAR

### 6.1 Estudio de Mercado de jugos y concentrados de frutas

Las exportaciones de jugos y concentrados de frutas tropicales va en aumento, según datos del Banco Central y de CORPEI, Ecuador ha aumentado sus exportaciones hasta el año 2006 en un 49%, de los cuales las empresas ecuatorianas se enfocan en comercializar jugos y concentrados de maracuyá en un 90%, de piña 1%, de melón 1% y de cítricos en 1% también; como se muestra en el cuadro a continuación:

**Cuadro # 1**

Principales jugos / concentrados de frutas exportados por el Ecuador  
Promedio 2002-2006



Fuente: BCE / SIM  
Elaboración: CORPEI - CICO

Es decir, hasta el año 2006 no hay registro de alguna empresa que exporte jugo de guanábana, el cual en la actualidad se exporta como fruta o pulpa congelada, más no como bebida funcional como se desea a través de este proyecto.

**Cuadro # 2**

PRODUCTOS EXPORTADOS POR EL ECUADOR				
SUBPARTIDA	DESCRIPCION	2005	2006	VARIACION
		VALOR FOB	VALOR FOB	PROMEDIO ANUAL
		(MILES USD)	(MILES USD)	2006 / 2002
20098012	- - - Jugos de maracuya	41,566.24	63,490.72	33.17
20098014	- - - Jugos de mango	691.95	446.24	6.16
20093900	- - Los demás jugos de cualquier otro agrio (citrico)	378.20	421.10	37.60
20094900	- - Los demás jugos de piña (ananá)	92.51	230.12	32.83
20098019	- - - Jugos de las demás frutas (p. ej.: de melon).	243.79	188.76	-20.46
20098020	- - Jugo de una hortaliza.	283.25	73.86	-
20098011	- - - Jugo de papaya.	113.35	73.22	280.99
20091100	- - Jugo de naranja	6.08	3.34	-
20097900	- - Los demás, jugo de manzana	0.53	2.70	-
20091200	jugo de naranja sin congelar, de valor brix inferior o igual a 20	0.00	1.37	-
20091900	- - Jugo de naranja, excepto congelado	6.08	1.37	-
20096900	- - Los demás, jugo de uva (incluido el mosto)	0.00	0.44	-
20099000	- Mezclas de jugos de frutas u otros frutos o de hortalizas.	67.35	0.01	-60.23
20093000	- Jugos de agrios, excepto de naranja, toronja o pomelo	0.00	0.00	-
20093100	- - De valor Brix inferior o igual a 20	0.54	0.00	-
20095000	- Jugo de tomate.	6.92	0.00	-
20096000	- Jugo de uva (incluido el mosto)	0.00	0.00	-
20094000	- Jugo de piña (anana).	0.00	0.00	-
20098013	- - - Jugos de guanabana (Annona muricata).	0.00	0.00	-
20097000	- Jugo de manzana.	0.00	0.00	-
20094100	- - De valor Brix inferior o igual a 20	0.00	0.00	-
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>43,456.79</b>	<b>64,933.25</b>	

Fuente: BCE / SIM

Elaboración: CORPEI – CICO

- No se registran exportaciones permanentes en el quinquenio

Como podemos apreciar en el cuadro superior nuestro país exporta anualmente jugos y/o concentrados de frutas a más de 30 países en el mundo 60% de sus destinos principales son Holanda y Estados Unidos.

Razón por la cual, se ha analizado la posibilidad de exportar este producto a distintos mercados, iniciando esta actividad en Estados Unidos, seguido por Canadá, Reino Unido y Holanda, bajo algunos parámetros como: Aceptación, demanda de néctares o jugos de frutas, demanda de bebidas funcionales, y fácil acceso al mercado.

## 6.2 Mercado Meta

### Estados Unidos

Bebidas como jugos, energizantes u edulcorantes se han convertido en uno de los productos de mayor desarrollo y crecimiento dentro de este sector en el mercado de los Estados Unidos, todo esto es debido a que las generaciones modernas buscan con estas bebidas una manera más saludable de refrescarse y revitalizarse y que a su vez protejan el medio ambiente que los rodea.

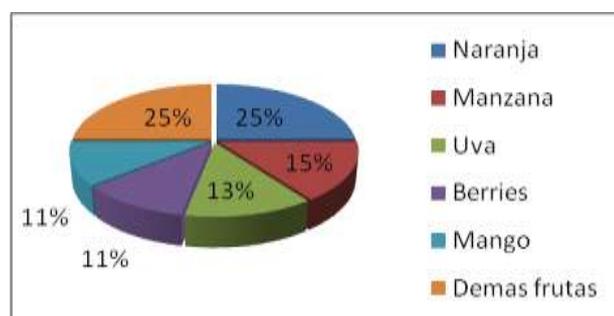
Estados Unidos es uno de los países con la mejor estructura publicitaria en el mundo y esto deriva en que los jugos de frutas no se quedan atrás en la innovación de los mismos, mediante la creación de nuevos slogans publicitarios, empaques, precio y variedades de sabores que permitan a los consumidores elegir el jugo de su preferencia.

La venta anual de jugo se han elevado a un promedio del 2.8%, quiere decir que refleja el 52.15 de litros consumidos en todo el país, llevando a los Estados Unidos a ser el consumidor de jugos de frutas más alto en el mundo, esto se debe gracias a la gran popularidad que han adquirido los jugos frescos preparados a partir de concentrados, lo que nos indica que consumen uno de cada tres vasos de jugo procesado de fruta.

Actualmente, el mercado de bebidas de fruta americano está en una situación completamente diferente de lo que era hace algunos años. Por consiguiente, más americanos incorporan estas bebidas en sus vidas diarias como un modo de optimizar su salud sin sufrir cambios drásticos en sus modos de vida.

La salud siempre es un concepto de venta además es obvio que los consumidores estadounidenses son receptivos a la idea de salud contenida en una botella.

### Cuadro # 3 Consumo de Jugos de Frutas en Estados Unidos



Fuente: Beverage Soft Drinks Report 2006

EEUU importa varios zumos de fruta de México. El zumo de naranja congelado concentrado es el producto de jugo principal importado por

EE.UU. desde México. El jugo de uvas es la segunda importación más grande. México siempre ha sido un socio importador de jugo favorable a EE.UU. debido a su proximidad y el clima caliente. El mercado de jugo estadounidense históricamente ha sido difícil de predecir.

Mientras, que Ecuador se encuentra dentro de los 10 primeros países proveedores de jugos de las demás frutas o de legumbres u hortalizas, ubicándonos de esta manera, en mejor posición que los países vecinos como Colombia, Perú y Brasil.

#### Cuadro # 4

#### Exportaciones de jugos de fruta y de Guanábana hacia los Estados Unidos desde Ecuador desde año 2004.

Partida arancelaria: 200980 jugos de fruta sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.

Partida específica: 2009801300

Partida	Descripción	2004 (ENERO / DICIEMBRE) TONELAS	2004 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2005 (ENERO / DICIEMBRE) TONELAS	2005 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2006 (ENERO / DICIEMBRE) TONELAS	2006 (ENERO / DICIEMBRE) TONELAS	2006 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2007 (ENERO / JUNIO) * VALOR FOB (MILES USD)
2009801 200	Jugos de maracuya o parchita	3,971.60	6,682.57	3,291.07	7,632.71	3,773.49	10,699.13	1,797.51	5,028.38
2009801 400	-Jugos de mango	464.53	359.22	559.66	375.68	266.77	203.00	153.02	96.30
2009801 100	Jugo de papaya,	0.37	0.41	0.00	0.00	0.00	0.00	72.44	90.19
2009801 900	Jugos de las demás frutas	92.78	50.22	1.26	6.93	78.94	48.95	23.50	15.70
2009801 300	Jugos de guanabana ( <i>Annona muricata</i> )	0.30	0.27	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2009802 000	Jugo de una hortaliza	0.00	0.00	6.02	8.25	0.00	0.00	0.00	0.00
	<b>TOTAL</b>	<b>4,529.58</b>	<b>7,092.69</b>	<b>3,858.01</b>	<b>8,023.57</b>	<b>4,119.20</b>	<b>10,951.08</b>	<b>2,046.47</b>	<b>5,230.57</b>

Fuente: Corpei  
Elaborado: Corpei

En esta tabla se puede observar que la participación de Ecuador en jugos de guanábana para su exportación hacia Estados Unidos es relativamente nula, mientras que en los jugos de mango y otras frutas se observa una participación constante.

### 6.3 Tendencias de la demanda

Las bebidas con un mínimo proceso serán el objetivo de compra de los consumidores dispuestos a pagar un precio mayor por estos, por ende, la infraestructura de la distribución tendrá que ser reforzada para que estén asequibles en cualquier ocasión.

Reemplazar una bebida gaseosa por un jugo de frutas es una manera fácil de aumentar la nutrición de los consumidores. Los americanos y europeos que toman vitaminas están más abiertos a consumir jugos y néctares de fruta fortalecidos.

En la medida que las investigaciones continúan demostrando los beneficios en la salud que los jugos de fruta ofrecen, los consumidores son más propensos a seguir comprando jugos y néctares de fruta.<sup>2</sup>

### 6.4 Distintos Mercados

#### Europa - Holanda

En el continente europeo, los consumidores de jugos de frutas piensan que estas bebidas son menos nutritivas que los productos frescos. En este caso, podemos analizar de dos diferentes perspectivas a los productos en cuestión, se dice que la mayoría de las frutas procesadas se aproximan a una mejor aceptación que los productos frescos, debido a que en los grandes mercados minoristas europeos, las frutas procesadas alcanzan un nivel más alto de rendimiento y aceptación que los productos frescos; también podemos mencionar que debido a las grandes cargas horarias en los trabajos, los holandeses buscan preservar el gran valor nutricional de los alimentos, y ¿Cómo lo pueden hacer? Adquiriendo productos que puedan ser congelados o embotellados para poder ser utilizados en un período largo de conservación, así como en el Reino Unido lo hacen.

Por ejemplo, en Holanda, la salud es un factor primordial en sus habitantes y los jugos de frutas entran dentro de un régimen alimenticio saludable en una dieta balanceada. El consumo de productos orgánicos se encuentra en un constante crecimiento debido al valor nutricional que estos jugos brindan a la salud de sus consumidores; cabe recalcar que la popularidad que han adquirido estos jugos en las personas de entre 15 y 40 años ha llevado a que los índices de ventas crezcan en más de un 50%.

---

<sup>2</sup> Fuente: [http://www.prochile.cl/newsletters/habitos/n\\_york\\_jugos\\_factores4.php](http://www.prochile.cl/newsletters/habitos/n_york_jugos_factores4.php)

Los consumidores holandeses se encuentran muy interesados en los productos exóticos, es así que la constante innovación en este mercado ha sido muy dinámica. En Holanda, debido a la gran quema de energías y calorías diarias por parte de sus habitantes, los productos enriquecidos con fibra, vitaminas y calcio se convierten en la combinación perfecta para todas las personas que desean recuperar pronto todas sus energías y es que aquí donde los jugos tropicales pasan a ser tomados en cuenta como una de las alternativas más viables en una dieta balanceada de un holandés. Es así, que Holanda es el nexo comercial entre los demás países pertenecientes a la Unión Europea y, para nuestro país Holanda se transformaría en el sector de mayor compra de este producto.

