



**Facultad de Economía y Ciencias Empresariales**

**PROYECTO DE EXPORTACION DE PULPA DE ARAZA A ESTADOS UNIDOS**

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

**AUTOR: NARCISA MEDINA**

**TUTOR: ING. ELBA CALDERON**

**Samborondón, Marzo del 2011**

## ÍNDICE GENERAL

### Contenido

1. Introducción.....	1
2. Objetivo General y Específicos.....	2
3. Problema.....	3
3.1 Planteamiento del Problema.....	3
4. Justificación.....	4
5. Araza.....	5
5.1. Etapas Fenológicas del Araza.....	8
5.2 Componentes del Araza.....	8
5.3 Cosecha.....	9
5.4 Conservación de la Fruta.....	11
5.5 Característica del Araza según las Etapas de Maduración.....	12
5.5.1 Araza Verde.....	12
5.5.2 Araza Pintón.....	12
5.5.3 Araza Maduro.....	13
5.6 Comercialización.....	13
5.7 Plagas y Enfermedades que afectan al Araza.....	14
5.7.1 Plagas.....	14
5.7.2 Enfermedades.....	15

<b>5.7.3</b>	Danos Fisiológicos.....	16
<b>5.8</b>	Productividad Anual del Araza.....	17
<b>5.9</b>	Regiones de Producción de Araza en Ecuador.....	17
<b>5.10</b>	Sistema de Propagación.....	18
<b>5.11</b>	Pulpa de Araza.....	19
<b>5.12</b>	Proceso de Obtención de Pulpa de Araza.....	20
<b>5.12.1</b>	Recepción.....	20
<b>5.12.2</b>	Lavado de Fruta.....	20
<b>5.12.3</b>	Pelado y Separación.....	20
<b>5.12.4</b>	Despulpado.....	21
<b>5.12.5</b>	Envasadora-Selladora.....	21
<b>5.12.6</b>	Refrigeración.....	22
<b>6.</b>	Estudio de Mercado.....	23
<b>6.1</b>	Principales Países para la Exportación de Araza.....	29
<b>6.2</b>	ATPDEA.....	30
<b>6.3</b>	Definición del Producto.....	30
<b>6.4</b>	Productos No Tradicionales.....	32
<b>6.5</b>	Frutas con contenido de Vitamina A y C.....	33
<b>6.6</b>	Canales de Distribución.....	34
<b>6.7</b>	Listado de Importadores/Distribuidores en New Jersey.....	35
<b>6.8</b>	Presentación de los productos de Pulpas y Concentrados de Frutas.....	36

<b>6.9</b>	Proveedores de Materia Prima.....	37
<b>6.10</b>	Requisitos para la Exportación.....	38
<b>6.11</b>	Puertos en Estados Unidos.....	43
<b>6.12</b>	Requisitos de Sanidad.....	44
<b>6.12.1</b>	Registro Sanitario.....	44
<b>6.12.2</b>	Certificación Fitosanitaria.....	45
<b>6.12.3</b>	Regulaciones de Etiqueta y Empaque.....	45
<b>6.12.3.1</b>	Etiqueta.....	45
<b>6.13</b>	Transporte.....	46
<b>6.14</b>	Competencia en Ecuador de Pulpa de Araza.....	48
<b>6.15</b>	Diseño, modalidad y tipo de investigación.....	48
<b>6.15.1</b>	Diseño Investigativo.....	48
<b>6.15.2</b>	Modalidad de la Investigación.....	48
<b>6.15.3</b>	Tipos de Investigación.....	48
<b>6.16</b>	Población y Muestra.....	49
<b>6.17</b>	Los Métodos y Las Técnicas.....	50
<b>6.18</b>	Técnicas e Instrumentos.....	50
<b>6.19</b>	Encuesta.....	51
<b>6.20</b>	Tabulación de Encuesta.....	53
<b>6.21</b>	Demanda Real.....	57
<b>7.</b>	Estudio de Factibilidad.....	59
<b>7.1</b>	Estados Financieros.....	59

7.2	Análisis de Perdidas y Ganancias.....	72
8.	Conclusiones.....	82
9.	Recomendaciones .....	83

## ÍNDICE DE CUADROS

C. 1	Proceso de Maduración.....	6
C.2	Etapas Fenológicas del Araza.....	8
C.3	Factores Nutricionales del Araza en Pulpa de 100 gramos.....	9
C.4	Clasificación.....	10
C.5	Estado Fisiológico.....	13
C.6	Productividad Anual del Araza.....	17
C.7	Incremento en la Población Latina en New Jersey.....	25
C.8	Población en New Jersey.....	26
C.9	Exportaciones de la Industria No Tradicional 2009 y 2010.....	32
C.10	Frutas con Vitamina A.....	33
C.11	Frutas con Vitamina C.....	33
C.12	Presentación de los Productos de Pulpas y Concentrados de Frutas.....	37
C.13	Puertos en Estados Unidos.....	43

**C.14** Competencia en Ecuador.....48

## RESUMEN

Actualmente vivimos en un mundo globalizado en el cual el comercio exterior ofrece la oportunidad de que cada país pueda exportar sus productos. Ecuador es un país que cuenta con una gran diversidad de productos para ser explotados ya sea aquí como en el exterior.

En el mercado actualmente hay una saturación de exportación de pulpa de frutas tales como pina, naranja, naranjilla, limón, maracuyá entre otras. Ecuador cuenta con frutas exóticas como taxo, borojo, babaco, cocona, araza las cuales no son debidamente utilizadas y no se da a conocer sus beneficios.

El consumo de pulpa de fruta está aumentando mucho debido a que se conservan las componentes nutricionales y en los hogares se ha facilitado la preparación de alimentos ahorrando tiempo.

Es por ello que se decidió realizar este proyecto para dar a conocer los beneficios de una de las frutas exóticas que es el araza y demostrar la factibilidad de la comercialización hacia el exterior del araza.

El mercado a donde se va a exportar la pulpa de Araza es Estados Unidos, ya que es uno de los mayores compradores de productos ecuatorianos debido a la calidad de sus productos.

Es importante dar a conocer los beneficios de esta fruta debido a que cuenta con un alto nivel vitamínico y proteínico lo cual llama la atención de los futuros consumidores.

## **1. INTRODUCCION**

El presente estudio será utilizado para determinar la factibilidad de exportar pulpa de arazá a la ciudad de Nueva Jersey, la cual cuenta con un gran número de hispanos. Esa ciudad actualmente no cuenta con esa fruta, y con la exportación del arazá seremos pioneros en el mercado estadounidense.

El arazá cuenta con muchos beneficios nutricionales que ayudan a la salud, y se pueden encontrar en muchas provincias del Ecuador como Sucumbios, Napo, Orellana, Pastaza, y Pichincha. A esta fruta no se le da la importancia necesaria lo cual es un limitante ya que con ella se pueden elaborar diversos productos que además de poseer un rico sabor beneficia al ser humano.

La pulpa del arazá otorga la ventaja de elaborar un sin número de productos como: jugos, batidos, yogurt, helados, galletas, mermeladas, cocteles incluso perfumes.

## **2. OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS**

### **Objetivo General**

Proponer un plan de exportación que permita beneficiar de forma oportuna la apertura comercial mediante la exportación de Pulpa de Arazá a Estados Unidos.

### **Objetivo Especifico**

- 1.** Descripción del producto Arazá, su producción, ventajas de consumo, formas de presentación.
- 2.** Evaluar las posibilidades de ingresar en Estados Unidos con la pulpa de Arazá.
- 3.** Elaborar una propuesta o estudio de Factibilidad para demostrar que la exportación si es factible.

### **3. PROBLEMA**

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

El Ecuador es un país que tiene la fortuna de producir variedades de frutas exóticas las cuales algunas no son reconocidas nacional como internacionalmente y por ende no pueden ser comercializadas. Dentro de ellas esta el Arazá que es una fruta muy poco conocida y tiene ventajas alimentarias su pulpa puede ser utilizada de diferentes formas de consumos como jugos, vinos, helados, dulces, cocteles, mermeladas y yogurts, y su aroma es utilizada para la industria del perfume. La fruta en su totalidad es utilizada tanto la cascara como la pulpa; la pulpa al ser congelada tiene una larga duración lo cual hace que pueda ser usada posteriormente. Es importante que esta fruta se comience a conocer para que se abra un nuevo mercado hacia la exportación porque sirve para diferentes fines como se menciono anteriormente. Posee la ventaja de poder entrar en el mercado por ser un producto que goza de características muy especiales que los diferencia de los demás que son exportadas, su producción se realiza durante todo el año. Exportar a Estados Unidos tiene ventajas competitivas, siendo unos de los mercados que más frutas tropicales consumen.

Siendo Ecuador el productor del Arazá este producto no tiene gran demanda interna ya que se desconocen sus beneficios, al no comercializarse a nivel mundial. Con la comercialización al exterior y con los distintos usos que se le puede dar se puede abrir un lugar en el mercado. El Ecuador puede también beneficiarse debido a que puede haber un crecimiento en la economía. Otro problema al momento de exportar es que puede haber aranceles y barreras que logran impedir la comercialización. Uno de los principales problemas es que la fruta no es reconocida internacionalmente y esto consigue hacer que haya un bajo nivel de compra.

Para que el Arazá pueda posicionarse en el mercado internacional es importante considerar los gustos, y necesidades de dicho mercado en este caso el de Estados Unidos hacia donde se va a realizar la exportación para así poder aplicar las estrategias necesarias para que el producto llegue a ser reconocido.

#### **4. JUSTIFICACION**

El propósito de esta investigación es proporcionar, mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de factores internos como costos y fijación de precios y externos como comercio, mercadeo, economía, y competencia una serie de estrategias y acciones para dar a conocer las ventajas de poder exportar una fruta exótica como es el Arazá a un país el cual es uno de los mayores compradores de productos ecuatorianos en especial de frutas exóticas ya que en Estados Unidos la gran mayoría de la población es latina y por ende consumen productos de su país de origen, y a la vez dar a conocer un producto totalmente nuevo en el mercado.

La producción de las frutas tropicales para los países en desarrollo es una actividad muy importante ya que no solo beneficia desde el punto de vista nutricional sino como una contribución importante en la generación de divisas por su exportación.

De acuerdo con los objetivos de la investigación se podrá tener los resultados necesarios para comprobar que la Exportación a Estados Unidos de Arazá puede tener buenos resultados en los mercados Internacionales, además de que el producto que se estaría comercializando beneficiara a las personas en la salud.

## 5. ARAZA



El Arazá tiene cualidades organolépticas y nutri medicinales, cosecha frutos su tamaño es del porte de una arbusto y puede llegar a medir de 2,5 a 5 metros de alto.

Se pueden encontrar dos tipos de arbustos que crecen de acuerdo a la región que son la *Eugenia Stipitata* y, la *E. Sesoria*. La *Eugenia Stipitata* se utiliza para el consumo y crece en las amazonias de los países de Perú, Brasil, Ecuador, Colombia, Bolivia Costa Rica; y los frutos son mas grandes mientras que la *Eugenia Sesoria* crece y sus frutos son mas pequeños; las principales diferencias entre los dos tipos de arbustos son en el aroma, follaje y tamaño del fruto. Se trata de un producto 100% natural, es fuente significativa de vitaminas tiene alto nivel nutritivo y contenido de fibra.

La producción del Arazá empieza de los 14 a 18 meses hasta los cinco años, cada planta puede cosechar de 20 a 35kg por cosecha. La forma del fruto es de forma de baya esférica, el color cambia de acuerdo al proceso de maduración cuando esta inmaduro el color es verde y cuando esta maduro es amarilla.



