



**UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de:  
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

Tema:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA  
FINANCIAR LA INVERSIÓN DE UNA  
EMPRESA EXPORTADORA  
DE PITAHAYA**

Tutor:

**Ing. Lizbeth Sánchez León, Mgs.**

Autor:

**Tnlgo. Sergio Enrique Wilson Martínez**

Guayaquil - Guayas – Ecuador

**2020**

## **Certificado del Tutor de Titulación**

**Ing. Lizbeth Sánchez León , Mgs.**, en calidad de Tutor del Trabajo de Titulación, certifico que el egresado **Sergio Enrique Wilson Martínez**, es autor de la Tesis de Grado titulada: **“Proyecto de prefactibilidad para financiar la inversión de una empresa exportadora de pitahaya domiciliada en la ciudad de Guayaquil”** , misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

**Ing. Lizbeth Sánchez León, Mgs**

**TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **Certificado del Tribunal**

El trabajo de investigación **“Proyecto de pre factibilidad para financiar la inversión de una empresa exportadora de pitahaya domiciliada en la ciudad de Guayaquil”** presentado por el egresado Sergio Enrique Wilson Martínez, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.

**Coordinadora de la carrera**

Ing. Lisbeth Sánchez León, Mgs

**Tutor trabajo investigación**

**Miembro del tribunal**

**Miembro del tribunal**

## **Declaración de Autoría**

Sergio Enrique Wilson Martínez, autor de este trabajo de titulación **“Proyecto de pre factibilidad para financiar la inversión de una empresa exportadora de pitahaya domiciliada en la ciudad de Guayaquil”**, declaro que el mismo es de mi completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de mi entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, resultados y las conclusiones de su contenido.

Sergio Enrique Wilson Martínez

**Egresado de la carrera de Gestión Empresarial**

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento a Dios por ser la fuente de inspiración en los momentos de resiliencia y adversidad, factores que fueron determinantes para no desmayar a la hora de cumplir la meta y objetivos anhelados.

A la Universidad San Gregorio de Portoviejo, por brindarnos la oportunidad de realizarnos como mejores personas y profesionales.

A mis buenos compañeros y futuros colegas, con los que compartimos momentos y vivencias personales enriquecedoras en las muchas horas de clases.... los llevare en mi corazón.

A mis estimados docentes, pilar fundamental en nuestra formación académica, los que supieron guiarnos e inculcarnos con su bagaje de experiencia y paciencia lo mejor de Uds, inmensamente agradecido por su acompañamiento y gestión.

¡Gracias a todos!

## **DEDICATORIA**

Dedico mi trabajo y esfuerzo a Dios, el cual me sostuvo en los momentos difíciles, y me otorgo la sabiduría y el entendimiento necesario, que me ayudaron a discernir en los momentos en que más lo necesite.

A mis padres, ejemplo de amor, vida y perseverancia, para ellos va dedicado este triunfo personal y académico

A mis hermanos, quienes siempre me alientan a seguir y no desmayar para cumplir mis expectativas.

## RESUMEN

El desarrollo de la presente tesis trata sobre la prefactibilidad para financiar la inversión de una empresa exportadora de pitahaya domiciliada en la ciudad de Guayaquil, para lo cual este documento se dividió en cinco capítulos desarrollados ética y profesionalmente en base a investigaciones sobre el producto a exportar, información que servirá como aporte académico para futuros proyectos de emprendimiento. Ante la falta de un empleo formal y las escasas oportunidades de inserción laboral en las empresas, se hace imperiosa la necesidad para la persona que no se encuentre empleada, el buscar mecanismos de generar recursos monetarios o invención de ideas de negocios, lo que permitirá satisfacer sus necesidades básicas y elementales. Con la realización del documento, se busca determinar los costos de inversión de la empresa exportadora y que la pitahaya sea considerada una fruta tradicional dentro de la oferta exportable del país hacia el resto de naciones con quienes mantiene vínculos comerciales y de negocios.

<b>Palabras claves:</b>	<b>Exportación</b>	<b>Pitahaya</b>	<b>Costos</b>
-----------------------------	--------------------	-----------------	---------------

## ABSTRACT

The development of this thesis deals with the pre-feasibility to finance the investment of a pitahaya exporting company domiciled in the city of Guayaquil, for which this document was divided into five chapters developed ethically and professionally based on research on the product to be exported, information that will serve as an academic contribution for future entrepreneurship projects. Given the lack of formal employment and the few opportunities for labor insertion in companies, the need for the person who is not employed becomes imperative, to look for mechanisms to generate monetary resources or invent business ideas, which will allow satisfying your basic and elementary needs. With the completion of the document, we will seek to determine the investment costs of the exporting company and that the pitahaya is considered a traditional fruit within the country's exportable offer to the rest of the nations with which it maintains commercial and business links.

<b>Keywords:</b>	<b>Export</b>	<b>Pitahaya</b>	<b>Costs</b>
------------------	---------------	-----------------	--------------

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>Certificado del Tutor de Titulación.....</b>	<b>ii</b>
<b>Certificado del Tribunal.....</b>	<b>iii</b>
<b>Declaración de Autoría.....</b>	<b>iv</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>v</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>vi</b>
RESUMEN.....	vii
TABLA DE CONTENIDOS.....	ix
LISTA DE TABLAS.....	xiii
LISTA DE FIGURAS.....	xv
<b>Capítulo I.....</b>	<b>17</b>
1. Problematización.....	17
1.1. Tema.....	17
1.2. Antecedentes generales.....	17
1.3. Formulación del problema.....	21
1.4. Planteamiento del problema.....	24
1.5. Preguntas de Investigación.....	28
1.6. Delimitación del Problema.....	29
1.7. Justificación.....	29
1.8. Objetivos.....	33
1.8.1. Objetivo General.....	33
1.8.2. Objetivos Específicos.....	33
<b>Capítulo II.....</b>	<b>34</b>
2. Contextualización.....	34
2.1. Marco Teórico.....	34