### **Canadá.**

En este país, los productos naturales y nutritivos son requeridos en un gran volumen por las personas de toda edad, sobre todo por los adolescentes que son influenciados por los diferentes tipos de publicidades, pero que de igual manera buscan en ellos un valor nutricional con un sabor distinto de buena calidad que les permita cuidar su salud.

Es poco común encontrar ahora en nuestros tiempos personas con altos índices de disponibilidad de tiempo en sus vidas, en países de un gran acelerado crecimiento económico es casi imposible hallarlos. Canadá es uno de estos. Esta es una de las razones primordiales para que los consumidores de este país opten por adquirir productos listos para ingerir o beber para evitar así, la pérdida de tiempo. Por ejemplo, los productos que vienen listos para tomar o congelados que necesitan solo de agua y ser mezclados en la licuadora se convierten en los productos de consumo masivo en los hogares canadienses. Pero de igual manera como se busca la facilidad, también se busca que estos productos posean características nutritivas que permitan un mejor desarrollo en las personas, sobre todo en los niños. Los Jugos enriquecidos con vitaminas, sin colorantes ni lactosa y que contengan una alta dosis de calcio, hierro y beta caroteno pasan a ser indispensables en las dietas de los habitantes de este país del norte.

Para Canadá, muchos nuevos mercados se han desarrollado considerablemente en la economía del país, dentro de este grupo, se encuentran las distintas clases de productos orgánicos que se expenden allí, alcanzando un 20% en el promedio general de evolución en los diferentes mercados. Por otra parte, hallar productos cosechados o cultivados fuera de pesticidas u otros químicos que les quiten sus cualidades propias naturales son prioridades de los canadienses, es así, que el sector de los jugos fortificados tiene a los jugos de frutas como su

punto clave de expansión comercial, debido a su gran contenido vitamínico y proteínico.

Los jugos naturales son las bebidas preferenciales en los desayunos canadienses, especialmente la naranja y la toronja, pero con el pasar de los años las frutas exóticas también se han convertido en bebidas que ofrecen salud y nutrición hacia sus consumidores dentro de una dieta balanceada.

### **Reino Unido**

Como una gran potencia comercial mundial, El Reino Unido no se queda atrás como uno de los países dentro de La Unión Europea con un registro de más del 48.5% anual de consumo masivo de una gran variedad de productos de fácil cocción o conocidos también como productos de preparación rápida e instantánea, dentro de este gran grupo las bebidas de jugos de frutas. En el continuo pasar de los días, la poca disponibilidad de tiempo se ha convertido en un gran enemigo de las personas con vidas agitadas, por lo tanto, los productos listos para consumir son perfectos para el ahorro del tiempo en la cocina. Entre los productos de mayor aceptación encontramos a lo que combinan características de rapidez y salud, como lo son los jugos de frutas que son muy cómodos de consumir y ayudan a llevar un estilo de vida saludable.

## **6.5 Plan de Marketing**

### **6.5.1 Descripción de la Empresa**

Se creará la empresa bajo la forma de Compañía Anónima, la cual se denominará **GUANA EXPORTS S.A.**, estará registrada en los programas de exportación para ferias y eventos del Ministerio de Industrias y Productividad - MIPRO del Ecuador y tendrá su domicilio en la ciudad de Guayaquil.

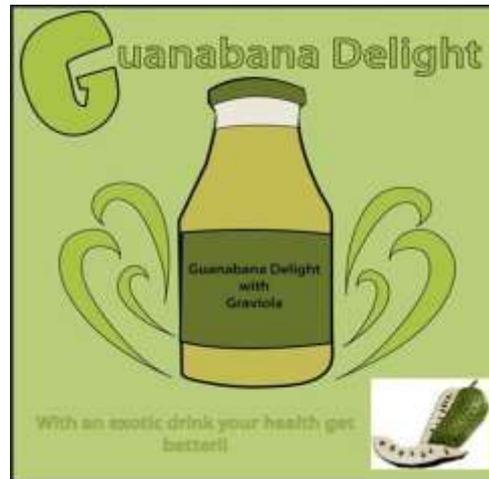
La misma, la cual será la encargada de realizar la gestión logística de todo en cuanto a comercialización y marketing del producto; ya que la idea fundamental es realizar un contrato con una empresa outsourcing, es decir, una planta procesadora de jugos y néctares y de esta forma disminuir costos y riesgos para la empresa.

## 6.5.2 Descripción del producto

Para competir en el mercado externo se presenta el siguiente producto que lo diferencie del resto:

### Gráfico # 1

#### Diseño del Producto



Elaborado: La Autora

“Guanábana Delight” es un néctar de guanábana que incluye un valor agregado más que es la “graviola” potente anticancerígeno extraído de las hojas de la misma planta, considerado como un producto dentro de la categoría de bebidas funcionales.

#### Características:

- Posee un nombre original, recalcando el nombre de la fruta, conocida ya en estos mercados como una fruta exótica.
- “Delight”, el cual da el significado de ser una bebida deliciosa, de buen sabor.
- Es un producto apto para el consumo en cualquier momento del día.
- Puede ser usado como complemento de la dieta diaria.
- Va más allá de la satisfacción del consumidor en cuanto a suplir la sed con una bebida de buen sabor, ya que además es nutritiva y posee el ingrediente activo dirigido a prevenir y tratar el cáncer.

#### Slogan:

“Drink naturally, get healthier”

### **Beneficios Reales:**

Los beneficios reales de este producto son:

La percepción de los consumidores del producto en cuanto a prevención y conservación de la salud, sano, "Light", un precio asequible para contener tales ingredientes. El slogan del producto realza la percepción en cuanto a la característica de saludable del producto.

### **Beneficios Adicionales:**

El diseño de la etiqueta

El tamaño de la botella

El precio

El sabor

Ingredientes

### **Características del envase**

- En botellas de vidrio de 473 ml (16 oz)

### **La Etiqueta**

Debe contener la siguiente información:

- Un rotulo visible
- Impreso o adherido con caracteres legibles, redactados en castellano o redacción en otro idioma por propósito de Exportación.
- Información mínima en el rotulo
- Nombre del producto
- Marca comercial
- Identificación del lote
- Razón social de la empresa
- Contenido neto
- Indicar si es alimento natural o artificial, irradiado o genéticamente modificado
- Número de registro sanitario
- Fecha de elaboración

- Fecha de expiración o tiempo máximo de consumo
- Lista de ingredientes
- Forma de conservación
- Precio de venta al público
- Ciudad y país de origen
- Valor nutricional

### 6.5.3 Consumidor

“Guanábana Delight”, está dirigido a personas de todas las edades, en especial de aquellas que gustan prevenir enfermedades y cuidar su salud a través de este tipo de bebidas.

### 6.5.4 Precio

#### Cuadro # 5

#### Precios de algunas marcas de jugo de frutas en Estados Unidos

#### Tamaño: ración individual

MARCA	PRESENTACIÓN	SABOR	PRECIOS \$
GOYA NECTAR	12 OZ	PIÑA	0,69
JUMEX NECTAR	12 OZ	VARIOS	3 * 2,00
V-8	16 OZ	VEGETALES	1,19
DOLE	6 OZ	PIÑA	6* 3,00
WELCH'S	5,5 OZ	UVA	4* 2,00
WELCH'S	11,5 OZ	UVA	2* 1,00
MOTT'S	4,23 OZ	MANZANA	4* 1,20
MIRA	6,7 OZ		3* 1,50
NESTLE JUICE	4,23 OZ	VARIOS	8 * 2,00
DEL FRUTAL	11,16 OZ	VARIOS	2* 1,00
SUNNY D	6,75 OZ	GUAYABA, MORA	8* 3,00
		ENTRE OTROS	

Fuente: CORPEI  
Elaborado: CORPEI

Como se puede observar en las tablas, hay envases y sabores variados, incluso compañías que producen jugos y néctares no solo de una fruta sino de varios, o inclusive mezclas de varias frutas, los precios van desde

3,00 en tamaños Premium hasta 0,30 centavos en mini-envases destinados para loncheras de niños.

El precio de la botella de néctar con guanábana con agentes anticancerígenos será de **\$1,00** lo cual nos ubica en una excelente posición, para lidiar con la competencia cuyo precio por botella de 16 oz. llega a \$1,50 pero por lo general no son bebidas funcionales, es decir que no tienen un ingrediente activo que los diferencie del resto.

### 6.5.5 Promoción

La promoción dependerá del canal de distribución que se utilice que puede ser por medio de Broker, distribuidor o importadores, en el caso de ser importadores, ellos toman las decisiones sobre publicidad y promoción, en nuestro caso escogeremos a un Broker que actúe por cuenta del exportador. La manera de promocionar el producto se la realizara por medio de pancartas y afiches en las instalaciones externas de los supermercados y puntos de venta.

### 6.5.6 Competencia

A continuación las marcas con las que vamos a competir en los mercados escogidos.

**Gráfico # 2**

#### **Marcas competidoras internacionalmente**





Elaborado: La Autora  
Fuente: Datos obtenidos de Internet

De estas marcas las únicas que producen jugos o mezclas de guanábana son: JAMMIN JUICE, JUMEX y JUICEXPRESS

### Florida's Natural



Este es uno de los mayores competidores que nuestra marca tendrá ya que llevan más de 30 años en el mercado y poseen una gran variedad en jugos y néctares además de ofrecer un precio muy competitivo.

### Tropicana "Pepsi"



Pepsi lanza al mercado Tropicana Essentials, una gama de zumos enriquecidos con ingredientes funcionales que comunica al consumidor directamente el beneficio que aporta al organismo en vez de centrarse en el ingrediente con el que está enriquecido.

### Minute Maid:



Minute Maid es una marca de jugos lanzada por de Coca-cola no lleva mucho tiempo en el mercado, pero cuenta con el respaldo de una empresa muy importante como ya se insinúa.