**Proceso de Maduración**

Esca la de Color	Estado	Color	Descripción
1	Inmaduro	Verde	Color verde oscuro, leve modificación a tonalidad mate
2	Verde-Maduro	Verde Mate	Color verde claro sin brillo
3	Pintón	Verde-Amarillo	Color verde con 10-25% de color amarillo
4	Pintón $\frac{3}{4}$	Verde-Amarillo	Color amarillo en mas del 50% del fruto
5	Maduro	Amarillo	Color amarillo en el 100% de la superficie del fruto
6	Sobre Maduro	Amarillo Oscuro	Color amarillo oscuro, fruto blando

**Cuadro #1**

La dimensión de las hojas varía entre 8 y 14 cm de largo por 3 a 6 cm de ancho. Las flores se encuentran tanto solitarias como en grupos de cuatro, con

cuatro pétalos blancos y alrededor de 100 estambres y es polinizada por las abejas.

El peso promedio de la cascara el fruto es de 12.3 gramos y de la pulpa 110 gramos, y de las semillas de 37.2 gramos.

El clima para la producción del arazá tiene que ser trópico, subtrópico o cálido. El arazá es una especie adaptada a suelos de baja fertilidad, así como a las variaciones climáticas del trópico húmedo amazónico. La formación ecológica tiene que ser bosque húmedo, y bosque muy húmedo tropical, bosque pluvial tropical, etc.

La producción del arazá comienza generalmente en el segundo año. Los meses de cosecha son Noviembre a Enero, y de Septiembre a Octubre. La producción de frutos en plantas adultas se da todo el año. La producción del arazá puede ser de 5 a 9 años.

El tiempo del arazá es corto cuando se almacena como fruto fresco. Como la fruta es perecible al congelar la pulpa se puede alargar el tiempo de vida de fracción comestible.

El ablandamiento en los frutos es una consecuencia de la degradación de la estructura de pared celular. El ablandamiento se convierte en un limitante de comercialización.

La oferta del arazá se restringe tanto el fruto como los productos ya que la producción es muy pobre en la amazonia.

Para el arazá existe una gran posibilidad de ingresar en los mercados del mundo, por ser un producto que tiene características muy especiales que los diferencian de los similares tradicionales conocidos.

### 5.1. Etapas Fenológicas del Arazá

<b>ETAPAS</b>	<b>DURACION</b>
<b>I. INICIAL</b>	0 a 12 meses
<b>II. DESARROLLO</b>	12 a 24 meses
<b>III. FLORACION</b>	24 a 36 meses
<b>IV. FRUCTIFICACION, CUAJADO Y PRODUCCION</b>	36 meses en adelante

**Cuadro #2**

**Fuente:** (Congreso Ecuatoriano de la ciencia del suelo)

### 5.2. Componentes del Arazá

<b>FACTORES NUTRICIONALES DEL ARAZA EN PULPA(100gr)</b>	
<b>Acido Ascórbico</b>	74,0
<b>Cal</b>	39,8
<b>Caroteno</b>	0,4
<b>Fibra</b>	0,3 gr
<b>Fosforo</b>	0,09 mg
<b>Grasa</b>	2,0
<b>Hierro</b>	87,0 ppm
<b>Magnesio</b>	0,10
<b>Manganeso</b>	13,0 ppm
<b>Pectina</b>	0,2 gr
<b>Potasio</b>	2,15
<b>Proteína</b>	10,1gr

<b>Vitamina A</b>	7,75ug
<b>Vitamina B1</b>	9,84ug
<b>Vitamina C</b>	7,7mg
<b>Zinc</b>	11,0ppm

**Cuadro #3**

Para que pueda haber un buen cultivo del arazá el clima es uno de los factores más importantes.

La cantidad de Vitamina A en 100 gramos de pulpa, puede suplir las necesidades diarias de una persona adulta.

La Vitamina C no se encuentra con frecuencia en la pulpa del arazá y depende de la planta, manejo del cultivo y estado de maduración de los frutos; la cantidad de vitamina c disminuye durante la maduración.

El arazá contiene un elevado nivel de agua el cual favorece la elaboración de jugos, pero causa debilitamiento en el mesocarpio y epicarpio, provocando el deterioro.

### **5.3 Cosecha**

La cosecha se realiza manualmente con ayuda de tijeras podadoras para no causar daño en el fruto por presión preferiblemente se realiza en la mañana porque si se hace más tarde con el calor, la delicadeza y la manipulación la fruta puede acelerar en el proceso de deterioro.

Los frutos maduran con mucha rapidez y no es posible cogerlos cuando aun están verdes, cuando la fruta es de color verde amarillento (pintón), debe realizarse cada dos días o tres veces por semana.

El cambio de coloración puede notarse a partir de los 48 días del desarrollo del arazá, pasando de verde intenso a verde claro acentuándose a partir de los 60 días y termina en un color amarillo intenso.

Cuando se realiza la cosecha los frutos deben colocarse en bandejas perforadas poco hondas, con menos de tres hileras de frutos cada uno y ser transportados con cuidado para evitar daños en la fruta y debe ser procesada lo más pronto posible después de la cosecha preferiblemente cuando el arazá este casi verde.

La fruta es muy susceptible a sufrir daño por manipulación y transporte, por eso es recomendable retirar las semillas para utilizarla o la pulpa congelada.

Después de la cosecha el arazá continúa con su proceso de maduración obteniendo mas aroma.

Una recomendación es no recoger los frutos caídos en el terreno, ya que pueden contaminarse en el suelo llegando a afectar el resto de frutos.

**Poscosecha:** Durante la cosecha se realiza la selección del fruto, la clasificación se realiza de acuerdo al tamaño.



**Planta del Arazá**

<b>Clasificación</b>	<b>Diámetro</b>	<b>Peso</b>	<b>Coloración</b>
Especial	8 cm	230 gramos	Amarilla
Extra	7cm	200 gramos	Ligeramente Amarilla

**Cuadro #4**



**Hojas del Arazá**

#### **5.4 Conservación de la Fruta**

La fruta debe ser transportada en canastillas hondas plásticas de 10kg ya que son frutos muy delicados es recomendable cada fruto cubrirlo con una malla.



**Figura #5**

#### **5.5 Características del Arazá según las etapas de maduración**

### 5.5.1 Arazá Verde

El arazá verde tiene como característica principal su dureza, la ausencia de aromaticidad en la fruta y su coloración es verde oscuro.



### 5.1.1 Arazá Pintón

El arazá pintón se caracteriza por presentar una coloración ligeramente amarillenta que parte del pedúnculo en forma de vetas, otra característica es la leve presencia de aromaticidad, debido a que se han empezado a sintetizar las sustancias responsables de el aroma de la fruta.



### 5.5.3 Arazá Maduro

El arazá maduro es altamente aromático, de una coloración amarilla-dorada, y poco resistente a la manipulación, debido a que el arazá maduro es suave y su exocarpo es muy delicado.



Estado Fisiológico	Días de Almacenamiento	Calidad
Verde	6	Inaceptable
Pintón	7	Aceptable
Maduro	3	Aceptable

**Cuadro #5**

### 5.6 Comercialización

La pulpa fresca o congelada se puede utilizar en la agroindustria para diferentes fines, siendo recomendable refinar la pulpa para que los productos elaborados sean de textura uniforme. La fruta debe utilizarse cuando este firme, la semi madura es demasiado ácida, con poco aroma y presenta menos facilidad para extraer la pulpa.

## 5.7 Plagas y Enfermedades que afectan el Arazá

### 5.7.1 PLAGAS

- **Mosca de la Fruta:** Son larvas de la mosca de color amarillo con manchas marrón nacen y se desarrollan en interior de la fruta, aparece en los frutos verdes y maduros, las larvas se alimentan de la pulpa y la destruyen totalmente cuando son numerosas

- **Picudo de la semilla del Arazá:** son gorgojos de color marrón rojizo. Se alimentan de la semilla donde empapan, haciendo perder calidad a la pulpa.

- **Picudo del fruto:** Son larvas amarillas las cuales dejan una cicatriz en el fruto. La cicatriz es una mancha negra seca de 10 a 12 mm de diámetro.

- **Gorgojo de las hojas:** Es un gorgojo de color gris se encuentra en las hojas tiernas y las flores de las que se alimentan durante el día. Cuando los gorgojos se encuentran en gran número pueden destruir los brotes, hojas tiernas y flores.

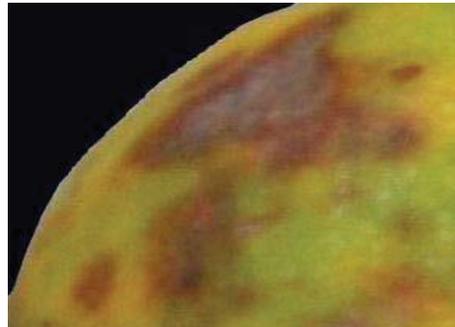
- **La Abeja Negra:** Come la piel, pulpa y a veces las semillas de los frutos.

- **Gusano Negro:** Son larvas negras, en la base de las hojas fabrican una capsula café oscura en la base de las hojas fabrican una capsula café oscura en la que viven y se desarrollan hasta convertirse en pupas y luego en mariposa, en el estado larvario se alimentan del follaje de los arbustos.



## 5.7.2 ENFERMEDADES

- **Antracnosis:** Al principio se aprecian manchas amarillentas en las flores, luego en las frutas, estas frutas van ennegreciendo hasta que la fruta cae al suelo.



- **Costras del Fruto:** En las hojas causa deformaciones y las flores infectadas producen frutos deformes, si ataca al fruto, detiene su desarrollo, lo endurece y toma un aspecto corchoso, en ocasiones se cubre de costras de color pardo.

- **Daño mecánico:** Daños causados por impactos provocados por el movimiento de los frutos desde el lugar de procedencia en el campo hasta el centro de acopio y/o industria, incluyendo las etapas de almacenamiento y manipulación hasta su destino final.



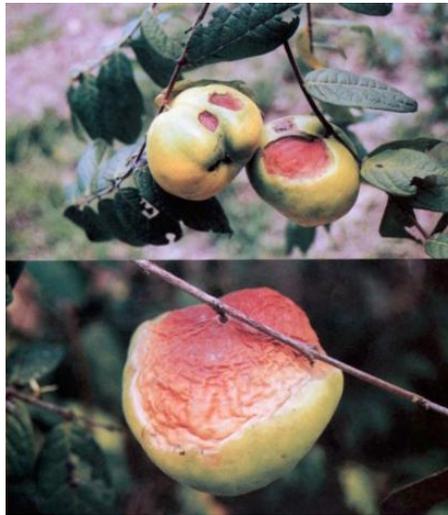
- **Daños por frío:** Son daños fisiológicos característicos de frutos tropicales expuestos a temperaturas inferiores a 10-13°C y superiores a la de congelación. Se caracteriza por debilitamiento de los tejidos a causa de su incapacidad de llevar a cabo los procesos metabólicos normales.



- **Fumagina:** Polvillo negro que cubre las hojas, ramas y tronco, afectando a la fotosíntesis, respiración y transpiración, lo cual retarda el crecimiento.