2.2.	Marco Conceptual .....	38
2.3.	Marco Referencial .....	41
2.4.	Variables .....	43
2.4.1.	Variable Independiente.....	43
2.4.2.	Variable Dependiente .....	44
2.5.	Operacionalización de las Variables .....	45
2.5.1.	Variable Independiente: Costos de Inversión.....	45
2.5.2.	Variable Dependiente: Factibilidad Financiera .....	45
<b>Capítulo III .....</b>		<b>46</b>
3.	Marco Metodológico .....	46
3.1.	Plan de Investigación .....	46
3.2.	Tipos de Investigación .....	46
3.3.	Fuentes de la Investigación .....	49
3.4.	Población.....	50
3.5.	Tamaño de muestra .....	50
3.5.1.	Delimitación de la muestra.....	52
3.6.	Métodos de Investigación .....	52
3.7.	Técnicas .....	52
3.8.	Procedimientos de la Investigación.....	53
<b>Capítulo IV .....</b>		<b>55</b>
4.	Formulación del Proyecto .....	55
4.1.	Análisis e Interpretación del Proyecto .....	55
4.2.	Estudio de Mercado .....	74
4.2.1.	Micro ambiente .....	74
4.2.2.	Macro ambiente.....	74
4.2.3.	Oferta .....	75

4.2.4.	Demanda .....	76
4.2.5.	Demanda Insatisfecha .....	77
4.2.6.	Producto .....	79
4.2.7.	Precio .....	84
4.2.8.	Comercialización .....	85
4.2.9.	Promoción .....	86
4.3.	Estudio Técnico.....	86
4.3.1.	Dimensión y Característica .....	87
4.3.2.	Localización del Proyecto .....	88
4.3.3.	Tecnología del proceso productivo .....	90
4.3.4.	Ingeniería del Proyecto.....	97
4.3.5.	Maquinarias y Equipos .....	97
4.4.	Estudio Administrativo .....	97
4.4.1.	Análisis Situacional.....	97
4.4.2.	Organigrama.....	100
4.4.3.	Funciones de Talento Humano.....	101
4.5.	Estudio Legal .....	107
4.5.1.	Tipo de empresas.....	107
	<b>Conclusiones .....</b>	<b>122</b>
	<b>Recomendaciones .....</b>	<b>122</b>
	<b>Capítulo V .....</b>	<b>123</b>
5.	Propuesta .....	123
5.1.	Título de la Propuesta .....	123
5.2.	Autores de la Propuesta.....	123
5.3.	Área que cubre la propuesta.....	123

5.4.	Empresa Auspiciante.....	123
5.5.	Fecha de Presentación .....	123
5.6.	Fecha de Terminación .....	123
5.7.	Duración del proyecto .....	123
5.8.	Participantes del Proyecto .....	123
5.9.	Objetivo General de la Propuesta.....	124
5.10.	Objetivos Específicos.....	124
5.11.	Beneficiarios Directos .....	124
5.12.	Beneficiarios Indirectos .....	124
5.13.	Impacto de la Propuesta .....	124
5.14.	Descripción de la Propuesta.....	125
5.14.1.	Ingresos .....	125
5.14.2.	Costos de materiales directos .....	126
5.14.3.	Financiamiento del Proyecto .....	128
5.14.4.	Evaluación Financiera .....	129
5.14.5.	Evaluación Económica.....	129
5.14.6.	Estado Financiero.....	131
5.14.7.	Flujo de Caja .....	136
5.14.8.	Relación Costo – Beneficio .....	139
5.14.9.	Tiempo de recuperación de inversión.....	139
5.14.10.	Análisis de Sensibilidad .....	140
5.15.	Importancia .....	141
5.16.	Metas del Proyecto .....	141
5.17.	Finalidad de la Propuesta .....	142
	<b>REFERENCIA .....</b>	<b>143</b>
	<b>APÈNDICE.....</b>	<b>148</b>

**LISTA DE TABLAS**

Tabla 1 Poblacion en Ecuador 2018 .....	32
Tabla 2 Costos de Inversion .....	45
Tabla 3 Factibilidad Financiera .....	45
Tabla 4 Etapas de Investigacion.....	48
Tabla 5 PEA de España.....	50
Tabla 6 Simbologia .....	51
Tabla 7 Delimitacion de muestra .....	52
Tabla 8 Tecnicas de Investigacion .....	53
Tabla 9 Formulacion a pregunta 1 .....	57
Tabla 10 Formulacion a pregunta 2 .....	58
Tabla 11 Formulacion a pregunta 3 .....	59
Tabla 12 Formulacion a pregunta 4 .....	60
Tabla 13 Formulacion a pregunta 5 .....	61
Tabla 14 Formulacion a pregunta 6 .....	62
Tabla 15 Formulacion a pregunta 7 .....	63
Tabla 16 Formulacion a pregunta 8 .....	64
Tabla 17 Formulacion a pregunta 9 .....	65
Tabla 18 Formulacion a pregunta 10 .....	66
Tabla 19 Formulacion a pregunta 11 .....	68
Tabla 20 Formulacion a pregunta 12 .....	69
Tabla 21 Formulacion a pregunta 13 .....	70
Tabla 22 Formulacion a pregunta 14 .....	70
Tabla 23 Formulacion a pregunta 15 .....	71
Tabla 24 Formulacion a pregunta 16 .....	72