### 6.5.7 Competencia Nacional:

Según los datos de Corpei y la Superintendencia de Compañías las empresas dedicadas al proceso y exportación de la partida 200980 del 2004 al 2007 son los siguientes:

**Cuadro # 6**

#### Compañías productoras de jugos y néctares en Ecuador

RUC	EXPORTADOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO	EMAIL
9.91 26E +11	AGRICOLA E INDUSTRIAL ECUAPLANTATIO N S.A.	KM 4.5. VIA DURAN TAMBO, GUAYAQUIL - GUAYAS	04-2814-446 04-2814	<a href="mailto:rchacon@chiquita.com">rchacon@chiquita.com</a>
9.91 214 E+1 1	AGRICOLA OFICIAL S.A. AGROFICIAL	KM. 43 VIA A LA COSTA., GUAYAQUIL - GUAYAS	593-04-2445-266 x 332	<a href="mailto:farenas@agroficial.com.ec">farenas@agroficial.com.ec</a>
9.91 385 E+1 1	AGRIEXELL S.A.	PASCUALES CALLE SALITRE ENTRE MONTECRISTY Y LA RIA., GUAYAQUIL - GUAYAS	04-2894-025 04-2894-208	<a href="mailto:agriexell@pulpasdefrutas.com">agriexell@pulpasdefrutas.com</a>
9.91 316 E+1 1	AGROINDUSTRIA DEL PACIFICO S. A. AGPASA	URDESA CENTRAL, COSTANERA A NO.701 Y FICUS, GUAYAQUIL - GUAYAS	(593-4) 239 3864	<a href="mailto:agpconta@easynet.net.ec">agpconta@easynet.net.ec</a>
				<a href="mailto:arytz@gye.satnet.net">arytz@gye.satnet.net</a>
9.90 618 E+1 1	AGROINDUSTRIA L FRUTA DE LA PASION CIA LTDA.	KM. 10 VIA DAULE, GUAYAQUIL - GUAYAS	04-2111-091 04-2111-136	<a href="mailto:aguiaagro@gye.satnet.net">aguiaagro@gye.satnet.net</a>
2.91 503 E+1 1	CENTRO DE EXPORTACIONE S GRUPPO SALINAS	VÍA EL CALVARIO S/N Y SAMILAGUA, GUARANDA - BOLIVAR	03-2390-020	<a href="mailto:exportaciones@salinerito.com">exportaciones@salinerito.com</a>

7.90 1E+ 11	CONFOCO S.A	BAQUERIZO MORENO No.1119 Y AV. NUEVE DE OCTUBRE EDF.PLAZA P.4 OFIC.406, GUAYAQUIL - GUAYAS	04-2566-527	<a href="mailto:logistics@confoco.com">logistics@confoco.com</a>
9.90 319 E+1 1	ECUAJUGOS S.A.	AV. GONZALO SUÁREZ NO.31- 135, QUITO - PICHINCHA	02-232400 02- 223225	<a href="mailto:Jose.Sanchez@ec.nestle.com">Jose.Sanchez@ec.nestle.com</a>
1.29 005 E+1 2	ECUAVEGETAL S.A.	KM.7 VÌA BABAHOYO JUJAN, BABAHOYO - LOS RIOS	05-2735-046	<a href="mailto:contact@amerifoods.com.ec">contact@amerifoods.com.ec</a>
9.90 21E +11	IAGSA S.A.	Km. 19.5 via a la Costa, GUAYAQUIL - GUAYAS	04-2871-040 04-2871-044	<a href="mailto:fvaldano@exofrut.com">fvaldano@exofrut.com</a>
9.90 011 E+1 1	INDUSTRIA CONSERVERA DEL GUAYAS S.A.	KM.5.5 VIA A DAULE FRENTE MULTIHIERRO, GUAYAQUIL - GUAYAS	04 352665	<a href="mailto:cvas@telconet.net">cvas@telconet.net</a>
7.90 06E +11	INDUSTRIAS BORJA INBORJA S.A.	JUAN MONTALVO 2224 ENTRE BOLIVAR Y PICHINCHA, MACHALA - EL ORO	07-2935-372 07-2934-375	<a href="mailto:inborja@inborja.com.ec">inborja@inborja.com.ec</a>
9.92 309 E+1 1	MIYAQUIL S.A.	KM 11.5 VIA A SALINAS, URB TORRES DEL SALADO, GUAYAQUIL - GUAYAS	04-2478853	<a href="mailto:reivax1614@hotmail.com">reivax1614@hotmail.com</a>
9.90 821 E+1 1	PROCESADORA DE FRUTAS NATURALES	KM. 6.5 aVE. JUAN TANCA MARENGO URB. SANTA ADRIANA AVE. 2DA Y CALLE 2DA, GUAYAQUIL - GUAYAS	593-4- 2255027.....59 3-4-2263906	<a href="mailto:profrutas25@hotmail.com">profrutas25@hotmail.com</a>
9.91 004 E+1 1	QUICORNAC S.A.	AV.J.T.MARENG O KM 1.8 EDIFICIO CONAUTO 4TO. PISO, GUAYAQUIL -	04-2681-980 04-2298-198	<a href="mailto:info@quicornac.com">info@quicornac.com</a>

		GUAYAS		
9.90 129 E+1 1	SUMESA S.A.	KM.11.5 VIA DAULE PARQUE IND EL SAUCE, GUAYAQUIL - GUAYAS	2101100	<a href="mailto:mirella@sumesa.com.ec">mirella@sumesa.com.ec</a>
9.90 915 E+1 1	TROPIFRUTAS S.A.	AV. MARCEL LANIADO DE WIND Y KM. 12.5 VIA A DAULE ., GUAYAQUIL - GUAYAS	04-2115-047 04-2115-046	<a href="mailto:tropifrutas@tropifrutas.com">tropifrutas@tropifrutas.com</a>

Fuente: CORPEI  
Elaborado: CORPEI

De estas compañías la única que produce jugo de guanábana es: Sumesa, pero lo hace para la comercialización interna

## 6.6 Análisis de comercialización

### Distribución

El proceso de distribución externa se realizara por medio de Brokers.

El broker es una persona natural o jurídica que brinda servicios intermediarios entre un comprador y vendedor, es decir exportador o importador con el fin de distribuir un producto.

Un bróker se puede encontrar en un área geográfica e incluso en una familia de productos, y conoce muy bien el mercado, informa sobre las tendencias del mercado, busca clientes, logra introducir productos a supermercados donde comúnmente tiene contactos con el personal encargado de dar el visto bueno al producto.

La comisión de un bróker para este producto será del 11% de las ventas.

### Brokers disponibles para comercialización del producto estudiado:

- **Amin Trade International**

Broker, Importer Agent, Exporter Agent, Manufacturer/OEM, Dealer, Exporter, Importer in Soft Drinks, Milk - Fresh, Juice - Concentrate, Juice -

Canned, Beverages, Agents / Brokers, Milk - , Soft Drinks, Milk - Fresh, Juice - Concentrate, Juice - Canned, Beverages, Agents / Brokers, Milk - Other categories.

- **Slattery Marketing Corporation**

One Station Plaza, Ridgefield Park, NJ 07660

Phone: 201-440-8060

Fax: 201-440-0388

Email: mike@slatmark.com



Key Personnel

Michael J. Slattery, Sr., President/CEO

Edward A. Kubarewicz, Executive VP/COO

Michael J. Slattery, Jr., Vice President

Joyce McComb, Administrative Manager

Charlene Thomas, Customer Service Manager

**Areas de Especialización:**

Confection, Dry Grocery, Private Label, Snack Foods, Specialty/Gourmet/Ethnic Foods, Import/Export.

## **6.7 Cadena de Valor- Logística de aprovisionamiento**

La Logística del aprovisionamiento se ocupa del proceso de adquisición y almacenamiento de productos que pueden ser materias primas, insumos.

### **Graviola**

La graviola la conseguiremos desde compañías peruanas

Proveedores de graviola en Perú:

- Corp. Inca Health

Teniente Romanet 179 Lima – Lima- San Isidro

Teléfono: (511) 2214006

e- mail: [info@incahealth.com](mailto:info@incahealth.com)

Website: <http://www.incahealth.com>

- Cabex S.A.

Calle Surinam 152 Santa Patricia Lima-Lima- La Molina

Teléfono: (511) 7196066

e- mail: [info@cabexperu.com](mailto:info@cabexperu.com)

Website: <http://www.cabexperu.com>

- Andina Real Exporter

Trinidad Moran 322 Lince Lima- 14 – Lima

Teléfono: (511) 4212637

e-mail: [informa@andinareal.com](mailto:informa@andinareal.com)

### **Botellas y tapas:**

La compañía que nos proveerá de las botellas de vidrio y tapas será CRIDESA vía Perimetral Km. 22.5

### **Etiquetas:**

Chile 3116 y Bolivia - C.P. 0901 - Guayaquil - Ecuador.

**Telefax:** (593-4) 2443334



### **Cartones:**

#### **Corrucart Cia. Ltda**

- **Dirección:** Eloy Alfaro y Juan Molineros
- **Teléfonos:** 3455618 - 2801305
- **Email:** [info@corrucart.com.ec](mailto:info@corrucart.com.ec)



### **6.8 Proceso de Importación de la Graviola**

La materia prima es importada desde Perú, la partida 0810902000 paga 25% de arancel y debe tener un permiso previo de Fitosanitario de Agro calidad con Registro de Importador CAE.

Nuestro proyecto necesita 2.800 gramos de enero a junio y de julio a diciembre 3.000 gramos. El precio es de \$3,00 por cada 120 gramos de graviola (hoja seca y pulverizada).

Se realizará la importación una vez al año por medio de un contenedor de 20' consolidado, cantidad de 600 bultos, los cuales no son perecibles y no se necesita gran cantidad para la elaboración del producto final.

A continuación detallaremos los costos incurridos en al proceso de importación de la Graviola:

**Cuadro # 7**  
**Proceso de Importación**

Gastos de Importación			
FOB	\$	870,00	
Seguro	\$	17,40	
Flete	\$	450,00	
<b>CIF</b>	<b>\$</b>	<b>1.337,40</b>	
AD-Valorem	\$	334,35	Ad Valorem (25%)---CIF
FODINFA	\$	6,69	FODINFA (0,5%)-----CIF
	\$	<b>341,04</b>	
<b>Valor Ex Aduana</b>	<b>\$</b>	<b>1.678,44</b>	
<b>IVA</b>	<b>\$</b>	<b>201,41</b>	
<b>Tributos al Comercio Ext =</b>		<b>Ad Valorem + FODINFA + IVA</b>	<b>T. C. Ext \$ 542,45</b>

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

Luego de observar este cuadro nos podemos dar cuenta más adelante cuales serían nuestros gastos de importación total al año. (Ver cuadro # 15)

## 6.9 Proceso de Exportación

Para el proceso de exportación es necesario identificar:

### Partida Arancelaria

El producto en mención puede ser clasificado bajo la partida arancelaria 20098019 que comprende jugos de las demás frutas.

#### 6.9.1 Barreras arancelarias

En el cuadro a continuación podemos ver el detalle de los aranceles promedio que los principales importadores de jugos de frutas imponen al Ecuador para su ingreso.

Donde la tarifa aplicada nos demuestra que el producto debe pagar esta tarifa al ingresar al país, en cuanto a la tarifa ad-valorem se refiere a un promedio de tarifas específicas, mixtas, cuotas y antidumping.

**Cuadro # 8**

**Aranceles de países importadores de jugos de frutas**

<b>Países importadores</b>	<b>Aplicada</b>	<b>Ad - Valorem</b>
Alemania	0%	30.25%
Estados Unidos de América	0%	0%
Reino Unido	0%	11.49%
Francia	0%	15.52%
Países Bajos (Holanda)	0%	20.05%
Japón	7.60%	129.50%
Bélgica	0%	29.90%
Austria	0%	12.69%
Italia	0%	18.25%
Federación de Rusia	3.75%	8.01%
España	0%	10.17%
Polonia	0%	11.05%
Arabia Saudita	5%	5%
Irlanda	0%	16.68%

Fuente: MAC MAP

Elaborado: CORPEI - CICO

### **6.9.2 Barreras no arancelarias**

Existen muchos requerimientos que nosotros como exportadores ecuatorianos debemos de cumplir cuando nuestros productos van a ser exportados a un determinado país. Debemos de tomar en cuenta que esos mercados imponen muchas exigencias, algunas pueden estar relacionadas con la seguridad para el consumidor, medioambiental, social entre otras.

Para exportar a Estados Unidos todo producto agroalimentarios debe estar previamente registrado en un padrón de exportadores de la FDA.

La FDA también solicita establecer y mantener los registros de la manufactura, empaque, distribución, recepción, almacenamiento e importación de productos que se exportan a EE.UU. con el fin de controlar los productos que ingresan a este país para la comercialización.