### 5.7.3 DANOS FISIOLÓGICOS

- Insolación del fruto



- Caída del fruto

### 5.8 Productividad Anual del Arazá

Tonelada/Año	Año después del Trasplante
2.5	Segundo
9.1	Tercero
9.8	Cuarto
21.5	Quinto
40.6	Seis

**Cuadro #6**

### 5.9 Regiones de Producción de Arazá en Ecuador

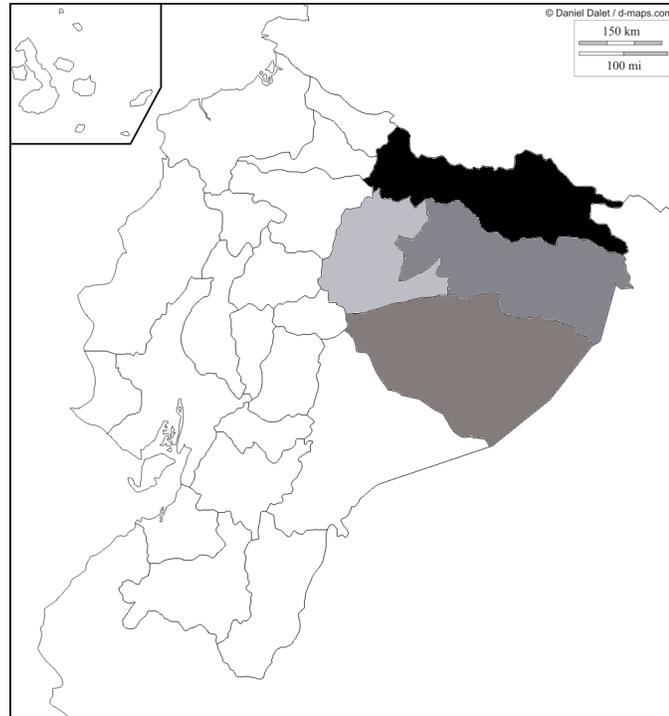
Esta fruta es de origen amazónico por lo que la mayor parte de su producción se encuentra en esta zona principalmente en las provincias de Sucumbios, Napo, Orellana y Pastaza; se cultivan también en la costa ecuatoriana y en las zonas de clima tropical como la provincia de Pichincha (Noroccidente y Sto. Domingo) y en época de escala en la provincia de los ríos.

**SUPERFICIE APROXIMADA/TOTAL DE CULTIVO (HA.): 300**

**VOLUMEN APROXIMADO- TOTAL TM/ANO: 1350**

Puede producir entre 20 y 30 toneladas de frutos por hectárea.

De 400 a 600 plantas, por hectárea y distancia de siembra, 4 por 4 y 6 por 4 entre hilera y planta, cada árbol produce 25kg.



**Figura #6**

### **5.10 Sistema de Propagación**

El sistema de propagación se da por medio de las semillas, para que haya mas producción se deben escoger los mejores frutos, los cuales deben estar en la madurez fisiológica, los frutos deben provenir de frutos sanos.

Se despulpa la fruta manualmente para que no se rompa la semilla, se lavan, se desinfectan para que no se contaminen y no se pudran durante la etapa del secado.

La etapa del secado debe ser corto de 3 a 4 días para que de inmediato se realice la siembra para mantener la viabilidad de las semillas.



### **5.11 Pulpa de Arazá**

La pulpa del arazá es espesa, jugosa entre amarilla y acida la cantidad de semillas depende del tamaño de la fruta puede tener de 5 a 15 semillas, su peso es de 200 a 600 gramos. La pulpa contiene de 90% a 94% de agua, el 70% constituye el peso del fruto.

La maduración de la fruta se da a entre los 70 y 80 días después del inicio de la floración. Con el peso de la fruta se de muestra que es apta para el procesamiento. Una vez extraída la pulpa se puede guardar en recipientes o en fundas con una temperatura de al -18 C.

La pulpa debe ser inmediatamente refinada, congelada o almacenada. Los productos deshidratados no dependen de la pulpa.



### **5.12 Proceso de Obtención de Pulpa de Arazá**

### **5.12.1 Recepción**

Se recibe la fruta la cual es pesada y se analiza la calidad. La fruta no debe estar demasiado madura sino firme. Luego se recibe la fruta por parte de los proveedores en la planta, el operario encargado selecciona la fruta de forma manual, de acuerdo al tamaño y maduración.

### **5.12.2 Lavado de la Fruta**

Para obtener la pulpa del arazá primeramente es necesario lavar la fruta se puede hacer mediante un lavador de frutas o manualmente. Dado que la fruta es muy delicada es preferible hacerlo manualmente, debe sumergirse en método de inmersión para que haya una reducción en la carga microbiana de la superficie. Después que la fruta es desinfectada, se realiza el enjuague con agua limpia durante tres minutos para eliminar los residuos del germicida. Luego se hace la inmersión de los frutos en agua hirviendo, durante 1½ minutos, o exposición a una temperatura de 80°C, por cuatro minutos, en equipos termo mecánicos.



### **5.12.3 Pelado y Separación**

Posteriormente se remueve la cascara que puede ser con cuchillos comunes de cocina. Tratando de no perder demasiada pulpa. Se separa la pulpa de las semillas en este proceso se puede utilizar con cucharas.

### **5.12.4 Despulpado**

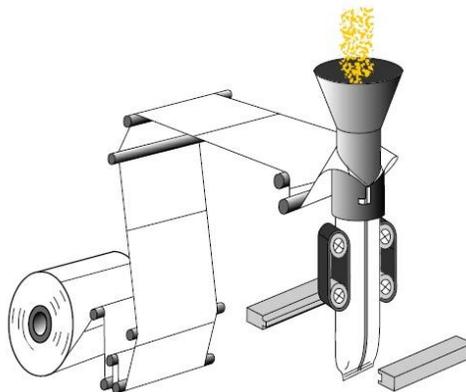
Para este proceso se utiliza la maquina despulpadora la cual trabaja 100kg/h. Para este proceso se introduce la fruta entera en la despulpadora. La maquina bota por un orificio los residuos.



- Es también trozadora, licuadora y refinadora.

### 5.12.5 Envasadora-Selladora

Esta maquina se encarga de envasar el contenido de la pulpa de arazá y a la vez sellar la bolsa.



### 5.12.6 Refrigeración

El congelamiento se puede realizar a una temperatura de  $-25^{\circ}\text{C}$ , la congelación permite mantener las características sensoriales y nutricionales



## 6. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio se va a realizar en Estados Unidos en el estado de Nueva Jersey. Estados Unidos está compuesto por cincuenta estados y un distrito federal cuenta con 9,83 millones de km y con una población de 308.745.538, es uno de los países más grande del mundo.

Estados Unidos es el importador de bienes más grande a nivel internacional y el tercero en términos de exportaciones, tiene tres pilares fundamentales los cuales los ha ayudado a través de los años como el fortalecimiento de la democracia, libre comercio y seguridad.

Estados Unidos, ha tenido y tiene la mayor influencia (económica, política, etc.) en prácticamente en todos los rincones del globo. Conceden ventajas a cambio de menor flexibilidad para los derechos de propiedad intelectual e inversiones, y una mayor apertura de los países de América latina para la entrada a Estados Unidos.

Es un destino importante para los inmigrantes extranjeros a los Estados Unidos. Hay una población hispana de 22% en todo el país.

Los Estados Unidos son la fortaleza de la seguridad en el hemisferio, y una fuente líder de inversiones y de importantes socios comerciales para muchas naciones del continente. Ellos tienen un interés fundamental en contribuir a un

hemisferio estable, prospero y democrático capaz de desempeñar un papel vital en el sistema internacional

La cercanía geográfica de la región latinoamericana con Estados Unidos tiene un impacto directo en las relaciones mutuas. La influencia de Estados Unidos ha sido visible en todo el hemisferio, aunque a mayor distancia de la potencia, aquella tiende a decrecer.

Estados Unidos ha ganado en prácticamente todos los acuerdos comerciales y continuara tratando de consolidar y ampliar sus ventajas. América latina es percibida por Estados Unidos con un área de estabilidad política.

Los países de América Latina han desplegado un esfuerzo permanente por consolidar su inserción en el mercado mundial, esto con el objeto de lograr recursos que financien su crecimiento. Estados Unidos ha firmado acuerdos comerciales con un gran número de países. Esta política le da una posición ventajosa que le permite, cuando algún país lo propone extraer a cambio del acceso a su mercado, las mayores concesiones en áreas prioritarias para Estados Unidos, son tales como servicios, agricultura, propiedad intelectual, inversiones, normas ambientales.

El gobierno de los Estados Unidos escoge los países que han solicitado iniciar negociaciones y selecciona con cual negociar. Aplica criterios que van de lo político a lo económico, cuidando no lastimar intereses de sus productos sensibles.

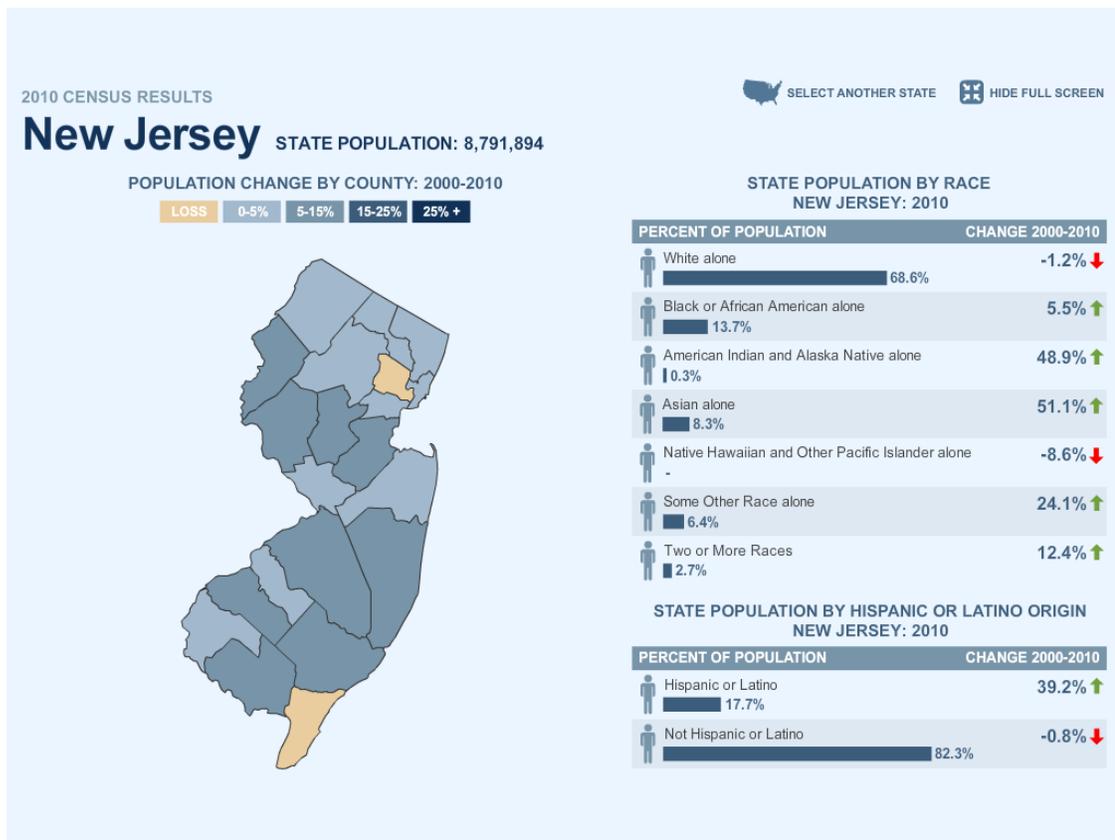
En Estados Unidos se fortalece América Latina (con el 25% de las exportaciones y es el 20% de las exportaciones de Estados Unidos).