Tabla 25 Composicion de pitahaya .....	80
Tabla 26 Costo por kilo de pitahaya .....	85
Tabla 27 Proyeccion de inversiones .....	96
Tabla 28 Poblacion con relacion de actividad economica .....	109
Tabla 29 Registro de exportadores en Ecuador.....	110
Tabla 30 Proveedores de pitahaya.....	111
Tabla 31 Tabla de sueldos de empleados .....	114
Tabla 32 Constitucion y Requisitos de Sociedades Anonimas .....	117
Tabla 33 Permisos de funcionamiento .....	119
Tabla 34 Venta de caja de pitahaya.....	126
Tabla 35 Capital prestado.....	127
Tabla 36 Financiamiento bancario .....	128
Tabla 37 Capital prestado.....	128
Tabla 38 Capital mas interes prestado .....	129
Tabla 39 VAN y TIR.....	129
Tabla 40 Punto de equilibrio .....	130
Tabla 41 Estado de resultado proyectado.....	132
Tabla 42 Estado de situacion financiera proyectado.....	134
Tabla 43 Presupuesto de efectivo.....	137
Tabla 44 Relacion Costo - Beneficio .....	139
Tabla 45 Ingresos y Costos .....	139
Tabla 46 Payback .....	140
Tabla 47 Escenarios financieros .....	141

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Exportaciones de Ecuador a España 2018 .....	26
Figura 2 Importaciones de España 2018 .....	28
Figura 3 Tipos de Investigación .....	47
Figura 4 Interpretacion de espina de Ishikawa.....	56
Figura 5 Tierras fértiles para siembra .....	58
Figura 6 Herramientas para siembra .....	59
Figura 7 Insumos agrícolas .....	60
Figura 8 Clima incide en siembra .....	61
Figura 9 Vías de acceso y carreteras .....	62
Figura 10 Margen de ganancias .....	63
Figura 11 Se cuentan con ríos, pozos y vertientes de agua.....	64
Figura 12 Cuentan con asociación de pitahaya .....	65
Figura 13 Asistencia o capacitación técnica .....	66
Figura 14 Precio pagado por el exportador .....	67
Figura 15 Conoce de la pitahaya y sus beneficios .....	68
Figura 16 Conoce de propiedades oxidantes.....	69
Figura 17 Conoce el costo de kilo de pitahaya .....	70
Figura 18 Conoce de donde es originaria la pitahaya .....	71
Figura 19 Ingesta de pitahaya .....	72
Figura 20 Donde se comercializa la pitahaya .....	73
Figura 21 Producción de pitahaya anual .....	75
Figura 22 Productores y producción nacional.....	76
Figura 23 Exportaciones a España de pitahaya 2019.....	77
Figura 24 Tonelaje de importación de España 2018.....	77

Figura 25 Tonelaje de exportación a España de pitahaya 2019 .....	78
Figura 26 Caja de pitahaya.....	81
Figura 27 Logo de empresa.....	82
Figura 28 Pulpa de pitahaya .....	83
Figura 29 Diseño de planta .....	88
Figura 30 Cantón Guayaquil, vía a Daule.....	89
Figura 31 Flujo de proceso de exportación .....	94
Figura 32 Representación grafica de procesos.....	95
Figura 33 Organigrama de empresa exportadora .....	101
Figura 34 Flujograma de proceso de contratación .....	105
Figura 35 Requisición de personal.....	106
Figura 36 Exportaciones no petroleras 2019.....	108
Figura 37 Tasa de actividad de ambos sexos .....	109
Figura 38 Caja de embalaje de pitahaya .....	112
Figura 39 Punto de equilibrio.....	130

# Capítulo I

## 1. Problemática

### 1.1. Tema

Proyecto de prefactibilidad para financiar una empresa exportadora de pitahaya

### 1.2. Antecedentes generales

Para el desarrollo y presentación del presente trabajo de investigación, es importante conocer el origen y surgimiento del comercio a nivel internacional, por cuanto fue uno de los primeros métodos de intercambio de productos para satisfacer las exigencias y necesidades del ser humano en las distintas etapas de su evolución. El hombre en sus inicios fue autosuficiente y persistente para efectos de supervivencia, y que en muchos de los casos su vida y sus acompañantes peligraba por los riesgos a que eran expuestos. Conforme el ser humano evolucionaba, su entorno también lo hacía y fueron constituyéndose en grupos nómadas, posteriormente en familia, organizaciones medianas y después en conglomerados muy numerosos y extensos, los mismos que tenían que cubrir necesidades personales y expectativas en todo sentido.

Por medio de la evolución de la teoría de la competitividad, se puede observar como inicialmente la atención se centraba en explicar los beneficios del comercio, así como la estructura del mismo; y poco a poco se fue observando que el éxito de una nación se encontraba acompañado de ventajas comparativas y las diferentes dotaciones de factores entre los socios comerciales; es por ello que la teoría económica sobre la competitividad internacional está basada en dos pilares fundamentales: la teoría económica tradicional y la teoría económica moderna.

(Bonales Joel, 2011)

Conforme el trueque se convirtió en un medio y mecanismo de comercio por cual

el individuo se involucró comercialmente con otros, apareció la moneda como un recurso de pago e intercambio comercial. Las personas más pudientes la utilizaron como un medidor de riqueza y estas eran acuñadas en metales preciosos de la época. Las monedas fueron utilizadas como medio para recaudación de impuestos a los contribuyentes. La moneda como tal, ha sufrido cambios importantes de acuerdo con las necesidades y circunstancias de cada época, más sin embargo no se tiene fecha exacta de la primera moneda que existió en la humanidad y en qué país o región surgió la misma.

(Caballero Miguez, 2006) afirmó “el Comercio es la actividad económica de intercambiar bienes, valores, servicios y conocimientos entre dos o más personas, en una sociedad donde se compran, se venden o se cambian mercaderías que han sido productos para el consumo.”

Dentro del Plan Nacional del Buen Vivir en el eje 2 se menciona, Economía al servicio de la sociedad, y en su objetivo cinco Impulsar la Productividad y Competitividad para el Crecimiento Económico Sustentable de Manera Redistributiva y Solidaria, el Gobierno Ecuatoriano desde el año 2007 ha impulsado un proceso de cambio que involucra lo económico, social, tecnológico, solidario y sostenible , basándose en la distribución de la riqueza del país en forma equitativa y la vinculación de un trabajo digno y perpetuo en el tiempo. Se hace imperioso que todo cambio estratégico propuesto por el gobierno ecuatoriano en pos de incrementar la productividad del país y la incorporación de fuentes de empleo, este sea consecuente con los retos ambientales que nos vinculan a las naciones responsables del cuidado medio ambiental.