## **Etiquetado**

Las etiquetas deberán contener la siguiente información:

- Denominación del producto
- Contenido neto en libras y onzas
- Nombre del fabricante, importador o distribuidor
- País de origen
- Composición del producto por orden descendente de importancia (medida en peso)
- Contenido calórico y nutricional
- Código de barras UPC
- Etiqueta nutricional

### **6.9.3 REQUISITOS Y TRÁMITES PARA EXPORTAR**

GUANA EXPORT S.A. debe solicitar en el Departamento de Comercio Exterior de un Banco Corresponsal del BCE la Tarjeta de Identificación, luego entregarla adjuntando documentación requerida:

#### **PERSONAS JURÍDICAS**

- Copia de constitución de la empresa.
- Copia del RUC
- Comunicación suscrita por el representante legal reflejando:
- Copia de Cédula de identidad del representante legal.
- Copia del nombramiento de representante legal
- Nombres y apellidos de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y números de cédula de identidad.
- Dirección del domicilio.
- Número de teléfono, celular.

#### **REGÍMENES ADUANEROS:**

- **Exportación en consignación:** el trámite se lo debe hacer en un banco corresponsal y Aduana.

- **Exportación a consumo:** quiere decir que las mercaderías nacionales salen del territorio aduanero para su consumo/uso en el exterior.

## **REQUISITOS Y TRÁMITES GENERALES**

GUANA EXPORT S.A. deberá preparar la siguiente documentación:

### **Adquirir el FUE (Formulario Único de Exportación)**

Documento que se lo obtiene en la ventanilla de un banco corresponsal del Banco Central del país en el departamento de comercio exterior, luego se procede a llenar según las instrucciones indicadas. Este documento tiene una validez de 15 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal sirviendo para exportar una sola vez<sup>3</sup>.

### **Lista de Bultos y Factura Comercial (Packing List)**

GUANA EXPORT S.A. deberá elaborar una lista de bultos y factura comercial que incluya un original y 5 copias. La factura debe contener:

- Sub partida arancelaria del producto a exportar.
- Número del FUE.
- Descripción de mercadería, cantidad, peso, valor unitario y valor total de la factura.
- Forma de pago.
- Información del comprador, su nombre y dirección.

### **DECLARACIÓN ADUANERA:**

Se realiza un documento escrito anexando:

- Factura comercial-lista de bultos
- Certificado de inspección
- FUE aprobado
- Original o copia negociable del conocimiento de embarque
- Autorizaciones previas.

---

<sup>3</sup> Fuente: Regulaciones del Banco Central

## 6.10 Proceso de Constitución de la Empresa

Los siguientes pasos para constituir nuestra empresa de manera formal son los siguientes:



Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de internet

### ***Permisos especiales***

Para obtener el Registro Sanitario de nuestro producto se debe iniciar el siguiente trámite:

#### **Formulario y anexo suscrito por el Representante Legal**

- Nombre o Razón Social de la empresa
- Dirección y país.
- Domicilio y número de R.U.C. del solicitante.
- Nombre comercial y marca del producto.
- Relación de ingredientes y composición cuantitativa de los aditivos, identificando a estos últimos por su nombre genérico y su No. SIN o el nombre comercial.
- Almacenamiento y condiciones de conservación del producto.
- Tipo de material del envase a utilizar para el producto.
- Período de vida útil del producto en condiciones normales de conservación y almacenamiento, en función al estudio de vida del producto en anaquel.

## 6.11 Organización

El diagrama de abajo refleja la estructura de GUANA EXPORTS S.A. hasta el año fiscal 2015,

**Gráfico # 4**  
**Organigrama de la Empresa**



Elaborado: La Autora  
Fuente: Datos obtenidos de Internet.

### 6.11.1 Funciones

**a. Coordinación:** se encargara de de administrar, planear, organizar, dirigir, controlar y tomar decisiones sobra la compra y venta del producto, manteniendo el contacto con proveedores nuestros brokers en el exterior, su responsabilidad principal es el cumplimiento de objetivos, que deberán estar alineados con la visión y misión del negocio.

Además controlará el proceso de outsourcing que mediante un contrato con la empresa SUMESA S.A., encargada de la producción del néctar de guanábana, la cual será responsable desde la adquisición de los ingredientes necesarios para el jugo, menos la graviola que será adquirida por la empresa; hasta en el embotellado del producto y etiquetado. Cabe recalcar que en este último proceso también será nuestra empresa encargada de proveer las botellas, etiquetas, tapas y marcas.

**b. Área Administrativa:** Se encargará de controlar, administrar y supervisar el área contable de nuestra compañía sobre todo a la producción y distribución.

Es responsable del registro y control de la información contable de la empresa, controla costos, gastos, inversiones, realizando balances periódicamente para verificar el estado financiero de la compañía y constatar si la compañía ha cumplido su objetivo en cuanto a ventas.

**c. Área de Control de Compras:** se encarga de la revisión y el control de calidad del producto terminado, néctar de guanábana con graviola comprado a la empresa SUMESA.

**d. Área Comercial:** se encargara de la a distribución externa de nuestro producto y la forma más eficaz para llegar al consumidor y así satisfacer sus necesidades, será controlada por el grupo de personas que la integran.

Como también de la logística, trámites aduaneros, transporte y monitoreo o supervisión del producto desde la planta hasta el consumidor final.

### **6.12 Proceso de Outsourcing:**

Como empresa innovadora para el proceso de comercialización a distintos mercados, existe la necesidad de realizar este proyecto mediante contrato con una empresa o planta procesadora de este tipo de bebidas, para lo cual se analizará la forma y con qué empresas se pueda producir la misma.

Teniendo como resultado las siguientes ventajas:

- Nos ayudaría a disminuir costos
- Disminuir riesgos para la empresa, en el caso de que la empresa fracase ya que la inversión sería mínima.
- Se puede obtener un mejor producto, ya que estas empresas para el caso ya tienen la experiencia con la producción de jugos.
- Permitiría a la empresa tan solo preocuparse para la comercialización del producto final.

La única desventaja fuerte para la empresa sería que la empresa procesadora con la cual se trabajaría, se apodere de la idea e inicie por cuenta propia a comercializar este producto.

### **Análisis de posibles empresas Outsourcing**

De la siguiente lista que se muestra a continuación, se analizó la posibilidad de realizar un Outsourcing con estas plantas procesadoras de jugos y néctares de las cuales destacó principalmente SUMESA, ya que la misma es quien produce jugo de guanábana.

ECUAJUGOS S.A.	AV. GONZALO SUÁREZ NO.31-135, QUITO - PICHINCHA	02-232400 02-223225	<a href="mailto:Jose.Sanchez@ec.nestle.com">Jose.Sanchez@ec.nestle.com</a>
INDUSTRIA CONSERVERA DEL GUAYAS S.A.	KM.5.5 VIA A DAULE FRENTE MULTIHIERRO, GUAYAQUIL - GUAYAS	04 352665	<a href="mailto:cvas@telconet.net">cvas@telconet.net</a>
SUMESA S.A.	KM.11.5 VIA DAULE PARQUE IND EL SAUCE, GUAYAQUIL - GUAYAS	2101100	<a href="mailto:mirella@sumesa.com.ec">mirella@sumesa.com.ec</a>
PROCESADORA DE FRUTAS NATURALES	KM. 6.5 aVE. JUAN TANCA MARENGO URB. SANTA ADRIANA AVE. 2DA Y CALLE 2DA, GUAYAQUIL - GUAYAS	593-4-2255027.....593-4-2263906	<a href="mailto:profrutas25@hotmail.com">profrutas25@hotmail.com</a>

Por lo anteriormente analizado, se acordó con SUMESA realizar este proyecto a través de esta empresa que cuenta con los más altos estándares de producción y calidad.

**Contacto de la empresa SUMESA S.A.:**

**Sr. Jorge Vera**

**Director Planificación**

El proceso de outsourcing entre GUANA EXPORT S.A. y SUMESA se manejaría de la siguiente forma:

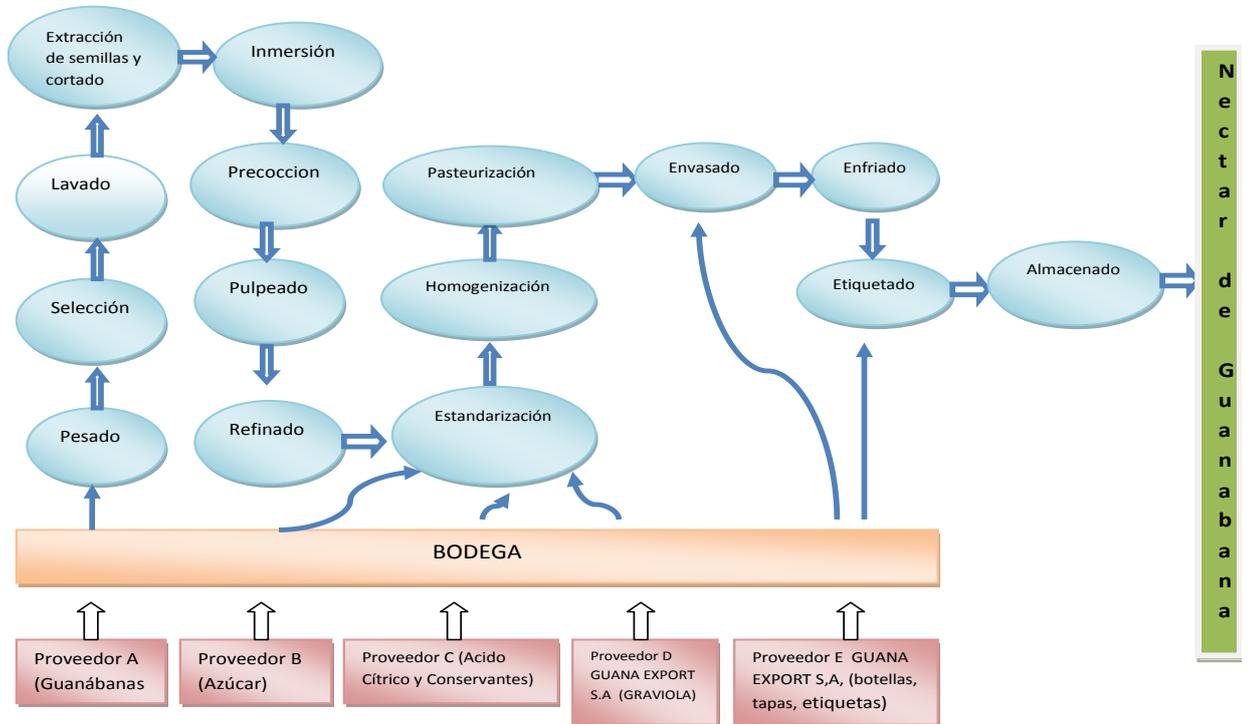
**Para SUMESA:**

Será la encargada del proceso logístico para la producción del néctar de guanábana desde la adquisición de la materia prima hasta el embotellado y etiquetado del producto.

Nos entregarán los balances e informes de costos correspondientes mes a mes.

**Gráfico # 5**

**Distribución de la Planta y el Equipo de SUMESA (Outsourcing)**



Elaborado: Sumesa S.A  
Fuente: Datos obtenidos de Internet.

**Para GUANA EXPORT S.A.:**

La empresa cubre los costos de producción, los cuáles son:

- Compra de materia prima
- Mano de obra indirecta
- Proceso de producción

Guana Export, solo se encargará de proveer la graviola (compuesto anti cancerígeno), botellas, tapas, etiquetas y las cajas.