Estados Unidos es una nación poderosa e imponente para muchos países latino, su fuerte economía entre otros factores. Muchos países de Latinoamérica son políticamente inestables por lo que la intervención de los Estados Unidos es un gran apoyo para estos países, promoviendo la ley del libre comercio. América Latina es la fuente más importante de inmigrantes en Estados Unidos, documentados o no.

El mercado norteamericano ofrece oportunidades para que nuevos productos ecuatorianos sean exportados y se incrementen las exportaciones de los productos ya posicionados.

Se escogió Nueva Jersey porque este estado es uno de los más poblados ya que cuenta con el número más grande de hispanos. El estado cuenta con 8.791.894 de habitantes. El Estado de Nueva Jersey es uno de los más ricos y

mas avanzados de los Estados Unidos, su riqueza se debe a la proximidad de las ciudades de Nueva York y Filadelfia. Nueva Jersey tiene reputación de ser uno de los estados más liberales y tolerantes de la nación.



Desde el año 2000 al año 2010 en el cual se realizo el censo nacional la población ha aumento del 13.3 al 17.7 porciento. El numero de latinos aumento en un 39 por ciento durante ese lapso. Nueva Jersey tiene ahora 10 ciudades en las que los hispanos representan el 60% de más de la población.

Años	Incremento de la Población Latina en New Jersey
2000	1.117.191/ 13.3%

<b>2010</b>	1,555,144 / 17.7%
-------------	-------------------

**Cuadro # 7**

Los datos sobre Nueva Jersey muestran que las cinco ciudades y municipalidades más pobladas y su población en el censo del 2010 son:

Rango de Población	Área Geográfica	Población		Cambio, 2000 al 2010		2010	
		2000	2010	Numero	Porcentaje	Hispanos	Porcentaje de Latinos
	<b>New Jersey.....</b>	<b>8 414 350</b>	<b>8 791894</b>	<b>377544</b>	<b>4.5</b>	<b>1 555144</b>	<b>100</b>
	<b>CONDADO</b>						
1	Bergen County	884 118	905 116	20 998	2.4	145 281	9
2	Middlesex County	750 162	809 858	59 696	8.0	148 975	10
3	Essex County	793 633	783 969	- 9 664	-1.2	159 117	10
4	Hudson County	608 975	634 266	25 291	4.2	267 853	17
5	Monmouth County	615 301	630 380	15 079	2.5	60 939	4
6	Ocean County	510 916	576 567	65 651	12.8	47 783	3
7	Union County	522 541	536 499	13 958	2.7	146 704	9
8	Camden County	508 932	513 657	4 725	0.9	73 124	5
9	Passaic County	489 049	501 226	12 177	2.5	185 677	12
10	Morris County	470 212	492 276	22 064	4.7	56 482	4
11	Burlington County	423 394	448 734	25 340	6.0	28 831	2
12	Mercer County	350 761	366 513	15 752	4.5	55 318	4
13	Somerset County	297 490	323 444	25 954	8.7	42 091	3
14	Gloucester County	254 673	288 288	33 615	13.2	13 712	1
15	Atlantic County	252 552	274 549	21 997	8.7	46 241	3
16	Cumberland County	146 438	156 898	10 460	7.1	42 457	3
17	Sussex County	144 166	149 265	5 099	3.5	9 617	1
18	Hunterdon County	121 989	128 349	6 360	5.2	6 722	0.43
19	Warren County	102 437	108 692	6 255	6.1	7 659	0.49
20	Cape May County	102 326	97 265	- 5 061	-4.9	6 054	0.39
21	Salem County	64 285	66 083	1 798	2.8	4 507	0.29

**Cuadro #8**

Rango de Población	Área Geográfica	Población		Cambio, 2000 al 2010		2010	
		2000	2010	Numero	Porcentaje	Hispanos	Porcentaje de Latinos

	CIUDAD						
1	Newark city	273 546	277 140	3 594	1.3	93 746	16
2	Jersey City city	240 055	247 597	7 542	3.1	68 256	11
3	Paterson city	149 222	146 199	- 3 023	-2.0	84 254	14
4	Elizabeth city	120 568	124 969	4 401	3.7	74 353	12
5	Edison township	97 687	99 967	2 280	2.3	8 112	1
6	Woodbridge township	97 203	99 585	2 382	2.5	15 562	3
7	Lakewood township	60 352	92 843	32 491	53.8	16 062	3
8	Toms River township	89 706	91 239	1 533	1.7	7 231	1
9	Hamilton township	87 109	88 464	1 355	1.6	9 613	2
10	Trenton city	85 403	84 913	- 490	-0.6	28 621	5
11	Clifton city	78 672	84 136	5 464	6.9	26 854	4
12	Camden city	79 904	77 344	- 2 560	-3.2	36 379	6
13	Brick township	76 119	75 072	- 1 047	-1.4	5 301	1
14	Cherry Hill township	69 965	71 045	1 080	1.5	4 005	1
15	Passaic city	67 861	69 781	1 920	2.8	49 557	8
16	Middletown township	66 327	66 522	195	0.3	3 569	1
17	Union City city	67 088	66 455	- 633	-0.9	56 291	9
18	Old Bridge township	60 456	65 375	4 919	8.1	7 064	1
19	Gloucester township	64 350	64 634	284	0.4	3 650	0.60
20	East Orange city	69 824	64 270	- 5 554	-8.0	5 095	1
		<b>2 001 417</b>	<b>2 057 550</b>	<b>56 133</b>	<b>73.9</b>	<b>603 575</b>	<b>100</b>

El estado de Nueva Jersey es uno de los más ricos y más avanzados de los Estados Unidos. Su riqueza se debe a la proximidad de las ciudades de Nueva York y Filadelfia.

La población de origen latino/hispano es la de mas rápido crecimiento, debido a la alta tasa de fecundidad de las mujeres latinas residentes en los Estados Unidos, y también debido a la inmigración legal e ilegal proveniente de América latina y el Caribe.

Al aumentar la población latina al mismo tiempo aumenta su interés como mercado.

Nueva Jersey por el crecimiento que ha tenido en su estado por parte de los hispanos ha hecho se han crean mercado específicos para este segmento.

Para las cadenas de tiendas a nivel nacional y regional se puede llegar por medio de brokers especializados que son los que tienen los contactos y el código de vendedores para introducir o codificar productos.

Para las cadenas de tiendas locales o que están ubicadas en el Área triestatal, se puede hacer por medio de distribuidores o directamente.

Uno de los mercados se ha creado son los diferentes tipos de supermercados como lo son:

**Cadenas de supermercados nacionales:**

Costco, Shoprite, Pathmark, Sam's Club, C Town



**Cadenas de supermercados regionales y locales:**

A & P, Super Fresh, Cost Cutter, Fairway Market, Foodtown, Great Wall Supermarket, McCaffrey's, Stop & Shop Supermarkets, Shoprite, Supremos Supermarket, Thriftway Supermarkets, Twin City Supermarkets, Wegmans, Weis Markets



**Supermercados latinos o étnicos:**

El Pueblo, Food Bazaar Supermarkets



### **Competidores Latinos en Nueva Jersey:**

- Goya Food
- La Fe
- Dinás Corp



### **6.1 Principales Países para la Exportación de Pulpa de Arazá**

- Europa- Holanda
- Canadá
- Reino Unido

### **6.2 ATPDEA**

El ATPDEA es una Ley Andina de Promoción al Comercio y Erradicación a las Drogas. Ecuador entro en el programa en 1992, los productos eran exonerados y el país recibía un beneficio arancelario de \$65 millones. Los que más beneficios recibieron fueron el petróleo, flores, atún, textiles y frutas, etc. Es un programa de comercio unilateral para promover el desarrollo económico a través de la iniciativa del sector privado en los cuatros países andinos (Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú) afectados por el problema de la droga, por o que ofrece alternativas al cultivo y procesamiento de la coca.

La misión es promover el desarrollo de los países ofreciendo un mayor acceso al mercado estadounidense, aspira adicionalmente a estimular la inversión en sectores no tradicionales para diversificar la oferta exportable de los productos andinos. El programa concluyo el 12 de febrero del presente año.

Sin la ayuda del ATPDEA el Ecuador hubiese tenido que pagar más de 25 millones de dólares.

**Los productos que más se beneficiaron**

En USD millones, 2009

Productos	Valores
Acetatos de petróleo	2 402,5
Flores y capullos, cortados para ramos o adornos	100,0
Artículos de vestir y sus accesorios	6,5
Cátodos de cobre refinado y secciones de cátodos	0,0
Preparaciones de hortalizas, frutas, frutos secos	35,0
Artículos de vestir y sus accesorios, excepto los de punto	0,7
Frutas y frutos comestibles, cortezas de ácidos	30,1
Atunes, listados y bonitos, preparados o en conserva, enteros o en trozos, excepto el pescado picado	57,2
Plástico y sus manufacturas	0,9
Espárragos, frescos o refrigerados	0,3
Otros	88,1
<b>Total</b>	<b>2 748,4</b>

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (U.S. COMMERCE)

### 6.3 Definición del Producto

El mercado de Estados Unidos es muy exigente en cuanto a la calidad de los productos agrícolas. Por tal motivo para ingresar a ese mercado se requiere el cumplimiento de las normas internacionales de calidad e inocuidad de alimentos.

El producto que se va a exportar a Estados Unidos es la pulpa del arazá, el cual tiene mayor beneficio que cualquier otra fruta, la pulpa es un producto no diluido, ni concentrado ni fermentado.

Los consumidores pueden disfrutar de esta pulpa de varias maneras, la pulpa se vende congelada, no contiene agua, ni azúcar, ni preservantes es totalmente natural.

La pulpa se va a vender en los supermercados y tiendas para mayor comodidad y alcance a los consumidores.

#### **Nombre del producto**

Arazá Pulp

### **Característica**

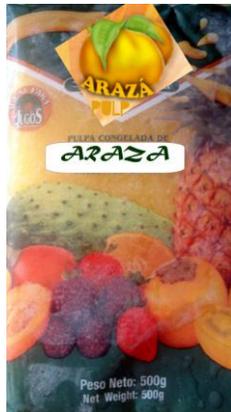
- Pulpa de sabor y aroma muy agradable
- Producto 100% natural
- Se utiliza industrialmente o en el hogar para productos derivados como jugos o mermeladas
- La congelación permite preservar la fruta hasta un año

### **Presentación**

- Bolsa aséptica de alta densidad de 500 gramos

### **Usos**

- Es ideal para la elaboración de salsa picantes, jugos, cocteles, pastelería, batidos, helados



## **6.4. PRODUCTOS NO TRADICIONALES**

### **Las Exportaciones de la Industria No Tradicional**

<b>Productos</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Químicos y Fármacos	59,5	86,8

Manufacturas de Textiles	84,8	98,9
Jugos y Conservas	78	89,2
Manufacturas de Cuero, Plástico y Caucho	68,6	72,9
Harina de Pescado	34,6	48,4
Manufacturas de Papel y Cartón	15	20,8
Otros	854,5	955
Total	1.195	1.412

**Cuadro #9**

**Fuente:** Banco Central

### 6.5 Frutas con Contenido de Vitamina A y C

<b>Frutas con Vitamina A</b>	
<b>FRUTA</b>	<b>%</b>
<b>Arazá</b>	7.75
<b>Papaya</b>	6
<b>Mango</b>	4