Al ser el Ecuador un país no competitivo por sus altos costos de materia prima y producción frente a la competencia a nivel regional, se hace necesario tomar

decisiones y posturas económicas claras orientadas a potenciar el sector exportador y que este último encuentre en el gobierno su aliado estratégico para la expansión comercial en mercados cerrados o desconocidos, a los cuales el país no ha ingresado con la oferta exportable de sus productos.

En este contexto, la agenda de trabajo conjunta entre el sector público, privado y comunitario se centrará en el incremento de la productividad, la diversificación, la agregación de valor y la capacidad exportadora, que generen mayor competitividad anclada en empleo de calidad y mejores oportunidades de negocio para garantizar un crecimiento sustentable. (Asamblea Nacional, 2017)

El comercio internacional es una de las actividades más antiguas del mundo en vista que se convirtió en un mecanismo de subsistencia para los pueblos y naciones, que en aquellos tiempos impulsaban el intercambio de bienes, servicios y productos. Conforme el tiempo iba transcurriendo, este mecanismo de subsistencia y comercio se fue perfeccionando, alcanzando la madurez necesaria en los respectivos procesos que la involucran hasta la presente.

Con el afán de suplir las demandas europeas de bienes y servicios de lujo, desde la Edad Media empezaron a surgir las primeras rutas transcontinentales. Una de las más famosas fue la ruta de la seda. Las primeras rutas comerciales hicieron replantear a las cortes europeas la necesidad de los estados de comenzar a regular la importación, por ejemplo, a través de la prohibición del uso de la seda para la vestimenta de sexo masculino. En este caso, la intención era rebajar el consumo de un producto demasiado caro. (Canta Izaguirre Casabella Ramiro , 2014)

Probablemente los inicios del comercio exterior entre naciones se remontan a mediados del siglo XX, y en la que la ruta de la seda (este producto fue el más prestigioso que circulaba por esos tiempos y que era apetecido y requerido por la

aristocracia de los países) fue la más conocida en su tiempo por ser la que conectaba toda Asia con Europa incluyendo China con Mongolia, el país indio, persa, árabe, turco, Europa y África. Otra de las rutas conocidas era la del incienso, que abarcaba aproximadamente un total de 2400 KM y que iba desde Egipto e India a través de Arabia y duraba unos seis meses su viaje.

Según (Canta Izaguirre Casabella Ramiro , 2014)”, “dicho fenómeno de apertura económica encuentra su auge a partir de la segunda mitad del siglo XX y se acelera considerablemente a partir del 1990 luego de la caída del muro de Berlín, la desintegración de la Unión Soviética y el ingreso de los países latinoamericanos a la dinámica del comercio mundial”

La ruta de los países musulmanes era conocida por la extensa caravana de camellos, que transportaban esclavos, piedras preciosas, sedas, pimientas y demás objetos de valor, llevando una fortuna en las mercancías que transportaba. En forma paralela a las rutas terrestres se implementaron las rutas marítimas, mismas que ayudaron a dinamizar el comercio entre las naciones convirtiéndose en otras alternativas para las rutas del comercio naciente. La ruta del Galeón de Manila unía Nueva España (hoy México) con Manila y atravesaba el océano Pacífico y era considerada una ruta peligrosa en su travesía. Conforme el comercio marítimo crecía y se expandía, los peligros iban de la mano con los robos y ataques en alta mar por parte de los piratas, delincuentes que se apropiaban del botín y las mercancías que se transportaban en las naves.

El comercio internacional es un motor principal de ingreso de divisas de cualquier economía de algún país , ya que dinamizan e inyectan recursos externos que son invertidos en progreso de las naciones , para lo cual se hace necesario e indispensable fomentar leyes que protejan al exportador y que estos a su vez

promuevan nuevos productos o servicios a nivel internacional, con el ánimo de expansión comercial y abrir nuevos mercados internacionales que favorezcan a que los productos exportados sean consumidos y reconocidos por la calidad de los mismos.

En general, el comercio es la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías, y de servicios, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades. El comercio pasa a ser una de las actividades de la división social del trabajo, o más bien, su producto. (Teoría del comercio internacional, 2005)

### **1.3. Formulación del problema**

En la región latinoamericana y en décadas recientes se ha experimentado una evolución y crecimiento dinámico en el comercio internacional, motivado por la exportación de productos, bienes y servicios entre naciones, lo que ha permitido que sus economías se hayan visto fortalecidas por el ingreso de capital fresco, plazas directas e indirectas de trabajo, creación de infraestructura, implementación de nuevas leyes que protejan al sector exportador y expansión de nuevos mercados internacionales. Estos factores antes mencionados no son posibles sin la intervención del estado con políticas de comercio exterior que respalden, apoyen y brinden al sector exportador en aras que se concreten acuerdos comerciales que beneficien a las partes involucradas.

En el año 1995 se creó la OMC (Organización Mundial del Comercio), organismo que facilita la apertura del comercio exterior entre las naciones, y que cuenta actualmente con 164 miembros afiliados que representan el 98 % del comercio mundial y se maneja con un presupuesto anual de 198 millones de francos suizos. Este organismo promueve foros que permiten a los estados miembros impulsar y

llegar acuerdos comerciales entre países. Dentro de sus funciones también está el de mediador de acuerdos comerciales que no han sido resueltos por diferencias o conflictos por cuanto se han visto afectados sus intereses.

La tecnología es un factor de vital importancia para todo tipo de negocio, y el comercio se ha beneficiado con este recurso que ha crecido en una forma importante, lo que ha permitido que en el sector exportador se reduzcan los tiempos de entrega de productos y viceversa, exista disminución de costos en los procesos y que la información llegue con la agilidad necesaria en beneficio de los involucrados del sector exportador.