### **6.13 Esquema logística de distribución**

Para realizar una exportación es importante conocer los detalles principales del embarque con el fin de que el proceso no genere demoras y/o dificultades en el trayecto.

Los embarques pueden ser vía aérea, marítima o terrestres, para nuestro proyecto utilizaremos el segundo medio de exportación.

A continuación detallaremos las fases de nuestras exportaciones:

#### **Fase # 1 SELECCIÓN DEL CLIENTE**

1. Identificar el mercado y el cliente a quien se le ofrecerá el producto a exportar.
2. Negociar cantidad, frecuencia de envío, requerimientos especiales, precios y forma de pago.
3. Realizar un análisis de confiabilidad y crédito del cliente.
4. Confirmados los puntos 1 & 2 se solicita la orden de compra formal, preferible que esté firmada y sellada.
5. Se puede comenzar con el trámite.

#### **Fase # 2 PREPARACIÓN DE DOCUMENTOS PREVIOS**

1. Solicitar a la agencia de transporte la reservación de espacio y así como nombre y número de viaje del medio a usar.
2. Enviar pro-formas de embarque, ya que las agencias de carga deben manifestar la información anticipadamente.
3. Notificar al Agente de Aduana la apertura de la Orden de Embarque proporcionando información detallada de lo que se va a exportar.
4. Dependiendo el tipo de producto se deberá solicitar y coordinar antes del día de carga documentos especiales para la desaduanización en el exterior.

### **Fase # 3 COORDINACION E INGRESO AL PUERTO**

1. Una vez programado el embarque del producto, solicitar a la agencia de carga que retire el mismo a una hora y día específico.
2. Las autoridades Aduaneras no permitirán el ingreso de la carga si no presentan los siguientes documentos:
  - 3 copias del DAU
  - 1 guía de remisión original (emitida por el SRI)
  - para el caso de embarques marítimos dependiendo la terminal portuaria se debe registrar en la WEB el AISV o DISV.

### **Fase # 4 PRERACIÓN DOCUMENTOS DEFINITIVOS**

1. Solicitar packing list o información detallada de lo embarcado.
2. Elaborar B/L, AWB o Carta Porte con los datos reales y enviar a la agencia de carga para que proceda con la emisión de los mismos.
3. Elaborar Factura de acuerdo a lo pactado en la Orden de Compra.
4. Gestionar la emisión del Certificado de Origen, fitosanitario, etc.
5. Recopilar toda la documentación y enviar por Courier al cliente, notificando el número de guía para el rastreo respectivo.

### **Fase # 5 LIQUIDACIÓN DE EMBARQUE**

1. Determinar la ganancia, elaborando un costeo/liquidación en el que se detallen todos los gastos que se incurrieron versus lo facturado.

### **Fase # 6 CIERRE DE TRAMITE ANTE LA ADUANA**

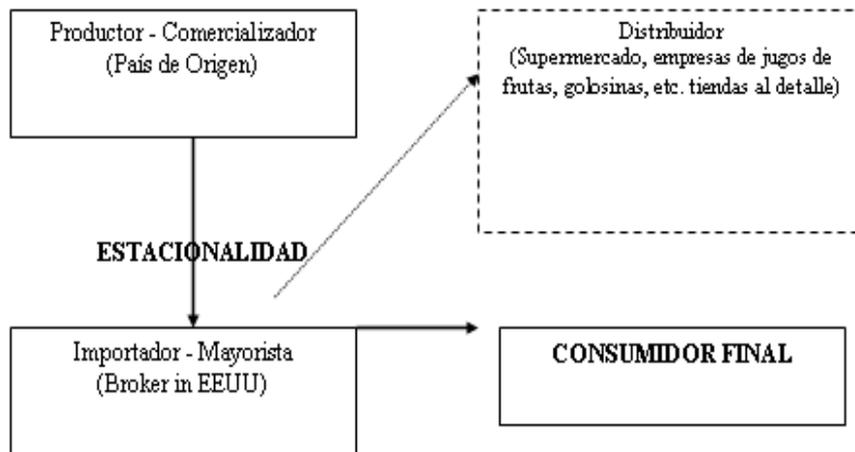
1. Enviar al agente de aduana 2 juegos de AWB, B/L y 2 juegos de facturas.
2. El agente de aduana debe presentar a la aduana los documentos indicados en el punto anterior más Cupón CORPEI y copia del DAU.
3. La aduana revisará los papeles y en caso de no haber observaciones la exportación quedará liquidada y concluida.
4. En caso que el trámite sea observado por el funcionario, éste deberá regularizarse inmediatamente para que sea liquidado y evitar problemas con futuros embarques.

Nuestro medio de transporte será marítimo ya que sería el más económico; se transportará en cajas de cartón de 24 unidades en contenedores de 40.

Los puertos de desembarque en Estados Unidos serían los siguientes: Everglades o New York.

Cumpliendo con las fases anteriormente mencionadas presentamos el flujograma a cumplir para llevar a cabo la exportación de nuestro producto.

**Gráfico # 6**  
**Flujo-grama de Exportación**



Elaborado: La Autora  
Fuente: Datos obtenidos de Internet.

## **7. VIABILIDAD DE LA PROPUESTA**

### **7.1 Métodos de Investigación:**

**Método Inductivo-Deductivo:** Mediante este método se evidenciará la rentabilidad del producto.

#### **Métodos Empíricos**

El método empírico que se utilizará en este estudio es:

**Observación Científica:** Se utilizará la observación a través de encuestas a futuros consumidores del producto. Los resultados de las mismas permitirán detectar las oportunidades de mejora para las facultades correspondientes.

### **7.2 Tratamiento de la Información:**

Para obtener la información que sustenta este trabajo de investigación, se procedió a encuestar una población de 384 personas los cuales representan futuros consumidores del producto, de esta manera demostraremos estadísticamente el costo beneficio que tendrá la elaboración de esta nueva bebida.

Obtenida la información de las encuestas realizadas se procederá al respectivo análisis e interpretación de la misma, para justificar la elaboración de este Proyecto.

### **7.3 Población y Muestra**

El muestreo busca como objetivo primordial, brindar y proporcionar indicaciones para la respectiva elección de una muestra que sea la más precisa y exacta de la población bajo los estudios apropiados.

El tamaño de muestra se estima siguiendo la siguiente ecuación. En este caso específico el Universo es infinito, por consiguiente la fórmula será:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{e^2 N + Z^2 pq}$$

Para ilustración se ha decidido definir las variables a considerar en la fórmula para calcular el tamaño de la muestra.

Tamaño de la muestra es **n**

Nivel de confianza (95%) es **Z**

Probabilidad de que el evento ocurra (50%) es **P**

Probabilidad de que el evento no ocurra (50%) es **Q**

Error permitido (5%) es **E**

Población. (Población de ciudad de New York) es **N**

**Muestra.** Consumidores potenciales de néctar de guanábana.

Como el proyecto se enfoca inicialmente en Estados Unidos, se toma de ejemplo para obtener la muestra una ciudad de de la misma, New York que tiene un total de 8.214.426 habitantes, el volumen de crecimiento de esta población es acelerado y posee el mayor número de hispanos residentes la cual representa el 27.90% según censos de población, por consiguiente podemos determinar que el Universo es de 2.291.825. El margen de error es de +-3.

$$n = \frac{1.96^2 * 0.50 * 0.50 * 2.291.825}{(0.05^2 * 8.214.426) + (1.96^2 * 0.50 * 0.50)}$$

$$n = 22010663.29 / (20536) + (0.9604)$$

**n= 384**

#### 7.4 Formulación de La Encuesta

1.- ¿Usted Consume néctar de Frutas?

SI  NO

2.-¿Alguna vez ha probado la Guanábana?

SI  NO

3.-¿Le gustaría una bebida elaborada a base de Guanábana?

SI  NO

4.- ¿Qué cantidad de jugo consume usted al día?

Medio litro

1 litro

Más de 1 litro

5.- ¿Qué tipo de envase preferiría para su mayor comodidad?

A. Plástico

B. Vidrio

C. Lata

6.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una botella de 473 ml es decir la cantidad de una gaseosa personal?

A. 0.80 – 1.00

B. 1.00 – 1.25

C. 1.25 – 1.50

## **Análisis de Resultados de la encuesta**

Para determinar un análisis de los resultados de la encuesta, podemos decir que después de realizar la tabulación correspondiente de los datos de la misma, los resultados nos presentan los siguientes cuadros estadísticos que establecen lo expuesto a continuación: *(Ver Anexo 1)*

Como podemos ver en el gráfico número 1 de la encuesta muestra que el 69,30% de los encuestados si consumen néctar de frutas, ya que ellos consideran a las bebidas de frutas naturales saludable y deliciosa.

En el gráfico número 2 se demuestra que el 82,8% de los encuestados conocen a la fruta Guanábana, e incluso las propiedades medicinales que posee.

En el gráfico número 3 demuestra que el 85% de los encuestados si consumirían una bebida elaborada con guanábana. Esto demuestra que esta fruta si posee una buena aceptación dentro del mercado de New York, debido a las ventajas medicinales que posee y que conocen.

En el estudio del gráfico número 4 demuestra que el 53,6% y el 32,3% de los encuestados consume de un litro y más, de jugos de frutas al día por consiguiente podemos determinar que las personas hacen del jugo acompañante de sus comidas diarias.

Con respecto al gráfico número 5 el 55.70% de los encuestados están de acuerdo con que el envase de la bebida sea de vidrio.

En conclusión según datos de la encuesta realizada, el 47.10% de los encuestados están dispuestos a pagar en el rango de \$ 1,00 a \$ 1.25 por la bebida en envase de 473 ml. En envases de vidrio.

## **Conclusiones de las Encuestas**

1. Un respetable número de encuestados demuestran que el producto a comercializar es de su agrado.

2. Un alto porcentaje las personas encuestadas coinciden en que consumen néctares de frutas y entre ellas el de guanábana.
3. La mayoría de los encuestados indican que la bebida de guanábana estaría dentro de su dieta diaria.

## 7.5 Proyección de la Oferta

La oferta de producción que generará nuestra empresa de néctar de guanábana con graviola se determinara de la siguiente forma:

Datos:

- Se representara con una (P) la Población total de 2.291.825 personas.
- Se representará con una (C) la Porción consumo néctar frutas es 69,3%.
- Se representará con una (R) El consumo promedio de néctares de frutas en EEUU que es de 56.70 litros /persona/ año.
- Con una (A) representa la porción de aceptación del nuevo producto, néctar de guanábana con graviola es del 85,4 %
- Y (p) representaría la penetración del mercado proyectada para el primer año: 0.05.

**Cálculos:**

***Mercado Potencial = P x C***

*Mercado Potencial = 2. 291.825 x 0.693 = 1.581.359 personas.*

***Demanda Real = Mercado Potencial x R***

*Demanda Real = 1.581.3597personas x56.70 litros / persona-año = 89.633.069 litros. Néctar / año.*

***Mercado Real = Demanda Real x A***

*Mercado Real = 89.663.069 litros néctar / año x 0.854 = 76.572.261 litros néctar fruta / año.*

### **Oferta de Producción = Mercado Real x p**

*Oferta de Producción = 76.572.261 Néctar / año x 0.05 = 3.828.613 litros néctar / año.*

Es decir, se podría ofrecer una producción de 3.828.613 litros de néctar, que equivalen a un total de 8'094.319 botellas de 473 ml. Anuales. Sin embargo, la producción inicial será de 348.000 unidades para el primer año.