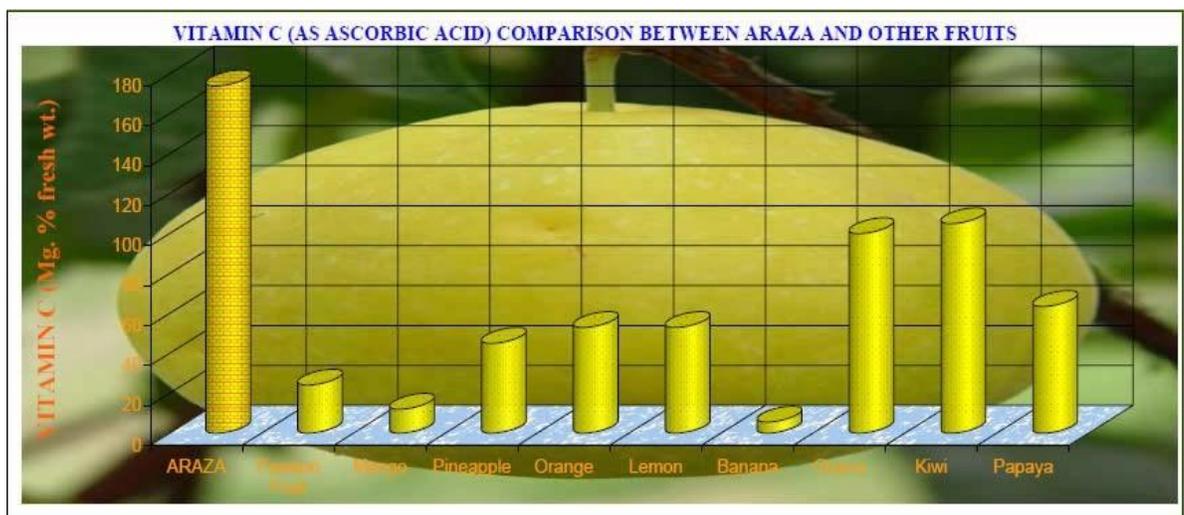
**Cuadro #10**

La Cantidad de vitamina C se encuentra dependiendo la planta, edafoclimáticas predominantes en el ciclo del cultivo, manejo del cultivo y estado de maduración de los frutos.

<b>Frutas con Vitamina C (mg/100g)</b>	
<b>FRUTA</b>	<b>%</b>
<b>Melón</b>	44

<b>Melocotón</b>	48
<b>Limón</b>	36
<b>Fresas</b>	60
<b>Kiwi</b>	98
<b>Cereza</b>	58
<b>Ciruela</b>	58
<b>Frambuesa</b>	45
<b>Mandarina</b>	33

**Cuadro #11**



**Fuente:** Romekotre

## 6.6 Canales de Distribución

El canal de distribución que se va a utilizar para la exportación de arazá es canal largo ya que se van a utilizar los agentes, mayoristas y detallistas.

El proceso de distribución para la pulpa del arazá comienza con el productor-comercializador, luego el agente se encarga del transporte y distribución el cual es enviado al importador, el se encarga de distribuirlo a los mayoristas que se encarga de hacerlo llegar al detallista en este caso los supermercados y tiendas; y ellos a su vez a los consumidores.

### Funciones:

- **Productor**

El productor se encarga de producir la fruta de arazá, cuando la fruta esta madura la recoge y la separa, y las coloca en canastas para luego ser enviadas.

- **Agente**

Se encarga de que el producto sea enviado al destino deseado en Estados Unidos.

- **Mayorista**

**Distribuir:** Se encuentra en la mitad de la cadena, por el rol que juega de mantenimiento de una relación efectiva y de largo plazo. Cuentan con la infraestructura para recibir, almacenar y reempacar los productos para venderlos a distribuidores mas pequeños e incluso hacerlos llegar a puntos de consumo final y por lo general cuentan con un sistema de cash and carry que los dueños de las bodeguitas surtan las tiendas.

- **Detallista**

**Vender al Consumidor Final:** Las bodegas son pequeños negocios independientes por lo general los dueños son hispanos. Los supermercados independientes son una buena opción para introducir un producto al mercado de Nueva York, ya que están más enfocados

### 6.7 Listado de Importadores/Distribuidores en New Jersey

<b>Compañía</b>	Gromex
<b>Contacto</b>	Miguel Martínez
<b>Teléfono</b>	(973) 458-9399
<b>Fax</b>	(973) 470-8629
<b>Dirección</b>	43 First Street
<b>Ciudad</b>	Passaic
<b>Estado</b>	New Jersey

<b>Compañía</b>	Heineman & Hall
<b>Contacto</b>	Dan Heineman
<b>Teléfono</b>	(973) 465-9494
<b>Fax</b>	(201) 854-6358
<b>Dirección</b>	1201 82 Street, 2 FL
<b>Ciudad</b>	North Bergen
<b>Estado</b>	New Jersey

<b>Compañía</b>	Gromex
<b>Contacto</b>	Miguel Martínez
<b>Teléfono</b>	(973) -458-9399
<b>Fax</b>	(973)- 470-8629

<b>Dirección</b>	43 First Street
<b>Ciudad</b>	Passaic
<b>Estado</b>	New Jersey

### 6.8 Presentación de los Productos de Pulpas y Concentrados de Frutas

<b>PRODUCTOS</b>	<b>PRESENTACION / EMBASES</b>
<b>Pulpa de Frutas Natural y Concentrada</b>	Tambores Metálicos 55 galones (230 kg) Bolsas Asépticas de 250g, 500g o 1.000g Embase Tetra Brik, 250g, 500g o 1.000g Bolsas Plásticas de 250g, 500g o 1.000g Embase de Lata
<b>Jugos Concentrados</b>	Tambores Metálicos 55 galones (230 kg) Bolsas Asépticas de 250g, 500g o 1.000g Bidones de Plástico y Cartón de 2,5 galones, 10 litros

#### Cuadro #12

Fuente: Corpei

### 6.9 Proveedores de Materia Prima

La compañía que proveerá la materia prima es:

#### Cartón

La empresa proveedora del cartón será Conticarton, en cada caja serán se enviaran 24 fundas de pulpas de 500 gramos.

<b>Peso Neto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Dimension</b>
<b>500 gramos</b>	Caja de 40 unidades	60 x 15 x 16cm
<b>500 gramos</b>	Caja por 24 unidades	42.5 x 27 x 24 cm



**Modelo 1**

60 x 50 x 16cm (48 Cajas)



**Modelo 2**

42.5 x 27 x 24cm (64-48 Cajas)

**Posición Arancelaria**

2007100000

**Producto**

PULPAS DE FRUTAS

**6.10 Requisitos para Exportación**

- 1.- RUC de exportador
- 2.- Factura comercial original
- 3.- Autorizaciones previas
- 4.- certificación de origen
- 5.- Registro como exportador a través de la pagina web de la CAE
- 6.- Documento de transporte

## 1.- Fase de embarque

Orden de embarque (datos del exportador, descripción de la mercancía, cantidad, peso y factura provisional)

## 2.- Fase Post-Embarque

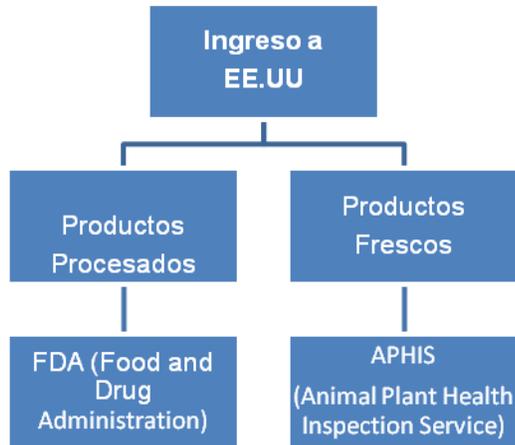
- 1) Declaración aduanera de exportación (DAU) impresa y regularizada para la exportación
- 2) Orden de embarque impresa
- 3) Factura comerciales definitiva
- 4) Documento de transporte
- 5) Pago cuota redimible CORPEI

El Ecuador actualmente posee una lista de frutas y vegetales que tienen permitido su ingreso a los EE.UU. Si se desea exportar un producto nuevo, que no este en la lista de los productos autorizados, para conseguir el permiso necesario se debe realizar un proceso que incluya la elaboración de un documento denominado Análisis de Riesgo de Plagas. (ARP)

Aquí se detalla el proceso de ingreso que deben cumplir los productos cuando ingresen a los Estados Unidos, tanto como producto fresco o como productos procesados.



La entrada a los EE.UU de productos frescos es manejada por USDA-APHIS, mientras que los productos procesados los maneja el Food and Drug Administration (FDA). Algunos ejemplos de productos procesados incluyen los jugos pulpas extractadas de frutas y la pulpa congelada.



## **PERMISO, DECLARACIÓN, PROCESO DE EXPORTACIÓN**

### **Permiso De Exportación**

Para poder exportar cualquier producto, se deben de cumplir requisitos exigidos por las leyes ecuatorianas.

Registrarse en un banco corresponsal del Banco Central con la finalidad de poder obtener la tarjeta de identificación. Este trámite se realiza por una sola ocasión

#### Requisitos:

- ✓ Copia del Registro Único de Contribuyente
- ✓ Copia de la Constitución de la Empresa

## **Declaración de Exportación.**

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

### **Documentos a presentar:**

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

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

## **Proceso de exportación**

Para el proceso de exportación hay que realizar los Trámites pertinentes en el interior de la aduana y estos comprende dos fases:

### **Fase de Pre-embarque**

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

## **Fase Post-Embarque**

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

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

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

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

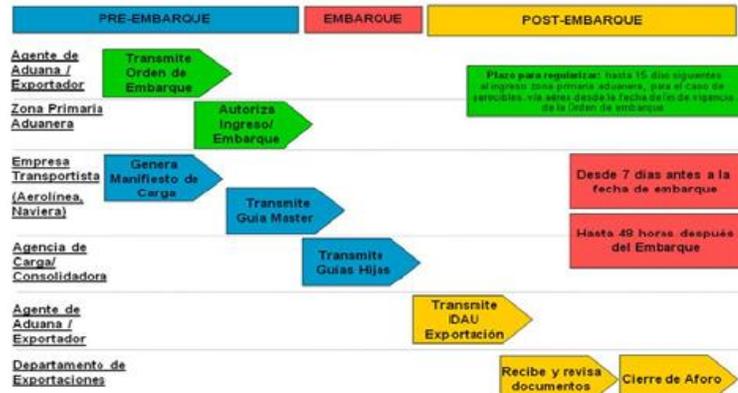
El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos<sup>1</sup>:

- ✓ DAU impresa.
- ✓ Orden de Embarque impresa.
- ✓ Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- ✓ Documento(s) de Transporte.
- ✓ Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- ✓ CORPEI.

---

## Procedimiento Exportaciones



### 6.11 Puertos en Estados Unidos

Estado	Puerto	Dirección
New Jersey	Elizabeth	1201 Corbin St.
New York	Brooklyn	6405 7th Ave., 3rd Floor
New York	Westhampton Beach	4 Stewart Ave.

**Cuadro #13**

## **6.12 Requisitos de Sanidad**

### **6.12.1 Registro Sanitario**

Los productos naturales procesados requieren de un registro sanitario.

Estos productos deberán contar con el Registro Sanitario cuando se expendan directamente al consumidor bajo una marca de fábrica o nombres y designaciones determinadas.

#### **Término para la expedición del Registro Sanitario:**

Presentada la solicitud de Registro Sanitario y verificado que el formulario se encuentre debidamente lleno y con los documentos exigidos, las autoridades competentes procederán a expedir el respectivo registro, mediante el otorgamiento de un número que se colocará en el certificado correspondiente, con la firma de la autoridad de salud competente. Este número de registro permitirá identificar el producto para todos los efectos legales.