El avance del sector tecnológico permite el crecimiento del comercio para los países que se encuentren separados por distancias territoriales, lo cual se verá reflejado en que la información que se requiera, esta llegue de forma oportuna ante un eventual cierre de negociación.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos Parlamentos. El objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible. (Organización Mundial del Comercio , 2019)

Para los países latinoamericanos es relevante la presencia del gigante asiático (China) en los temas inherentes a las relaciones y vínculos de comercio internacional, por cuanto la economía asiática ha experimentado un resurgimiento económico y comercial importante en los últimos años, convirtiéndola en una potencia comparable con la de EUA. Las relaciones comerciales entre Ecuador -

China han ganado un espacio relevante en estos últimos años por el impacto económico que se ha experimentado en las importaciones/exportaciones y obedece en gran medida al desinterés y poca atención de los EUA por América Latina, lo que ha sido aprovechado por el país asiático para aumentar sus negocios en la región.

En su estrategia de política exterior, China se ha relacionado con la región, más desde el enfoque bilateral que desde el birregional, Sin embargo, para interactuar con toda la región, el país asiático ha privilegiado la Comunidad de Estados Latinoamericanos y caribeños, e institucionalizo el Foro Chino – Celac para tratar tema de interés con America Latina. (La Proyeccion de China en America Latina y el Caribe, 2017)

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) en la región latinoamericana han dado cabida a la integración y consolidación de las economías entre países, permitiendo el acceso de varios de sus productos y servicios con cero aranceles con las condiciones favorables para su exportación. Es importante atraer la inversión extranjera entre países y que esta fomente la producción interna del país; en forma paralela los productos internos de cada nación se volverán más competitivos, se mejore su calidad y que los procesos de producción se vuelvan más eficientes. En los TLC es importante que los involucrados comerciales salgan beneficiados, motivo por el cual cuando se instalan las mesas de negociación estas se vuelven extenuantes y en algunos de los casos se dilatan por no llegar a los acuerdos consensuados que beneficien a ambas partes.

Estados Unidos informó que actualizará todos sus tratados de libre comercio (TLC) que opera con países de América Latina, una vez que concluya la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). “Todos necesitan ser modernizados, más o menos”, dijo Robert Lighthizer,

representante comercial de la Casa Blanca, en referencia a los TLC con Perú, Colombia, Panamá, Chile y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana). (Morales Roberto , 2017)

En la investigación realizada a la pitahaya, y que es relativamente una fruta joven en cultivo y producción en el país, esta es considerada un producto no tradicional para la exportación, lo cual la hace poca conocida para el consumo interno, pero ya apetecido por los mercados internacionales. Guatemala y Colombia son actualmente los principales abastecedores de la fruta a nivel mundial, pero no logran cubrir la demanda internacional, motivo por el cual se hace importante que otros mercados impulsen y promuevan el cultivo y la producción de la pitahaya.

Aunque el mercado para la exportación de pitahaya amarilla parece estar creciendo en el mundo y se ha consolidado con éxito en países como China, Emiratos Árabes, Indonesia, Singapur, Brasil, Francia, Reino Unido, entre otros, existen lugares en los que el negocio lleva poco tiempo en marcha y en donde, por el momento, son colombianos quienes llevan la batuta. (Lea "Uchuva, el otro oro de exportación"). C. I. Dumax Agro es la única empresa del mundo que actualmente exporta pitahaya amarilla a los mercados de Japón y Corea del Sur. “Nadie más lo está haciendo”, asegura su gerente, William Matamoros, quien cuenta que desde hace cerca de un año comenzaron a mandar la mercancía y que mensualmente pueden enviar hasta 20 toneladas de pitahaya amarilla, cuyo kilo se cotiza en cerca de US\$29. (Marcela, 2017)

#### **1.4. Planteamiento del problema**

Si bien es cierto que el Ecuador ha sido una nación agrícola desde sus inicios como república independiente y soberana , el sector en mención no ha sido prioridad en las políticas de estado por los gobiernos de turno, motivando a que los

agricultores ante la falta de estímulo y despreocupación por los entes de la cartera correspondiente, ha desencadenado que los campesinos migren en muchos de los casos de sus zonas de trabajo a las grandes ciudades y se dediquen a labores ajenas a su actividad cotidiana y que esto permita un modo de subsistencia ante la falta de trabajo en el sector. Se debe entender que la agricultura es la columna vertebral de toda economía de un país, no porque proporciona alimentos y materia prima internamente, sino que de esta actividad se benefician familias enteras, ya sea de forma directa e indirecta.

Se estima que la actividad agrícola aporta al PIB del país alrededor del 10 al 14 %, siendo un promedio bastante importante a pesar de no ser un sector tecnificado y calificado, con muchas limitaciones tales como: falta de líneas de crédito, deudas que agobian a muchos de nuestros campesinos, escasa capacitación que promuevan mejores siembras lo que condiciona a obtener un producto de mejor calidad, implementación de tecnología, etc. Es importante seguir brindando apoyo y seguimiento a nuestros ya conocidos productos exportables como lo son el cacao, banano, flores, café, camarón, por cuanto es lo que más se exporta y se recibe un rubro importante de divisas externas al país. La apertura de nuevos mercados internacionales con las nuevas ofertas exportables de productos no tradicionales, es lo que impulsará el crecimiento del emprendimiento a nivel local y la creación de nuevas fuentes de empleo.

En el último decenio, el sector agropecuario en el Ecuador tuvo una participación modesta en la economía, de alrededor del 14 % si se toma en cuenta el sector agroindustrial. Sin embargo, todavía es una fuente importante de empleo para el rural, ya que más de dos tercios de la población económicamente activa rural trabajan en el sector. (Egas Yerovi Juan, 2018)

Es importante para el gobierno ecuatoriano concretar alianzas con los demás países latinoamericanos y entrar a negociar en bloque con los mercados internacionales, lo que permitirá no encontrarse en desventaja frente a países económicamente más fuertes y así poder negociar en mejores condiciones que permitan obtener rentabilidad económica, en aras de buscar mejores acuerdos de negocios comerciales. En el caso de las exportaciones de pitahaya de Ecuador hacia a España se puede evidenciar un importante incremento en toneladas exportadas, lo que demuestra la aceptación del fruto por parte del consumidor español. Este factor importante se debe en gran manera a la promoción y trabajo que se encuentra realizando el gobierno a través de su oficina comercial llamada Pro Ecuador en conjunto con el gremio exportador de la fruta no tradicional.