### **ANÁLISIS**

Analizando los cálculos anteriormente mencionados nos demuestran que en la ciudad de New York posee el mayor número de hispanos residentes que representan el 27.90% que nos da un total de 2'291.825 habitantes de los cuales nuestro Mercado real o target serian de 76'572.261 litros néctar de guanábana /año, por ende nuestro objetivo para nuestra penetración de mercado en el primer año es de 3'828.613 litros de néctar de guanábana en el primer año.

Teniendo en cuenta que nuestro costo por botella de 473 ml. Es de: 0.52 ctvs. Y margen seria de 0.48 ctvs. como podemos observar en el siguiente cuadro.

**Cuadro # 9**

<b>Costos por botella de 473 ml.</b>		
	<b>Por unidad</b>	<b>Precio x unidad</b>
Guanábana (kg)	0,03 kg.	0,10
Graviola importada (3000gr.)	0,1 gramo.	0,0466
Agua (mlts)	0,90 ml.	0,0003
Azúcar	50 gramos.	0,11
Conservantes	0,02 gramo	0,0004
Acido Citrico	0,03 gramo	0,008
Estabilizador	0,01 gramo	0,008
Botellas		\$ 0,06
Tapas		\$ 0,02
Etiqueta		\$ 0,16
Cajas 1 caja (0,20)	24 botellas	\$ 0,01
<b>Total</b>		<b>\$ 0,52</b>
<b>Precio</b>		<b>\$ 1,00</b>
<b>Utilidad por unidad</b>		<b>\$ 0,48</b>

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

## Cuadro # 10

Margen por cada botella de nectar		
Costo de producción del producto		\$ 0,52
(+) Gastos totales mensuales de la empresa		\$ 0,28
Servicios generales administrativos	\$ 751,96	
Gastos de exportación	\$ 4.317,12	
Alquiler de oficina/bodega	\$ 430,00	
Sueldos y salarios	\$ 2.288,98	
Flete local	\$ 640,00	
<b>Total de Costo de Producto</b>		\$ 0,80
<b>Precio de Venta</b>		\$ 1,00
<b>Margen de utilidad</b>		\$ 0,20

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

Con un costo de producción de 0.52 ctvs. más los costos mensuales de la empresa 0.28 ctvs. lo que nos da un total de costos totales de nuestro producto al mes es de 0.80 ctvs. y con una penetración para nuestro mercado meta de 3'828.613 litros lo que demuestra que nuestros ingresos por ventas para el primer año podrían llegar a ser de \$3'062.890.40 anuales y \$255.240.86 mensuales

Con un margen de 0.20 ctvs. nuestras ganancias anuales serian de \$765.722.60 y \$63.810.22 mensuales abasteciendo el mercado de New York.

## 8. ANÁLISIS FINANCIERO

A continuación se detalla todos los costos que incurren llevar a cabo este proyecto, desde la constitución de la empresa, hasta la puesta en marcha del mismo.

Con lo anteriormente expuesto sobre las bases del mismo, trata de la creación de una empresa comercializadora de néctar de guanábana en distintos mercados; para lo cual requiere de la contratación de una empresa productora de néctares para la producción del mencionado producto.

La empresa se crearía bajo la forma de sociedad anónima denominada Guana Export S.A.; contará con dos socios estratégicos.

### Constitución de la Compañía

Para la Constitución de la Compañía, se detalla un cuadro a continuación de gastos incurridos en el mismo, es decir, registro de la compañía en el Registro Mercantil, Constitución, afiliación a las respectivas cámaras, etc.

**Cuadro # 11**

<b>Gastos de Constitución de Empresa</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Costo Total</b>
Gastos de Constitución	\$ 1.200
Licencia de funcionamiento	\$ 700
Registro de marca	\$ 1.800
<b>Total</b>	<b>\$ 3.700,00</b>

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

## Activos Fijos

### Muebles de Oficina

Muebles de Oficina		
Descripción	Cantidad	Total
Escritorios con sillas \$ 450 c/u	2	\$ 900,00

### Equipo de cómputo

Equipo de cómputo		
Rubro	Cantidad	Total
Computadora \$350 c/u	2	\$ 700,00

### Servicios generales de administración

Se refieren a aquellos gastos generales necesarios para la administración de la compañía tales como:

#### Cuadro # 12

Servicios generales administrativos			
Descripción	Consumo Mensual	Costo Total	Anual
Servicios de Internet	\$ 60,00	\$ 60,00	
Mantenimiento de Equipos Comp.	\$ 30,00	\$ 30,00	
Servicio Telefónico	\$ 60,00	\$ 60,00	
Servicio de Agua Potable(lts)	15768 lts	\$ 11,98	
Servicio de Energía Eléctrica K/h	666,48 k/h	\$ 59,98	
Suministros de oficina y limpieza	\$ 100,00	\$ 100,00	
Alquiler de Bodega de 80 mts <sup>2</sup>	\$ 280,00	\$ 280,00	
Alquiler de Oficina	\$ 150,00	\$ 150,00	
<b>Total</b>		<b>751,96</b>	<b>\$ 9.023,52</b>

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

### Alquiler de Bodega

Alquiler Locales Comerciales - **Commercial Properties For Rent - Guayas, Via a Daule**, Se alquilan varias bodegas de diferentes tamaños. El complejo cuenta con 250 m<sup>2</sup> de oficinas, 150 m<sup>2</sup> de vestidores, 4 baños, casa de guardián, otras construcciones, amplia zona de parqueo. El total del terreno es de 4300 m<sup>2</sup> y el total de construcciones es de 1800 m<sup>2</sup>. precio por vara \$2,50/m<sup>2</sup>. Número de referencia: 0335.

Precio: \$3.50/ mt<sup>2</sup>, Teléfono: PBX: 238-4502 CEL: 09-841-300.

Necesitaríamos unos 80 mts<sup>2</sup> que incluye guardianía.

## Flete de Bodega al Puerto

**Cuadro # 13**

Transporte			
Descripción		Mensual	C. Total
Flete de Bodega al puerto(4)	\$	640,00	\$ 7.680,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

## Gastos de exportación

Se refieren a los gastos incurridos en todo el proceso de exportación mensual de la empresa. Desde los costos por documentación hasta los costos por tramitación de la marca.

**Cuadro # 14**

Gastos de exportación				
DESCRIPCION	ADQUISICIÓN DE COMPRA	TRAMITACIÓN	TOTAL MENSUAL	Costo Anual
Fue	0,56	60,00	\$ 33,60	
GSP	10,00	5,00	\$ 50,00	
Certificado de Origen y Peso	7,84	3,00	\$ 23,52	
Certificado de higiene	0,00	10,00	\$ 10,00	
Flete			\$ 4.200,00	
<b>Total Gastos de Exportación</b>			\$ 4.317,12	\$ 51.805,44

Elaborado: La Autora.

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

## Gastos de Importación

**Cuadro # 15**

Gastos de Importación anual		
FOB	\$ 870,00	
SEGURO	\$ 17,40	
FLETE	\$ 450,00	
<b>CIF</b>		\$ 1.337,40
TRIBUTOS ADUANEROS		\$ 542,45
DESADUANIZACIÓN (despacho gente de aduana)		\$ 350,00
<b>Total Gastos de Importación</b>		\$ 2.229,85

Elaborado: La Autora.

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

## Sueldos y Beneficios Sociales

Para el área administrativa comercial de la compañía se necesita el siguiente personal:

**Cuadro # 16**

Sueldos y Salarios			
Sueldo	Cantidad	Mensual	Total Anual
Coordinador	1	\$ 500	\$ 6.000
Administrador	1	\$ 500	\$ 6.000
Jefe Comercial	1	\$ 500	\$ 6.000
Mensajero	1	\$ 220	\$ 2.640
Total Nómina:		\$ 1.720	\$ 20.640,00
<b>Beneficios sociales</b>			
Décimo tercero:		\$ 143,33	\$ 1.720,00
Décimo cuarto:		\$ 73,33	\$ 880,00
Aporte Patronal: 12,15%		\$ 208,98	\$ 2.507,76
Fondos de reserva:		\$ 143,33	\$ 1.720,00
Total		\$ 568,98	\$ 27.467,76

Elaborado: La Autora.

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

Todos los costos anteriormente analizados, representan los costos necesarios del proceso correspondiente para ejecutar el proyecto.

A continuación se detallan los costos de materia prima que va por cuenta de GUANA EXPORT S.A.

**Cuadro # 17**

COSTOS DE MATERIA PRIMA DE GUANA EXPORT S.A.															
Materiales indirectos															
			Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
U. Producir	Costo Unitario	Cantidad mensual	28000	28000	28000	28000	28000	28000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	348000
Graviola	0,050/0,047	2800/3000gr	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	141,00	141,00	141,00	141,00	141,00	141,00	1686,00
Botellas	0,06	28000/30000	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1800	1800	1800	1800	1800	1800	20880
Tapas	0,02	28000/30000	560	560	560	560	560	560	600	600	600	600	600	600	6960
Etiquetas	0,16	28000/30000	\$ 4.480,00	\$ 4.480,00	\$ 4.480,00	\$ 4.480,00	\$ 4.480,00	\$ 4.480,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 55.680,00
Cajas	0,20	1160/1250	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 2.892,00
Total															\$ 88.098,00

Elaborado: La Autora.

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

Como se muestra en el cuadro anterior, la empresa será la encargada de adquirir para la elaboración del jugo de guanábana el compuesto anti cancerígeno como es la graviola, las botellas, tapas, etiquetas y las cajas

necesarias para empacar el producto final, los materiales que serán entregados a SUMESA S.A., quienes serán los encargados de la elaboración del producto de GUANA EXPORT S.A.

### Botellas y tapas

Se debe considerar que ha mayor volumen, menor son los costos. Para este caso en CRIDESA, Compañía que elabora botellas y tapas para la mayoría de las marcas conocidas en el mercado.

### Cajas



Las botellas serán enviadas en cajas de cartón de aproximadamente 24 unidades cada una, para un total de 28.000 botellas de enero a junio, se necesitarían 1.160 cajas y de julio a diciembre 30.000 botellas con un total de 1.250 en el mercado las más económicas tienen un precio de 0,20 ctvs. Se realizarán 4 fletes para transportar las cajas al puerto, cada camión transportará aproximadamente 350 cajas.

A continuación se muestra un detalle de costos del proceso de elaboración del jugo de guanábana, desde la materia prima hasta la elaboración del mismo por parte de la mano de obra indirecta y el porcentaje de margen de ganancia de SUMESA sobre la elaboración del producto.

**Cuadro # 18**

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN DE SUMESA ANUAL (348,000 UND.)</b>		
Materia Prima		\$ 42.345,13
Mano de Obra Indirecta		\$ 30.600,00
Total de producción		\$ 72.945,13
<b>Margen de Ganancia</b>	30%	\$ 21.883,54
<b>Costo Total de producción</b>		<b>\$ 94.828,66</b>

Elaborado: La Autora.

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

### Cuadro # 19

Inversión Total		
Outsourcing SUMESA: Plan Producción (348,000 und.)+30%	\$	94.828,66
Costos de materia Prima GUANA EXPORT S.A.	\$	88.098,00
Gastos generales administrativos	\$	9.023,52
Gastos de exportación	\$	51.805,44
Gastos de constitución	\$	3.700,00
Muebles de Oficina	\$	900,00
Equipo de cómputo	\$	700,00
Flete Bodega al puerto	\$	7.680,00
Sueldos y Salarios	\$	27.467,76
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>284.203,38</b>

Elaborado: La Autora.