El Registro Sanitario se entenderá concedido en caso de que, existiendo el informe técnico favorable, el Ministerio de Salud Pública a través de las dependencias o subsecretarías correspondientes no hubiese otorgado el Registro Sanitario en el plazo de treinta días a partir de la recepción del informe, o no lo hubiere negado justificadamente. En este caso, el número del Registro Sanitario será el que conste en el informe del instituto o laboratorio acreditado al que deberá preceder el nombre del referido instituto o laboratorio, sin perjuicio de la facultad del Ministerio de Salud Pública para cancelar el Registro Sanitario de conformidad con la ley.

#### **Vigencia**

El Registro Sanitario tendrá una vigencia de diez años, contados a partir de la fecha de su expedición y podrá renovarse por períodos iguales en los términos establecidos en el Reglamento.

### **6.12.2 Certificación Fitosanitaria:**

- Comprobación de los respectivos requisitos fitosanitarios del país importador
- Verificación de que el envío se conforme a tales requisitos al momento de la certificación
- Expedición de un certificado fitosanitario

### **6.12.3 Regulaciones de Etiqueta y Empaque**

#### **Dos Paneles de Empaque**

- **Principal Display Panel PDP:** Panel principal. Colocar en el lado de mayor exposición al consumidor al momento de la compra.
- **Información Panel:** Panel de información, ubicado al lado derecho inmediato del empaque.

#### **6.12.3.1 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

### **6.13 Transporte**

El medio de transporte que se va a utilizar para al exportación es la vía marítima ya que la pulpa de la fruta del arazá es congelada y necesita ser enviada en un Reefer (refrigerado).

El transporte marítimo se distingue de los demás por ser actualmente el medio más utilizado para la exportación de mercancías y el comercio internacional, ya que cubre el 80% del valor de intercambio internacional. Las principales ventajas de este medio son su reducido costo y la capacidad de mercancía que puede transportar, aunque su mayor desventaja sea el tiempo que transcurre para la entrega de los productos.

#### **Reefer Container**

Contenedores-frigoríficos de 20 pies (6 m.) y 40 pies (12 m.) Con puertas en un extremo y una unidad de refrigeración incorporada en el extremo. Condiciones de almacenamiento y transporte



Por su composición química, física, fisiológica, las frutas pierden fácilmente su calidad si se mantiene en condiciones ambientales normales, por lo que la

disminución de la temperatura y el almacenamiento pre-procesamiento a una temperatura y humedad relativa recomendadas es esencial para preservar la calidad comercial del producto antes de someter a congelamiento.

40 pies (12m)

<b>Especificaciones</b>	<b>Largo</b>	<b>Ancho</b>	<b>Altura</b>	<b>Tara</b>	<b>Cargo Máximo</b>
Reefer 40'	12.03 m	2.35 m	2.393	8265 lbs	63.385 lbs

Se escogió a la compañía MSC Ecuador porque cumple con los requisitos: precio, cubre rutas solicitadas y sus tiempos de transito están dentro de los parámetros normales.

### **Seguro de la Carga**

La cobertura será completa (El seguro cubre perdidas totales de peligros marítimos y otros accidentes).



En cada contenedor serán enviadas 1100 cajas de 24 unidades de fundas de pulpa de arazá.

#### 6.14 Empresas vendedoras de Pulpa de Arazá en Ecuador

Empresa	Dirección	Teléfono	Presentación	Precio en Planta US\$
La Gamboina	Fray Pastor de Villaquemado y Alejandro Labaka	(06)2880503	1 kg	2,19
Jugo Fácil	Araujo E6-49 y Pio Jaramillo Street	(02)2411090	1kg	2,50

**Cuadro #14**

#### 6.15 DISEÑO, MODALIDAD Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

##### 6.15.1 Diseño Investigativo

El diseño a utilizar es el diseño no experimental porque no hay manipulación de ninguna variable.

##### 6.15.2 Modalidad de Investigación

La investigación de mercado será de tipo exploratoria; ya que es manejable y permitirá obtener la información necesaria para la realización de un análisis básico de del proyecto y determinar problemas generales, las posibles alternativas de decisión y las variables relevantes que necesitan ser consideradas para lograr la satisfacción total de los clientes a los cuales me quiero dirigir con la exportación del Arazá.

La investigación también será de de tipo descriptivo ya que podre conocer los comportamientos, actitudes y preferencias de los consumidores.

##### 6.15.3 Tipos de Investigación

El tipo de investigación a utilizar es la de la técnica de campo ya que se utilizara los instrumentos de cuestionarios y entrevista que son útiles para la investigación ya que de esa manera se podrá recopilar información acerca del comportamiento del mercado ante el producto que se exportara.

## 6.16 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

**Fórmula:** Cuando la población es finita y se conoce con certeza su tamaño:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

donde:

**n:** tamaño de la muestra.

**N:** tamaño de la población

**p:** posibilidad de que ocurra un evento, **p= 0,5**

**q:** posibilidad de no ocurrencia de un evento, **q= 0,5**

**E:** error, se considera el 5%; **E= 0,05**

**Z:** nivel de confianza, que para el 95%, **Z= 1,96**

$$n = \frac{1,555,144 (0.5) (0.5)}{\frac{(1,555,144-1) (0.5)^2}{(1.96)^2} + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{388786}{101204.1858}$$

n= 384

## 6.17 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

### Métodos

En la presente investigación se utilizarán los siguientes métodos de observación, deductivo, inductivo, síntesis, comparativo, y estadístico. Se analizará la posible exportación de Arazá a Estados Unidos tomando en cuenta los beneficios y riesgos de comercializar un producto que no es poco conocido por los consumidores y el mercado, por medio de las encuestas se conocerá el nivel de conocimiento de las personas sobre esta fruta y mediante el cual se realizará la tabulación.

**Observación:** Observar detalladamente el conocimiento que las personas tienen sobre la fruta Arazá y la posible exportación a Estados Unidos.

**Deductivo:** Este método me servirá para partir de las variables que voy a realizar de mi tema.

**Síntesis:** Este método es para comprender todos los temas referentes a mi trabajo que voy a realizar.

**Comparativo:** Comparar y correlacionar la comercialización en el país con la exportación a Estados Unidos.

**Estadístico:** Tabulación de las encuestas que voy a realizar

### 6.18 Técnicas e instrumentos

Las técnicas de investigación que se realizarán serán las Encuestas y la Entrevista.

La fuente de información se hará mediante Encuestas, el cual nos dará los resultados de las preferencias de los consumidores sobre el Arazá. Las encuestas se realizarán mediante un cuestionario bien estructurado que proporcionara información valiosa para el trabajo con 8 preguntas de tipo de cerradas y abiertas; y el objetivo.

La entrevista también será utilizada para saber más ampliamente el comportamiento del consumidor en el mercado.

### **6.19 Encuesta**

La encuesta realizó en el Aeropuerto José Joaquín de Olmedo a los pasajeros del vuelo Aerogal con destino a Nueva York cuyo vuelo sale a las tres de la tarde. Durante cuatro días seguidos a las 10:30am se les realizó la encuesta para conocer sus preferencias sobre el producto en el mercado estadounidense.

#### **ENCUESTA**

**1.- ¿Consumen usted frutas?**

Si

No

**2.- ¿Conoce la fruta Arazá?**

Si

No

**3.- ¿Le gustaría probar la fruta Arazá?**

Si

No

**4.- ¿Sabe usted que el Arazá contiene Vitamina A y C?**

Si

No

**5.- ¿Conoce la pulpa de fruta congelada?**

Si

No

**6.- ¿Estaría dispuesto a comprar la Pulpa de Arazá en Estados Unidos con todos los controles fitosanitarios?**

Si

No

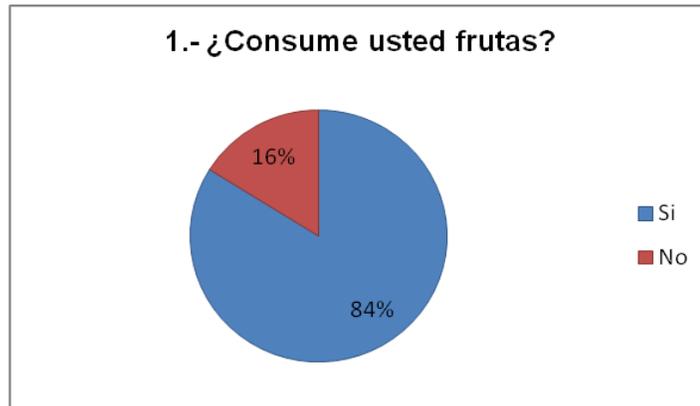
**7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la pulpa de arazá?**

\$2.00-\$2.50

\$2.50-\$3.50

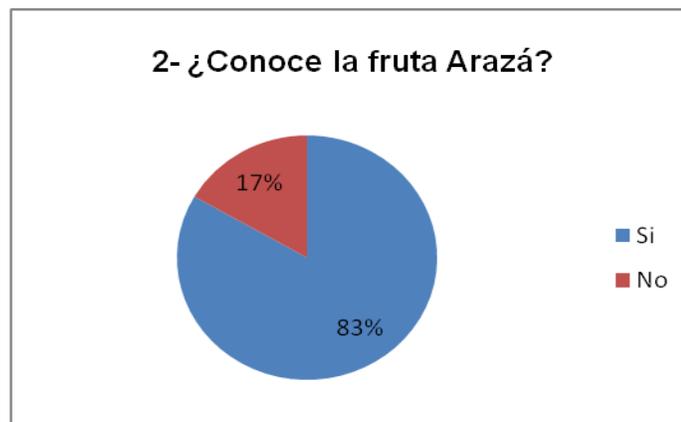
\$3.50-\$4.00

## 6.20 Tabulación de Encuestas



	Resultados	Porcentajes
<b>Si</b>	322	84%
<b>No</b>	62	16%
<b>Total</b>	384	100%

Podemos ver que un 84% de las personas consumen frutas, mientras que el 16% no lo hace.



	<b>Resultados</b>	<b>Porcentajes</b>
<b>Si</b>	320	83%
<b>No</b>	64	17%
<b>Total</b>	384	100%

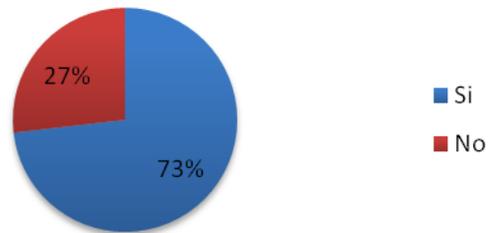
El 83% de las personas conocen de la fruta Arazá, mientras que 17% nunca lo han escuchado.



	<b>Resultados</b>	<b>Porcentajes</b>
<b>Si</b>	334	87%
<b>No</b>	50	13%
<b>Total</b>	384	100%

El 87% de las personas les gustaría probar la fruta arazá para conocer su sabor mientras que el 13% restante no quisiera probarla.

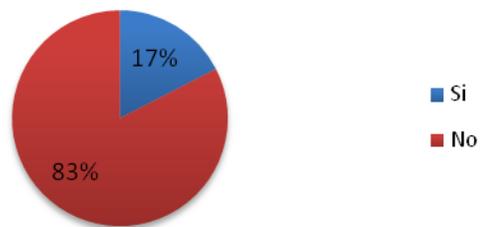
4.- ¿Sabe usted que el Arazá contiene Vitamina A y C?