ESPAÑA MILES USD FOB (ENE-DIC)										
SUBPART.	DESCRIPCIÓN	2015-2016			2016-2017			2017-2018		
		FOB %	TON %	PRECIO RE.	FOB %	TON %	PRECIO RE.	FOB %	TON %	PRECIO RE.
0004.30.00.00	PIÑAS FRESCAS Y SECAS	75,66%	97,98%	-11,27%	1343,47%	1513,62%	-10,54%	-21,90%	-38,55%	27,09%
0010.90.10.20	MARACUYÁ (PARCHITA) (P.	-36,32%	-43,69%	13,09%	-25,01%	-6,29%	-19,99%	-45,46%	35,42%	7,42%
0010.90.10.10	GRANADILLA (PASSIFLORA)	57,66%	35,90%	16,01%	71,53%	99,72%	-14,11%	-74,32%	-73,67%	-2,44%
0010.90.50.00	UCHUVAS (UVILLAS) (PHYS.	11,30%	17,24%	-3,07%	-99,92%	-99,65%	-19,74%	11307,00%	1729,31%	558,40%
0010.90.40.00	PITAHAYAS (CEREUS SPP.)	91,01%	72,29%	10,86%	20,10%	52,68%	-21,34%	88,89%	112,33%	-11,04%

Figura 1 Exportaciones de Ecuador a España 2018  
Adaptado de Proecuador

Provincias de la amazonia ecuatoriana han incrementado la siembra de la fruta en sus fincas, lo que posibilita la oportunidad de crecer y expandir su oferta de la pitahaya a mercados extranjeros, a pesar de ser una fruta poco conocida de exportación y que lleva pocos años comercializándose en pequeñas cantidades en las cadenas de consumo masivo de alimentos del país. A este fruto también se la conoce como la fruta del dragón, siendo originaria de la región de centro América. Es beneficiosa para la salud ya que tiene propiedades antioxidantes, antitumorales y

antiinflamatorias; contiene vitamina C y parte del grupo B. Se conoce dos variedades de pitahaya: la roja tanto en su interior como exterior y la amarilla que es de la misma coloración en el exterior y blanca en la pulpa.

El primer cargamento de pitahaya orgánica, libre de pesticidas químicos, fue enviado desde Ecuador a Estados Unidos informó el Ministerio de Agricultura este lunes 11 de febrero del 2019. En total, 240 kilogramos de pitahaya orgánica fueron exportados por primera vez al mercado estadounidense. (Redaccion el Comercio , 2019)

En lo que va del año 2019 se permitió el ingreso a la exportación de la pitahaya orgánica libre de pesticidas al mercado norteamericano, logrando una aceptación y valoración importante por su rico sabor y propiedades para la salud. Por este último factor, visionarios emprendedores se han motivado a la plantación y producción de la fruta ya que es muy resistente para su cultivo y esta se realiza en dos ciclos por año. Se ha evidenciado casos de familias que han iniciado la siembra de la fruta y de forma paralela utilizan la pitahaya para efectos nutricionistas por tener muchos beneficios para la salud por sus ricos componentes.

El 90 % de la pitahaya manabita es exportada. Actualmente tiene varios destinos. El principal destino es Estados Unidos, a este se suman Italia y España. Otros mercados como China, Perú y Chile, están muy cerca de convertirse en importadores de esta fruta ecuatoriana. El tema no es fácil, se requiere un proceso de certificaciones, monitoreo y seguimientos. (Alejandro, 2019)

Reactivar la producción y economía del país es prioridad en tiempo de crisis, más aún cuando en la actualidad la escasez de empleo formal pleno ha venido en detrimento este sector con índices negativos por su no crecimiento y estancamiento por distintos factores que aquejan. Es importante por parte del estado impulsar

reformas y leyes laborales que ayuden a dinamizar el empleo adecuado en sus diferentes categorías, buscando mecanismos para fomentar el emprendimiento del pequeño y mediano gestor de ideas de negocios, lo que promovería la creación de nuevas fuentes de empleo con la inserción de personas en estado de desempleo. El factor humano que involucra a toda la cadena de exportación de la pitahaya, comenzando desde la siembra, cosecha y post cosecha hasta que el producto sea desembarcado en el país de destino, involucra a un número de personas importantes que dependen directa e indirectamente del proceso de exportación de la fruta.



Figura 2 Importaciones de España 2018  
Adaptado de Trade Map

### 1.5. Preguntas de Investigación

- ¿Cómo cuantificar los costos de inversión para establecer la viabilidad financiera para la creación de una empresa exportadora de pitahaya domiciliada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas en el ejercicio económico 2018?
- ¿Cuál es el segmento de personas que consumirán la pitahaya?
- ¿Cuál es la cantidad de personal a emplear en las áreas administrativa y operativas en la empresa exportadora para el inicio de operaciones?
- ¿Cuáles serán las fuentes de financiamiento para la creación de la empresa?

exportadora?

- ¿Cómo fundamentar técnicamente los costos de inversión, viabilidad, financiera y todo lo que involucra la creación de la empresa exportadora?