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

Se planea para el primer año la compra de 348.000 unidades de 473 ml., con una compra de enero a junio de 28.000 unidades, y de julio a diciembre de 30.000 unidades.

COMPRAS 1er. año			
Producto	Unidades mensuales	Unidades anuales	Precio
Néctar Guanabana	ene-jun 28000 jul-dic 30000	348.000	\$ 94.828,66

Con respecto a las ventas para el primer año se planea vender 348.000 unidades a \$1.00 cada una.

VENTAS 1er. año				
Producto	Unidades mensuales	Unidades anuales	Precio	Total de ventas
Néctar Guanabana	ene-jun 28000 jul-dic 30000	348.000	\$ 1,00	\$ 348.000,00

## Cuadro # 20

### Depreciación de activos fijos

Es indispensable calcular la depreciación de los activos de la empresa para efectos de la realización de sus alcances.

Encuentre a continuación la tabla de los activos fijos administrativos con sus respectivas depreciaciones.

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS DE PRODUCCION								
DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	VIDA UTIL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipos de Computo(Producción)	\$ 2.400,00	3	\$ 20,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ -	\$ -
Muebles de Oficina(Producción)	\$ 1.800,00	10	\$ 3,33	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 4.200,00</b>		<b>\$ 23,33</b>	<b>\$ 304,00</b>	<b>\$ 304,00</b>	<b>\$ 304,00</b>	<b>\$ 40,00</b>	<b>\$ 40,00</b>

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

## Cuadro # 21

### Financiamiento

El total de inversión del proyecto es de \$284.203.38, de lo cual el 25% del total de inversión corresponde al aporte de los socios y el 75% restante es financiado a través de la Corporación Financiera Nacional CFN.

Este préstamo a la CFN, se lo va a calcular a través de una frecuencia Fija mensual con una tasa de interés del 16%, como se muestra a continuación:

<b>Inversión inicial</b>	<b>284.203,38</b>		
<b>Capital inicial</b>	<b>71.050,85</b>	<b>25%</b>	
<b>Financiado CFN</b>	<b>213.152,54</b>	<b>75%</b>	
<b>Frecuencia</b>	Fijo	Mensual	
<b>Tiempo</b>	5	años	
<b>Tasa</b>	16%		

<b>Años</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>
<b>1</b>	\$ -	\$ 34.104,41
<b>2</b>	\$ 41.329,09	\$ 31.160,55
<b>3</b>	\$ 48.448,88	\$ 24.040,75
<b>4</b>	\$ 56.795,21	\$ 15.694,43
<b>5</b>	\$ 66.579,36	\$ 5.910,27
	\$ 213.152,54	\$ 110.910,40

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

**Cuadro # 22**

**Estado de Pérdidas y Ganancias**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas</b>					
Unidades	348.000,00	417.600,00	501.120,00	601.344,00	721.612,80
Precio Unitario	\$ 1,00	\$ 1,15	\$ 1,32	\$ 1,52	\$ 1,75
<b>Total de Ventas</b>	<b>\$ 348.000,00</b>	<b>\$ 480.240,00</b>	<b>\$ 662.731,20</b>	<b>\$ 914.569,06</b>	<b>\$ 1.262.105,30</b>
<b>Costos de producción</b>	<b>\$ 182.926,66</b>	<b>\$ 184.486,70</b>	<b>\$ 185.432,50</b>	<b>\$ 185.873,68</b>	<b>\$ 185.939,55</b>
Contrato - outsourcing	\$ 94.828,66	\$ 91.983,80	\$ 88.304,45	\$ 83.889,23	\$ 78.855,88
Costo Materia Prima GUANA EXPORT	\$ 88.098,00	\$ 92.502,90	\$ 97.128,05	\$ 101.984,45	\$ 107.083,67
<b>Gastos generales</b>	<b>\$ 88.296,72</b>	<b>\$ 92.711,56</b>	<b>\$ 97.347,13</b>	<b>\$ 102.214,49</b>	<b>\$ 107.325,22</b>
Gastos generales administrativos	\$ 9.023,52	\$ 9.474,70	\$ 9.948,43	\$ 10.445,85	\$ 10.968,14
Gastos de exportación	\$ 51.805,44	\$ 54.395,71	\$ 57.115,50	\$ 59.971,27	\$ 62.969,84
Sueldos y salarios	\$ 27.467,76	\$ 28.841,15	\$ 30.283,21	\$ 31.797,37	\$ 33.387,23
<b>Gastos Financieros</b>	<b>\$ 34.104,41</b>	<b>\$ 31.160,55</b>	<b>\$ 24.040,75</b>	<b>\$ 15.694,43</b>	<b>\$ 5.910,27</b>
Interés Prestamo	\$ 34.104,41	\$ 31.160,55	\$ 24.040,75	\$ 15.694,43	\$ 5.910,27
<b>Gastos Totales</b>	<b>\$ 305.327,79</b>	<b>\$ 308.358,81</b>	<b>\$ 306.820,38</b>	<b>\$ 303.782,59</b>	<b>\$ 299.175,03</b>
Depreciación	\$ 304,00	\$ 304,00	\$ 304,00	\$ 40,00	\$ 40,00
<b>Total de Egresos</b>	<b>\$ 305.631,79</b>	<b>\$ 308.662,81</b>	<b>\$ 307.124,38</b>	<b>\$ 303.822,59</b>	<b>\$ 299.215,03</b>
<b>Utilidad / Pérdida</b>	<b>\$ 42.368,21</b>	<b>\$ 171.577,19</b>	<b>\$ 355.606,82</b>	<b>\$ 610.746,46</b>	<b>\$ 962.890,27</b>
<b>Participación Trabajadores (15%)</b>	<b>\$ 6.355,23</b>	<b>\$ 25.736,58</b>	<b>\$ 53.341,02</b>	<b>\$ 91.611,97</b>	<b>\$ 144.433,54</b>
<b>Impuestos (25%)</b>	<b>\$ 10.592,05</b>	<b>\$ 42.894,30</b>	<b>\$ 88.901,70</b>	<b>\$ 152.686,62</b>	<b>\$ 240.722,57</b>
<b>Utilidad/ Pérdida Neta</b>	<b>\$ 25.420,93</b>	<b>\$ 102.946,32</b>	<b>\$ 213.364,09</b>	<b>\$ 366.447,88</b>	<b>\$ 577.734,16</b>

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet

## **Análisis de Estado de Pérdidas y Ganancias**

Como se puede observar en el cuadro # 22 del Estado de Pérdidas y Ganancias se analiza el inicio de las actividades de la Constitución de la Empresa.

Guana Export S.A. inicia sus actividades proyectadas hasta el año 5, para el primer año se inicia con una producción total de 348.000 unidades mientras tomemos confianza en el mercado se proyecta para el año 2 en adelante un mínimo incremento del 20% del total de producción y en el precio un \$15 % más del año anterior, tratando de ganar más clientes y penetrar en la mente del consumidor con buena estrategia de marketing y por supuesto ofreciendo lo mejor en calidad y sabor con el mismo.

En cuanto a los costos de producción, SUMESA obtiene como margen de ganancia un 30% sobre la producción, por lo que al inicio para la elaboración de 348.000 unidades tiene un costo de \$ 94.828.66, de ahí en adelante disminuye un 3% en cada año considerando también que mientras más se necesite materia prima, menores son los costos.

Como podemos observar en el primer año ya se obtiene una utilidad de \$25.420.93. Desde el año 2 hasta el año 5 se obtienen mayores ingresos debido al aumento de los ingresos que son superiores a los costos y gastos de administración.

**Cuadro # 23**

FLUJO DE CAJA PROYECTO CON FINANCIAMIENTO						
DESDE AÑO 2009 A 2013 PROYECCIÓN ANUAL	2008	2009	2010	2011	2012	2013
FLUJO ANTERIOR		\$ (278.903,38)	\$ (158.349,79)	\$ (4.444,76)	\$ 249.078,90	\$ 642.660,80
INGRESOS POR VENTAS		\$ 348.000,00	\$ 480.240,00	\$ 662.731,20	\$ 914.569,06	\$ 1.262.105,30
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ (213.152,54)					
APORTE ACCIONISTA	\$ 71.050,85					
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 69.096,62</b>	<b>\$ 321.890,21</b>	<b>\$ 658.286,44</b>	<b>\$ 1.163.647,96</b>	<b>\$ 1.904.766,10</b>
EQUIPAMIENTO	\$ 1.600,00					
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 3.700,00					
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.300,00</b>					
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>						
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS		\$ 27.467,76	\$ 28.841,15	\$ 30.283,21	\$ 31.797,37	\$ 33.387,23
GASTOS DE MATERIALES INDIRECTOS		\$ 88.098,00	\$ 92.502,90	\$ 97.128,05	\$ 101.984,45	\$ 107.083,67
GASTOS EXPORTACIÓN		\$ 51.805,44	\$ 54.395,71	\$ 57.115,50	\$ 59.971,27	\$ 62.969,84
GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS		\$ 9.023,52	\$ 9.474,70	\$ 9.948,43	\$ 10.445,85	\$ 10.968,14
<b>TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 176.394,72</b>	<b>\$ 185.214,46</b>	<b>\$ 194.475,18</b>	<b>\$ 204.198,94</b>	<b>\$ 214.408,88</b>
AMORTIZACIÓN CAPITAL PRESTAMO		\$ -	\$ 41.329,09	\$ 48.448,88	\$ 56.795,21	\$ 66.579,36
GASTOS FINANCIEROS (INTERESES)		\$ 34.104,41	\$ 31.160,55	\$ 24.040,75	\$ 15.694,43	\$ 5.910,27
<b>UTILIDAD BRUTA - OPERATIVA</b>		<b>\$ (141.402,51)</b>	<b>\$ 64.186,12</b>	<b>\$ 391.321,63</b>	<b>\$ 886.959,39</b>	<b>\$ 1.617.867,58</b>
PARTICIPACIÓN 15% Utilidades		\$ 6.355,23	\$ 25.736,58	\$ 53.341,02	\$ 91.611,97	\$ 144.433,54
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>		<b>\$ (147.757,74)</b>	<b>\$ 38.449,54</b>	<b>\$ 337.980,60</b>	<b>\$ 795.347,42</b>	<b>\$ 1.473.434,04</b>
IMPUESTO A LA RENTA 25%		\$ 10.592,05	\$ 42.894,30	\$ 88.901,70	\$ 152.686,62	\$ 240.722,57
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$ (278.903,38)</b>	<b>\$ (158.349,79)</b>	<b>\$ (4.444,76)</b>	<b>\$ 249.078,90</b>	<b>\$ 642.660,80</b>	<b>\$ 1.232.711,47</b>
<b>FLUJO NETO ACUMULADO</b>	<b>\$ (278.903,38)</b>	<b>\$ (437.253,18)</b>	<b>\$ (441.697,94)</b>	<b>\$ (192.619,04)</b>	<b>\$ 450.041,76</b>	<b>\$ 1.682.753,23</b>

VAN	1.281.939,32
TCCI	15,00%
TIR	48%

Elaborado: La Autora

Fuente: Datos obtenidos de Internet.