	Resultados	Porcentajes
<b>Si</b>	281	73%
<b>No</b>	103	27%
<b>Total</b>	384	100%

El 73% de las personas saben que el arazá es muy bueno para la salud y contiene vitamina A y C.

5.- ¿Conoce la pulpa de fruta congelada?



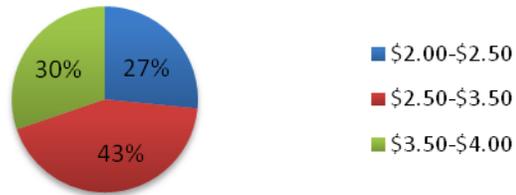
	<b>Resultados</b>	<b>Porcentajes</b>
<b>Si</b>	67	87%
<b>No</b>	317	13%
<b>Total</b>	384	100%



Aquí se demuestra que mas del 80% de las personas estarian dispuestos a comprar Pulpa de Arazá en Estados Unidos con todos los controles fitosanitarios necesarios.

	<b>Resultados</b>	<b>Porcentajes</b>
<b>Si</b>	322	84%
<b>No</b>	62	16%
<b>Total</b>	384	100%

**7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la pulpa de araza de 500 gramos?**



	<b>Resultados</b>	<b>Porcentajes</b>
<b>\$2.00-\$2.50</b>	102	27%
<b>\$2.50-\$3.50</b>	166	43%
<b>\$3.50-\$4.00</b>	116	30%
<b>Total</b>	384	100%

El 43% de las personas estaría dispuesta a pagar de \$2.50 a \$3.50 por una funda de pulpa de arazá de 500 gramos, mientras que el 30% pagarían de \$3.50 a \$4.00.

### 6.18 Proyección de Oferta

Se escogieron las tres ciudades más grandes, que se encuentran cerca y con mayor población.

<b>Demanda Real</b>	
Newark City	81,460
Jersey City	80,986
Paterson City	107,825
<b>Total</b>	<b>270,271</b>
<b>Ecuatorianos</b>	20%
<b>Demanda Real</b>	54,054
<b>La Mitad va a compra 1 vez al mes</b>	27,027

La oferta de producción que se generara por la pulpa de fruta de arazá se calcula así:

Datos:

- Se representara con una (P) la Población total de 54.054 personas
- Se representara con una (C) la Porción consumo de fruta es 65%
- Se representara con una (R) El consumo promedio de fruta de arazá en EEUU que es de 41 kg /persona/año
- Con una (A) representa la porción de aceptación del nuevo producto, pulpa de arazá es del 80%
- Y (p) representaría la penetración del mercado proyectada para el primer año: 0.05.

**Mercado Potencial = P x C**

Mercado Potencial = 54.054 x 70% = 37839 personas

**Demanda Real = Mercado Potencial x R**

**Demanda Real =** 37.839 personas x 41kg de pulpa/persona/año=  
1,551.399 kg fruta/año

**Mercado Real = Demanda Real x A**

Mercado Real = 1,551,399 kg/fruta/año x 80% = 1,241,119 kg fruta/ año

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

Oferta de Producción = 1,241,119 fruta / año x 0.05 = 62,055.96 kg fruta/año

## 7 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

### - Activos Fijos

#### Bienes Inmuebles

<b>BIENES INMUEBLES</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>Local</b>	1	1	\$650.00	
<b>Total</b>			<b>\$650.00</b>	<b>\$7,800.00</b>

El local se va arrendar en la alborada el cual va hacer utilizado como oficina y local.

#### Maquinaria y Equipo de Producción

<b>MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	
<b>Mesa de Aluminio</b>	1	\$120.00	\$120.00	
<b>Lavadora de Fruta</b>	1	\$580.00	\$580.00	
<b>Despulpadora 100 kg/h</b>	1	\$3,150.00	\$3,150.00	
<b>Envasador-Sellador Automático</b>	1	\$5,900.00	\$5,900.00	
<b>Cámara de Frio</b>	1	\$10,000.00	\$10,000.00	
<b>Total</b>		<b>\$19,750.00</b>	<b>\$19,750.00</b>	

El costo total de las maquinarias que se van a comprar para todo el proceso de obtención de la pulpa es de \$19,750.00

## Muebles y Equipos de Oficina

<b>MUEBLES DE OFICINA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Juego de Escritorio	2	\$270.00	\$540.00
Silla Ejecutiva	1	\$70.00	\$70.00
Sillas	2	\$50.00	\$100.00
Archivadores	1	\$120.00	\$120.00
Sumadoras	2	\$60.00	\$120.00
<b>Total</b>		<b>\$570.00</b>	<b>\$950.00</b>

## Equipo de Oficina

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Teléfono	2	\$90.00	\$180.00
Celular	1	\$130.00	\$130.00
Fax	1	\$90.00	\$90.00
Aire Acondicionado	1	\$700.00	\$700.00
<b>Total</b>		<b>\$1,010.00</b>	<b>\$1,100.00</b>

## Vehículos

<b>VEHICULOS</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Camión Frigorífico	1	1	\$22,000.00
<b>Total</b>			<b>\$22,000.00</b>

## Equipo de Computación

<b>EQUIPO DE COMPUTACION</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Computadora	1	\$600.00	\$600.00
Laptop	1	\$700.00	\$700.00
Impresora Multifuncional	1	\$240.00	\$240.00
<b>Total</b>		<b>\$1,540.00</b>	<b>\$1,540.00</b>

### - Activos Diferidos

## Marco Legal

<b>MARCO LEGAL</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
Registro Sanitario	\$ -
Estudio de Factibilidad de Registro	\$ 60.00
Registro de Marca	\$ 2000.00
Gasto de Constitución	\$ 1,200.00
Licencia de Funcionamiento	\$ 700.00
<b>Total</b>	<b>\$ 3,960.00</b>

**- Gastos Organizacionales**

<b>GASTOS ORGANIZACIONALES</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Costo Total</b>
Inscripción a la Superintendencia de Compañías, Costos Referenciales y Honorarios de Abogados	\$336.00
Registro en el Banco Central de Exportación	\$150.00
Afiliación a la Cámara de Comercio	\$256.00
Inscripción a la Cámara o Gremio	\$50.00
Notaria: Inscripción Marginal	\$11.20
Registro Mercantil	\$61.82
<b>Total</b>	<b>\$865.02</b>

**- Gastos Administrativos**

<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>Gerente General</b>	1	\$ 700.00	\$ 8,400.00
<b>Contador</b>	1	\$ 500.00	\$ 6,000.00
<b>Operador de Planta</b>	2	\$ 500.00	\$ 12,000.00
<b>Secretaria</b>	1	\$ 350.00	\$ 4,200.00
<b>Chofer</b>	1	\$ 500.00	\$ 6,000.00
<b>Personal de Aseo</b>	1	\$ 264.00	\$ 3,168.00
<b>Tasa Nomina</b>		\$2,764.00	\$33,168.00

<b>Beneficios Sociales:</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Decimo Tercero</b>	\$ 230.33	\$ 2,764.00
<b>Decimo Cuarto</b>	\$ 154.00	\$ 1,848.00
<b>Aporte Patronal</b>	\$ 335.83	\$ 4,029.91
<b>Fondos de Reserva</b>	\$ 264.00	\$ 2,764.00
<b>Total</b>	\$ 971.72	\$ 46,628.61

- **Costos Directos**

<b>MATERIA PRIMA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>Arazá (lb)</b>	46858	\$0.27	\$12,651.66	
<b>Bolsas Asépticas Impresas</b>	25600	\$0.18	\$4,608.00	
<b>Cajas (24 Fundas)</b>	1067	\$0.15	\$160.05	
<b>Total</b>		\$0.77	\$17,419.71	\$225,038.48

- **Depreciación**

<b>DEPRECIACION</b>			
<b>Activos</b>	<b>Valor de Compra</b>	<b>Vida Contable</b>	<b>Depreciación Anual</b>
<b>Maquinaria</b>	\$14,750.00	10	\$1,475.00
<b>Vehículos</b>	\$22,000.00	20	\$4,400.00
<b>Equipo de Computación</b>	\$1,540.00	33	\$508.20
<b>Muebles de Oficina</b>	\$950.00	10	\$95.00
<b>Equipos de Oficina</b>	\$1,100.00	10	\$110.00
	<b>\$40,340.00</b>		<b>\$6,588.20</b>

- **Gastos Generales**

<b>GASTOS GENERALES</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Costo Total</b>
Agua	\$ 350.00
Luz	\$ 250.00
Teléfono	\$ 70.00
Internet	\$ 45.00
Suministros de Oficina	\$ 80.00
Seguro	\$ 250.00
<b>Total</b>	<b>\$1,045.00</b>

- **Gastos de Exportación**

<b>Gastos de Exportación</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>Flete</b>	\$4,200.00	\$50,400.00
<b>Isps</b>	\$8.00	\$96.00
<b>Carrier Security Fee</b>	\$8.00	\$96.00
<b>Security Manifest Documentation Fee</b>	\$25.00	\$300.00
<b>Thco</b>	\$114.00	\$1,368.00
<b>B/I Issue</b>	\$36.00	\$432.00
<b>Echo</b>	\$30.00	\$360.00
<b>Seal</b>	\$12.00	\$144.00
<b>Collection fee</b>	\$29.00	\$348.00
<b>FUE</b>	\$33.60	\$403.20
<b>GSP</b>	\$50.00	\$600.00
<b>Certificado de Origen y Peso</b>	\$23.52	\$282.24
<b>Certificado de Higiene</b>	\$10.00	\$120.00
<b>Total</b>	<b>\$4,579.12</b>	<b>\$54,949.44</b>

- **Gastos de Importación**

<b>GASTOS DE IMPORTACION</b>	
<b>FOB</b>	\$ 917.70
<b>Seguro</b>	\$ 18.35
<b>Flete</b>	<u>\$ 500.00</u>
<b>CIF</b>	\$1,436.05
<b>AD-VALOREM</b>	\$229.42 Ad Valorem (25%)----FOB
<b>FODINFA</b>	\$ 7.18 FODINFA (0,5%)-----CIF
<b>Salvaguardia</b>	<u>\$ 0.72</u> Salva Guardia(5%)----CIF
	\$ 237.32
<b>Valor Exportación Aduana</b>	\$1,673.37
<b>IVA</b>	\$ 200.80
<b>Tributos al Comercio Exterior</b>	\$ 438.13

<b>Gastos de Importación Anual</b>	
<b>FOB</b>	\$ 917.70
<b>SEGURO</b>	\$ 18.35
<b>FLETE</b>	\$ 500.00
<b>CIF</b>	<b>\$ 1,436.05</b>
<b>TRIBUTOS ADUANEROS</b>	\$ 438.13
<b>DESADUANIZACIÓN (despacho gente de aduana)</b>	<u>\$ 350.00</u>
<b>Total Gastos de Importación</b>	<b>\$ 2,224.18</b>

- **Inversión**

**Inversión Inicial**

**ACTIVOS FIJOS**

Local	\$7,800.00
Maquinaria	\$19,750.00
Muebles de Oficina	\$950.00
Equipos de Oficina	\$1,100.00
Equipos de Computación	\$1,540.00
Vehículo	\$22,000.00
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$53,140.00</b>

**Gastos Diferidos**

Gastos Generales	\$12,540.00
Marco Legal	\$2,420.00
Gastos Organizacionales	\$803.20
Gastos de Exportación	\$54,949.44
Gastos de Importación	\$2,224.18
Materia Prima	
<b>Total Gastos Diferidos</b>	<b>\$72,936.82</b>