### **1.6. Delimitación del Problema**

Campo:	Gestión Empresarial
Área:	Costos de inversión
Aspectos:	Costos de Inversión y Factibilidad Financiera.
Tema:	Proyecto de prefactibilidad para financiar la inversión de una empresa exportadora de pitahaya.
Delimitación espacial:	Guayaquil
Delimitación temporal:	2018
Línea de Investigación:	Desarrollo e innovación empresarial

### **1.7. Justificación**

El presente proyecto de pre factibilidad de financiamiento para la creación de la empresa de exportación de pitahaya, tiene como objeto demostrar y evidenciar mediante estudios y metodología correspondiente, el inicio formal de la organización, con objetivos claros y específicos que permitan un crecimiento económico y organizacional a mediano plazo, y que esta idea de negocio se convierta en generadora de empleo para la sociedad. En forma paralela, todo emprendimiento indistintamente de la actividad comercial que ejerza, tiene una misión y visión empresarial, enfocado en objetivos comerciales, vinculados con un desarrollo de madurez organizacional y profesional por parte de los empleados que lleguen a conformar la organización.

La intención de este trabajo servirá como guía de apoyo para efectos de aportar ideas para el desarrollo y creación de una empresa en etapa de incubación, las cuales

necesitan el recurso financiero, tecnológico, técnico y logístico por parte del sector público o privado que incentiven la materialización de estos proyectos. Es importante que estos recursos vengán acompañados de asesorías con personal especializado en virtud que los nuevos emprendimientos serán los que fomenten la producción y el empleo en el agro y que estos sean considerados en la matriz productiva del país.

Al ser la pitahaya un producto del sector agrícola considerada una fruta no tradicional para la exportación, y que es relativamente nueva su siembra y cosecha en el país, es visto como una gran oportunidad de negocio para consolidar este emprendimiento a gran escala. El mercado europeo y especialmente España al ser un país con un pasado histórico vinculado con el Ecuador, es un nicho de mercado a seguir expandiendo por cuanto no se ha podido cubrir la demanda del país europeo y al continente en general; de hecho, en lo que va del año ha tenido un repunte en las exportaciones del fruto en mención. La posibilidad de iniciar el proyecto de exportación y al existir la demanda de potenciales consumidores y mercados, se considera que una posible inversión al emprendimiento, estaría asegurado el retorno del recurso en base a las proyecciones financieras que se revisen y se hagan en el estudio financiero correspondiente.

Mientras que la Unión Europea, hacia America Latina y el Caribe productos industriales con un nivel medio de valor añadido, los socios latinoamericanos siguen siendo principalmente exportadores de productos de escaso valor añadido y donde los precios son fijados por los mercados internacionales. (Jose, 2006)

La importancia social ligada al factor económico para la creación de una empresa exportadora con las proyecciones y expectativas económicas, generan un impacto positivo por el emprendimiento, al existir la posibilidad de la creación de fuentes de

trabajo con mano de obra que participa en la cadena del negocio (producción, logística, comercialización, proveedores etc.). Para el país es importante la inserción laboral de personas que se encuentren en desempleo por parte del sector privado, ya que en los actuales momentos de recesión económica e incertidumbre política que atraviesa el país, avanzar en temas laborales orientados a fomentar plazas de trabajo, sería una señal de voluntad y cambio positivo por parte de los actores involucrados.

La implicación práctica se basa en recursos propios que servirán para la adquisición de todo lo relacionado a la empresa exportadora de pitahaya, es decir desde los procesos de siembra, cosecha, clasificación, pesaje, comercialización, logística, transporte etc. y todo lo que concierne hasta que el producto llegue a su destino final. El valor teórico del presente trabajo permitirá fundamentar en conjunto con las citas incluidas que han sido de un valor y conocimiento importante, el reforzar la pre factibilidad para la creación de la empresa exportadora.

Tabla 1  
Población en Ecuador 2018

	sep-14	sep-15	sep-16	sep-17	sep-18
<b>Población en edad de trabajar</b>	11.270.069	11.318.398	11.639.325	11.879.564	12.139.763
<b>Población Económicamente activa</b>	7.145.197	7.599.717	8.057.159	8.181.049	8.266.443
<b>Población con Empleo adecuado/Pleno</b>	6.866.776	7.274.221	7.637.986	7.842.471	7.933.625
<b>Subempleo</b>	893.705	1.121.988	1.560.342	1.679.858	1.605.884
<b>Empleo no remunerado</b>	555.947	655.616	834.147	823.329	879.552
<b>Otro empleo no pleno</b>	1.980.199	1.961.901	2.063.849	2.020.779	2.124.567
<b>Empleo no clasificado</b>	22.902	38.751	25.135	14.940	49.159
<b>Desempleo</b>	278.421	325.496	419.173	338.577	332.818
<b>Población Económicamente Inactiva</b>	4.124.872	3.718.681	3.582.166	3.698.515	3.873.320

Adaptado de Ecuador en cifras

El factor ambiental relacionado a la empresa exportadora, no será de impacto por cuanto el manejo fitosanitario se lo realizará de manera responsable, apegado a controles naturales / biológicos y en casos puntuales al uso de productos agroquímicos. La aplicación de buenas prácticas ambientales garantizará el cuidado del medio ambiente en no verse afectado ya que esto puede ser un riesgo para los empleados y la comunidad en que se desarrolle el proyecto.

La viabilidad legal para la invención de la compañía exportadora se lo realizará con todos los requisitos y documentación que se exija para el nacimiento de la

empresa cumpliendo con lo que requiera para la constitución de la misma.

## **1.8. Objetivos**

### **1.8.1. Objetivo General**

Determinar los costos de inversión para la creación de una empresa exportadora de pitahaya y su factibilidad financiera en la ciudad de Guayaquil.

### **1.8.2. Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio de mercado orientado a las personas que consumen la pitahaya en la comunidad de Madrid.
- Identificar la estructura organizacional del futuro emprendimiento con la cantidad de personal administrativo/ operativo a contratar, revisando roles y funciones que estos ejecutarán dentro de la empresa.
- Establecer un estudio técnico que garantice la viabilidad operacional en la creación de la empresa exportadora de pitahaya.
- Determinar estudio financiero para la pre factibilidad del proyecto de inversión con cifras numéricas para el inicio del emprendimiento.