## Conclusión Financiera.

### Escenario Medio

Como podemos observar en el Flujo de Caja, el análisis correspondiente del cual obtenemos el VAN y la TIR para saber si nuestro proyecto es rentable podemos decir:

- Ya que el VAN es mayor a cero, es decir, es positivo podemos entender que el flujo de caja es mayor que la inversión en valor actual, con un VAN de **\$1'281.939.32**.
- Asimismo que el **48%** de TIR supera el porcentaje de tasa de interés o costo de capital. Como ambos criterios se satisfacen, decimos que la inversión es rentable.

### Análisis de Escenarios

La rentabilidad mínima exigida a la inversión está implícita en la tasa de descuento, la que debe representar la tasa de costo de capital, o costo de oportunidad, por renunciar a la rentabilidad de alternativas de igual riesgo.

El van también muestra la rentabilidad de los recursos no retirados del proyecto.

### Escenario Optimista

VAN	1.522.775,15
TCCI	10,00%
TIR	48%

Este escenario nos demuestra que a menor costo de capital mayor es nuestra rentabilidad.

### Escenario Pesimista

VAN	1.093.325,71
TCCI	20,00%
TIR	48%

En cambio este escenario nos demuestra que a mayor costo de capital menor es nuestra rentabilidad.

## 9. CONCLUSIONES

1. En el mundo existe una creciente demanda de jugos y néctares de frutas naturales, que generan oportunidades para nuevos productos nutricionales, energizantes y/o dietéticos, como también por su condición de ser frutas exóticas.
2. Según CORPEI, Ecuador es productor de frutas exóticas y con alto potencial de ingresar a los USA, entre ellos la guanábana.
3. Para aprovechar un nicho creciente en los países desarrollados, debemos exportar ya no *comodities*, sino productos procesados de valor agregado.

## **10. RECOMENDACIONES**

1. Llevar a la práctica el proyecto de exportación de un nuevo producto de néctar de Guanábana con graviola mediante financiamiento con la CFN.
2. Abrir mercado de exportación a la comunidad de hispanos en los Estados Unidos de América, mediante una alianza con un broker especializado y de prestigio.
3. Implementar y ejecutar en los programas agrícolas vinculados en el presente manual desarrollado como parte de la propuesta.

## 11. BIBLIOGRAFIA

### Libros:

- Roger G. Schroeder. (2005) Administración de Operaciones, Mc. Graw-Hill, Segunda edición, México.
- W. Menderhall. (1990) Estadística para Administración
- J. Fred Weston-Eugene F. Bridham. (1996) Fundamentos de Administración, Mc. Graw-Hill, décima edición, México

### Consultoría

- Ing. Manuel Echeverría, CORPEI

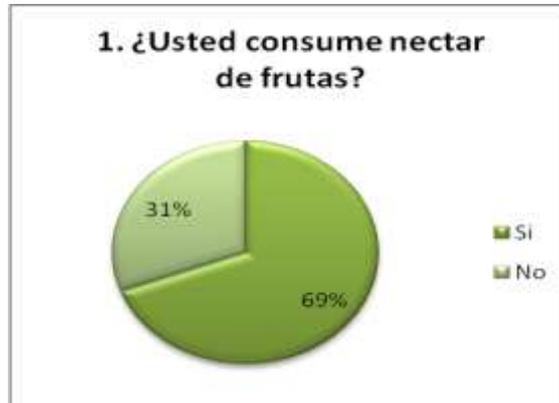
### Fuentes de Internet visitadas:

- <http://www.corpei.org>
- <http://www.bce.fin.ec>
- [http://www.mag.gov.ec/sigagro/zonifica/carac\\_GUANA.htm](http://www.mag.gov.ec/sigagro/zonifica/carac_GUANA.htm)
- [http://www.prochile.cl/newsletters/habitos/n\\_york\\_jugos\\_factores4.p\\_h](http://www.prochile.cl/newsletters/habitos/n_york_jugos_factores4.p_h)
- <http://www.fda.gov/oc/bioterrorism/bioact.html>
- <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2006228/teoria/obnecfru/p1.htm>
- <http://www.plastunivers.com/tecnica/hemeroteca/ArticuloCompleto.asp?ID=10577>
- <http://club.telepolis.com/manuelweb/conversor.html>
- <http://www.ecuadorexporta.org>
- <http://www.infoagro.net>
- <http://www.mindbranch.com/Fruit-Juice-Products-R567-449/>
- [http://huitoto.udea.edu.co/FrutasTropicales/oportunidades\\_demercado.html](http://huitoto.udea.edu.co/FrutasTropicales/oportunidades_demercado.html)
- [http://www.concope.gov.ec/Ecuatorial/paginas/Apoyo\\_Agro/Tecnologia\\_innovacion/Agricola/Cultivos](http://www.concope.gov.ec/Ecuatorial/paginas/Apoyo_Agro/Tecnologia_innovacion/Agricola/Cultivos)
- <http://datonline-natural.redtienda.net/pro.php?id=128418>
- <http://www.alimentacion-sana.com.ar/Portal%20nuevo/compresano/plantillas/graviola.htm>
- [http://mariazevallos.spaces.live.com/?\\_c11\\_BlogPart\\_BlogPart=blogview&\\_c=BlogPart&partqs=amonth=7&ay](http://mariazevallos.spaces.live.com/?_c11_BlogPart_BlogPart=blogview&_c=BlogPart&partqs=amonth=7&ay)
- <http://www.delap.nuevaeconomia.com.bo/planes/PLAN%20DE%20NEGOCIO%20armando%20vedia%20vinos%20y%20singani>
- <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/5636/1/D-34079.pdf>

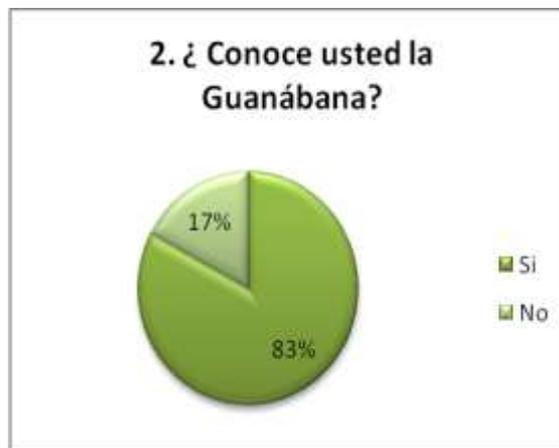
# ANEXOS

## Anexo 1

### Tabulación de Resultados de la Encuesta:



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<b>Si</b>	266	69,3	69,3	69,3
<b>No</b>	118	30,7	30,7	100,0
<b>Total</b>	384	100,0	100,0	



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<b>Si</b>	318	82,8	82,8	82,8
<b>No</b>	66	17,2	17,2	100,0
<b>Total</b>	384	100,0	100,0	

**3. ¿ Le gustaria una bebida elaborada con Guanábana?**



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<b>Si</b>	328	85,4	85,4	85,4
<b>No</b>	56	14,6	14,6	100,0
<b>Total</b>	384	100,0	100,0	

**4. ¿Que cantidad de jugo usted consume al día?**



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<b>Medio litro</b>	54	14,1	14,1	14,1
<b>Un litro</b>	206	53,6	53,6	67,7
<b>Más de un litro</b>	124	32,3	32,3	100,0
<b>Total</b>	384	100,0	100,0	

**5. ¿Qué envase preferiría para mayor seguridad?**



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<b>Vidrio</b>	214	55,7	55,7	55,7
<b>Plástico</b>	110	28,6	28,6	84,4
<b>Lata</b>	60	15,6	15,6	100,0
<b>Total</b>	384	100,0	100,0	

**6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por 473 ml. de nectar?**



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<b>\$1,25 - \$1.50</b>	60	15,6	15,6	15,6
<b>\$1.00 - \$1.25</b>	181	47,1	47,1	62,8
<b>\$0.80 - \$1.00</b>	143	37,2	37,2	100,0
<b>Total</b>	384	100,0	100,0	

## Anexo 2

### Plan de Producción de SUMESA S.A.

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE SUMESA														
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>U. Producir</b>	<b>Cantidad</b>	28000	28000	28000	28000	28000	28000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	348000
Guanabana (kg)	585 guanábanas	2.223,00	2.223,00	2.223,00	2.223,00	2.223,00	2.223,00	2.556,45	2.556,45	2.556,45	2.556,45	2.556,45	2.556,45	28.676,70
Agua (mlts)	13823	945,00	945,00	945,00	945,00	945,00	945,00	1086,75	1086,75	1086,75	1086,75	1086,75	1086,75	12190,50
Azúcar	1853,15	61,15	61,15	61,15	61,15	61,15	61,15	70,33	67,27	67,27	67,27	67,27	67,27	773,60
Conservantes	6999,35 gr	2,80	2,80	2,80	2,80	2,80	2,80	3,22	3,22	3,22	3,22	3,22	3,22	36,12
Acido Citrico	13999,35 gr	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	14,49	14,49	14,49	14,49	14,49	14,49	162,53
Estabilizador	14000	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20	45,08	45,08	45,08	45,08	45,08	45,08	505,68
<b>Total</b>		<b>3.283,75</b>						<b>3.776,32</b>						<b>42.345,13</b>
Mano de Obra Indirecta														
Jefe de producción	1	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 7.800
Auxiliares	5	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 1.250	\$ 15.000
Ing. Alimentos	1	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 650	\$ 7.800
<b>Total</b>		<b>\$ 2.550</b>						<b>\$ 2.550</b>						<b>\$ 30.600</b>
Tol de Costos de Producción														\$ 72.945

## Anexo 3

### Glosario

#### Definiciones Conceptuales:

**Acetogenina:** Sustancias apreciadas por atacar únicamente a las células cancerosas. Al destruir específicamente su función respiratoria, las acetogeninas bloquean el desarrollo de dichas células.

**Nutraceutica:** Un compuesto nutracéutico se puede definir como *un suplemento dietético*, presentado en una matriz no alimenticia (píldoras, cápsulas, polvo, etc.), de una sustancia natural bioactiva concentrada, presente **Carta Porte:** usualmente en los alimentos y que, tomada en dosis superior a la existente en esos alimentos, presumiblemente, tiene un efecto favorable sobre la salud, mayor que el que podría tener el alimento normal.

**Sincarpo:** Conjunto de frutos soldados entre sí.

**Sorbato:** El sorbato de potasio o sal de potasio del Ácido Sórbico es un conservante utilizado en alimentos.

**Benzoato de sodio:** Es un conservante que se utilizan para dar sabor y color, pero también para mantener la frescura y retardar la descomposición.

**Citostáticos:** Fármacos capaces de inhibir el crecimiento desordenado de las células, alteran la división celular y destruyen las células que se multiplican rápidamente.

**Antiespasmódico:** Sustancia que combate las contracciones musculares al relajar las fibras musculares.

**Febrífugo:** sustancia que se emplea para combatir la fiebre.

**AWB:** Airway Bill, Guía Aérea, documento de embarque utilizado para las exportaciones e importaciones que utilizan el medio aéreo.

**B/L:** Bill of Lading, documento de embarque utilizado para las exportaciones o importaciones que utilizan el medio marítimo.

**Carta Porte:** Documento de embarque utilizado para las exportaciones o importaciones que utilizan el medio terrestre.

**AISV:** Término de Comercio exterior utilizado para la Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos

**DISV:** Término de Comercio exterior utilizado para la declaración de Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos.

**DAU:** Término de Comercio exterior utilizado para la Declaración Aduanera Única.