<b>Total</b>	<b>\$126,076.82</b>
--------------	---------------------

- **Financiamiento de la Inversión Inicial**

<b>Aporte de Socios</b>	
<b>Préstamo</b>	<b>Capital Propio</b>
<b>70%</b>	<b>30%</b>
\$88,253.77	\$37,823.05
<b>TOTAL 100%=</b>	<b>\$126,076.82</b>

- **Amortización**

**Inversión Inicial=** \$126,076.82

**Préstamo=** \$88,232.05

**Capital Propio=** \$37,253.77

**Tasa de Interés=** 11%

**Tiempo=** 5 años

<u>Años</u>	<u>Capital</u>	<u>Interés</u>
1		\$9,707.91
2	\$18,582	\$8,789.59
3	\$20,732	\$6,639.31
4	\$23,131	\$4,240.19
5	\$25,808	\$1,563.45
	\$88,254	\$30,940.46

## 7.1 Estados Financieros

### - Unidades Producidas

Cantidad		Productividad
kg/h	g/h	Total
100	100000	200

Capacidad Instalada	
Días Efectivos al Año	240
Horas por día	8
Horas Anuales	1920
(-5%) Ineficiencia	96
Horas Efectivas al Año	1824
Producción por hora	200
Importación Anual (Unidades)	364800

Capacidad Instalada

Capacidad Instalada	364800
Capacidad Utilizada	80%
Capacidad Proyectada	291840

Unidades Producidas al Año

Costo Unitario	
Costo Unitario=	\$12,651.66
	22,100
Costo Unitario=	\$0.57

<b>Costo por Unidad de Pulpa de Arazá 500 g</b>	
Arazá	\$0.57
Bolsas Asépticas Impresas	\$0.15
Cajas (24 Fundas)	\$0.10
<b>Total</b>	<b>\$0.82</b>
<b>Precio</b>	<b>\$1.50</b>
<b>Utilidad por Unidad</b>	<b>\$0.68</b>

<b>Margen de Utilidad</b>	
<b>Costo de Produccion del Producto</b>	\$0.82
<b>(+) Gastos Totales Mensuales:</b>	\$0.48
Gastos de Exportación	\$4,579.12
Gastos Generales	\$1,695.00
Sueldos y Salarios	\$3,714.49
Alquiler de Local	\$650.00
<b>Total Costo de Producto</b>	<b>\$1.30</b>
<b>Precio de Venta</b>	<b>\$1.50</b>
<b>Margen de Utilidad</b>	<b>\$0.20</b>

<b>Costos</b>					
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Unidades</b>	291,840	306,432	324,818	344,307	364,965
<b>Precio Unitario</b>	\$ 0.82	\$ 0.86	\$ 0.91	\$ 0.95	\$ 1.00
<b>Total de Ventas</b>	\$240,030.61	\$ 264,633.75	\$ 294,537.36	\$ 327,820.08	\$ 364,863.75

<b>Ingreso por Ventas</b>					
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Unidades</b>	291,840	306,432	324,818	344,307	364,965
<b>Precio Unitario</b>	\$1.50	\$1.58	\$1.65	\$1.74	\$1.82
<b>Total de Ventas</b>	\$437,760.00	\$ 482.630,40	\$ 537,167.64	\$ 597,867.58	\$ 665,426.61

Por año en las unidades va a ver un incremento del 10% desde el segundo año, mientras que en el precio unitario va haber un incremento del 5%.

<b>Estado de Pérdidas y Ganancias</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ventas</b>	\$437,760.00	\$482,630.40	\$537,167.64	\$597,867.58	\$665,426.61
<b>Costo de Ventas</b>	\$240,030.61	\$264,633.75	\$294,537.36	\$327,820.08	\$364,863.75
<b>Ganancia bruta en ventas</b>	<b>\$197,729.39</b>	<b>\$217,996.65</b>	<b>\$242,630.28</b>	<b>\$270,047.50</b>	<b>\$300,562.86</b>
<b>Gastos generales</b>	<b>\$126,451.55</b>	<b>\$132,444.72</b>	<b>\$138,737.55</b>	<b>\$145,345.01</b>	<b>\$152,282.85</b>
Gastos Generales	\$20,340.00	\$21,357.00	\$22,424.85	\$23,546.09	\$24,723.40
Gastos de Exportación	\$54,949.44	\$57,696.91	\$60,581.76	\$63,610.85	\$66,791.39
Sueldos y Salarios	\$44,573.91	\$46,802.61	\$49,142.74	\$51,599.87	\$54,179.87
Depreciación	\$6,588.20	\$6,588.20	\$6,588.20	\$6,588.20	\$6,588.20
<b>Gastos Financieros</b>	<b>\$9,707.91</b>	<b>\$8,789.59</b>	<b>\$6,639.31</b>	<b>\$4,240.19</b>	<b>\$1,563.45</b>
Interés Préstamo	\$9,707.91	\$8,789.59	\$6,639.31	\$4,240.19	\$1,563.45
<b>Gastos Totales</b>	<b>\$136,159.47</b>	<b>\$141,234.31</b>	<b>\$145,376.85</b>	<b>\$149,585.20</b>	<b>\$153,846.31</b>
<b>Utilidad/Perdida antes Participación a Trabajador</b>	<b>\$61,569.92</b>	<b>\$76,762.34</b>	<b>\$97,253.42</b>	<b>\$140,462.29</b>	<b>\$146,716.56</b>
<b>Participación Trabajadores (15%)</b>	<b>\$9,235.49</b>	<b>\$11,514.35</b>	<b>\$14,588.01</b>	<b>\$18,069.34</b>	<b>\$22,007.48</b>
<b>Utilidad antes impuesto a la renta</b>	\$52,334.44	\$65,247.99	\$82,665.41	\$102,392.95	\$124,709.07

<b>Utilidad antes de Impuestos (25%)</b>	<b>\$ 13,083.61</b>	<b>\$ 16,312.00</b>	<b>\$20,666.35</b>	<b>\$25,598.24</b>	<b>\$31,177.27</b>
<b>Utilidad/ Pérdida Neta</b>	<b>\$39,250.83</b>	<b>\$48,935.99</b>	<b>\$61,999.06</b>	<b>\$76,794.71</b>	<b>\$93,531.80</b>

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
FLUJO ANTERIOR		(\$126,076.82)	(\$57,918.69)	(\$15,467.23)	\$39,815.77	\$723,962.57
INGRESOS POR VENTAS		\$437,760.00	\$482,630.40	\$537,167.64	\$597,867.58	\$665,426.61
PRÉSTAMO BANCARIO	(\$88,253.77)					
APORTE ACCIONISTA	(\$37,823.05)					
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>(\$126,076.82)</b>	<b>\$311,683.18</b>	<b>\$424,713.71</b>	<b>\$521,700.40</b>	<b>\$1,258,097.29</b>	<b>\$1,389,394.18</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>		\$240,030.61	\$264,633.75	\$294,537.36	\$327,820.08	\$364,863.75
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>						
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 44,573.91	\$ 46,802.61	\$ 49,142.74	\$ 51,599.87	\$ 54,179.87
GASTOS DE EXPORTACION		\$54,949.44	\$57,696.91	\$60,581.76	\$63,610.85	\$66,791.39
GASTOS GENERALES		\$ 20,340.00	\$ 21,357.00	\$ 22,424.85	\$ 23,546.09	\$ 24,723.40
<b>TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$119,863.35</b>	<b>\$125,856.52</b>	<b>\$132,149.35</b>	<b>\$138,756.81</b>	<b>\$145,694.65</b>
AMORTIZACIÓN CAPITAL PRESTAMO			\$18,581.99	\$20,732.27	\$23,131.39	\$25,808.12
GASTOS FINANCIEROS (INTERESES)		\$9,707.91	\$8,789.59	\$6,639.31	\$4,240.19	\$1,563.45
<b>UTILIDAD BRUTA - OPERATIVA</b>		<b>(\$57,918.69)</b>	<b>\$6,851.86</b>	<b>\$67,642.12</b>	<b>\$764,148.82</b>	<b>\$851,464.20</b>
PARTICIPACIÓN 15% Utilidades			\$9,235.49	\$11,514.35	\$14,588.01	\$18,069.34
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>		<b>(\$57,918.69)</b>	<b>(\$2,383.63)</b>	<b>\$56,127.77</b>	<b>\$749,560.81</b>	<b>\$833,394.86</b>
IMPUESTO A LA RENTA 25%			\$13,083.61	\$16,312.00	\$25,598.24	\$31,177.27
<b>FLUJO NETO</b>	<b>(\$126,076.82)</b>	<b>(\$57,918.69)</b>	<b>(\$15,467.23)</b>	<b>\$39,815.77</b>	<b>\$723,962.57</b>	<b>\$802,217.59</b>
<b>FLUJO NETO ACUMULADO</b>	<b>(\$126,076.82)</b>	<b>(\$183,995.51)</b>	<b>(\$199,462.74)</b>	<b>(\$159,646.97)</b>	<b>\$564,315.59</b>	<b>\$1,366,533.18</b>

<b>VAN</b>	<b>\$509,484.44</b>
<b>TCCI</b>	<b>20%</b>
<b>TIR</b>	<b>66%</b>

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

Se realizó un estado de pérdidas y ganancias para analizar como van hacer las ganancias desde el primer año de que este establecida la empresa.

La empresa hace la proyección a 5 años, el primer año la empresa comienza con una producción de 291.840 y ventas de \$437,760.00, desde el año 2 se estima que va a haber un 5% de incremento en las unidades de venta y en el precio, lo cual hará que haya recuperación y ganancia.

En el primer año de estar establecida la empresa va haber una utilidad de \$39,250.83; mientras que en el segundo año se puede observar que va a aumentar y la utilidad será \$48,935.99.

Los factores a analizar serían los ingresos y costos para poder demostrar la factibilidad que puede llegar a tener el proyecto, usando las diferentes herramientas como la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN).

El TIR es el 66% y es mayor a la Tasa Mínima de Retorno el cual es el 20% y nos indica que el proyecto si es viable.

El VAN es \$\$509,484.44 siendo mayor a cero y positivo se puede decir que el proyecto si es rentable.

## **8 CONCLUSIONES**

1. El presente estudio nos indica que la exportación de pulpa de arazá a Estados Unidos si es factible.
2. La encuesta demostró que la pulpa de arazá tiene aceptación en el mercado de Estados Unidos
3. El estudio financiero muestra que el proyecto si es factible.

## **9. RECOMENDACIONES**

1. Crear un plan de marketing para que los clientes objetivos puedan conocer los beneficios y bondades del arazá.
2. Analizar la cadena de distribución en Estados Unidos para estos productos
3. Implementar el proyecto hacia el mercado de Estados Unidos

## **10. BIBLIOGRAFIA**

### **Libros:**

- Mochon, Francisco. Principios de Economía: Segunda Edición
- Salvatore, Dominic. Economía Internacional: Tercera Edición
- Schiller, R. Bradley. Principios de Economía

### **Consultoria:**

- Sr. William Cervantes, Banco Central

### **Fuentes de Internet:**

- [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)
- [www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)
- [www.corpei.org](http://www.corpei.org)
- [www.ecuadorcocoarriba.com](http://www.ecuadorcocoarriba.com)
- [www.lafinita.com/galerias/general/index.html](http://www.lafinita.com/galerias/general/index.html)
- [www.romerokotre.com](http://www.romerokotre.com)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.infoagro.net](http://www.infoagro.net)
- [www.ecuador.fedexpor.com](http://www.ecuador.fedexpor.com)
- [www.aphis.org](http://www.aphis.org)