## Capítulo II

### 2. Contextualización

#### 2.1.Marco Teórico

La fundamentación teórica del problema tiene como objeto vincular el problema con todo el conjunto de conocimientos anteriores y precisar los presupuestos teóricos del problema. Los presupuestos son los principios filosóficos y teóricos generales que están implicados en el planteamiento del problema y en todo el proceso de investigación que se efectúa para solucionarlo. (Metodología de la Investigación Científica y bioestadística, 2006)

El fundamento teórico tiene como objeto exponer las teorías e investigaciones científicas en los que se desarrollara este documento investigativo, para lo cual el lector tendrá información básica e importante que le permita la comprensión del texto en estudio.

Es importante en todo génesis de un proyecto, realizar un análisis de pre factibilidad con un estudio de mercado que incluya factores técnicos, ambientales, económicos, financieros, legales, tecnológicos etc., que se encuentren vinculados y que servirán para poder emprender el proyecto.

Toda información preliminar es importante por cuanto ayuda a madurar y concretar lo que se tenga pensado emprender, priorizando minimizar el riesgo antes de llevar a cabo alguna idea de negocio, ya que esta empezaría con recursos monetarios propios y en algunos de los casos con inversionistas que aporten con el capital que requiere el negocio. Si el proyecto no es viable, simplemente descartamos la idea de continuar y buscamos otras alternativas de emprendimiento que tengamos en consideración. Se podría también reformular el proyecto o postergarlo buscando mejores condiciones o factores para el mismo. Para todo emprendimiento a iniciar es

importante realizar un análisis de pre costos de inversión estimados que van a incurrir en la adquisición de activos, recursos logísticos a necesitar, esfuerzo de los involucrados y el tiempo a emplear. Un correcto análisis de costo permitirá determinar que los recursos empleados en la operación son los necesarios y no incurrirán en algún tipo de gasto innecesario e injustificado.

Los costos de inversión, llamados también costos pre-operativos, corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo "en marcha" u operativo. Para decirlo de una forma sencilla son todos aquellos costos que se dan desde la concepción de la idea que da origen al proyecto hasta poco antes de la producción del primer producto o servicio. (Alonso, 2016)

El estudio de viabilidad financiera deberá ser sustentado con cifras reales y proyecciones económicas con respecto al emprendimiento a iniciar y permitirá conocer con exactitud si se cuenta con el recurso financiero que garantice que los gastos e inversiones que implica la ejecución del proyecto van a estar disponibles cuando se los requiera. Para el presente estudio se contempla fuentes de financiamiento a las que puede acceder el proyecto, con lo que se hace posible financiar todas las etapas del emprendimiento. La inyección de capital propio aportado por los potenciales socios es una de las fuentes de financiamiento con que se cuenta y de forma externa se buscara un apalancamiento financiero con un préstamo bancario con alguna entidad financiera.

La definición de viabilidad en términos empresariales hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizado a largo plazo su rentabilidad económica. De una manera sencilla se puede considerar el concepto viabilidad como la opción de que un proyecto se pueda llevar a cabo, con una cierta

continuidad en el tiempo. Para ello debe tenerse en cuenta los recursos que precisa, los que tiene y la capacidad para obtenerlos. En el caso de que cuente con los suficientes medios para ejecutar la idea empresarial, se podría decir que el proyecto es viable. (Ivan, Economía simple, 2017)

### **Estudio de Mercado**

Ante esta pregunta, podemos afirmar sin demasiados preámbulos que la respuesta se encuentra claramente contenida en la propia pregunta. Es algo tan sencillo como esas dos palabras: “Estudiar” ¿Qué cosa?, el “mercado” y nada más.

Y por supuesto nada menos. Cuando hablamos de estudio de mercado estamos hablando de toda investigación en toda regla, en algunos casos con verdaderas connotaciones que les hace tener cierta similitud con el periodismo de investigación. (Franciso)

Un estudio de mercado es la información necesaria y de primera mano que permitirá de una manera confiable, verificar el potencial desarrollo para la puesta en marcha del emprendimiento. El estudio de mercado se pondrá en ejecución valiéndonos de algunos instrumentos tales como: datos, estadísticas, encuestas de campo, investigación, entrevistas etc., que servirán de fuente de información primaria de un potencial número de consumidores y compradores. El análisis de mercado también permitirá evidenciar futuros competidores y empresas que se dedican a la actividad comercial que se tiene analizado emprender.

### **Estudio Organizacional**

El estudio organizacional permitirá mostrar estructura y jerarquización en el interior de la empresa con el personal administrativo y operativo que cumplirán roles y funciones de acuerdo para lo que fueron contratados. Cada cargo irá en función de la preparación académica, experiencia laboral, responsabilidad y demás factores

propios del puesto, los que serán complementados con valores intrínsecos de cada colaborador contratado.

El estudio organizacional busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento. (GoConqr, 2019)

### **Estudio Técnico**

En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto promover información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. Una de las conclusiones de este estudio es que se deberá definir la función de producción del bien o servicio del proyecto. (Chain, 2008)

El llevar a cabo un estudio técnico permitirá conocer el tamaño, localización, promoción, función, herramientas y demás factores que serán asociados a la idea del proyecto y la puesta en marcha del emprendimiento. Un correcto estudio probablemente evitará el fracaso de la empresa, toma de malas decisiones, proyecciones financieras inequívocas y gastos económicos innecesarios; en paralelo permitirá evidenciar si es viable administrativa, financiera y económicamente el proyecto y poner en discusión su ejecución.

### **Estudio Financiero**

El estudio financiero en un proyecto de inversión, es poder identificar la viabilidad económica y las proyecciones financieras antes de su ejecución, para lo cual examinará varias fuentes de información tales como demandas, costos, ventas futuras, estudios de mercado, posicionamiento futuro del producto, inversiones a realizar, etc., lo que permitirá realizar un diagnóstico financiero real y así evitar

tomar decisiones económicas erróneas ante el futuro emprendimiento.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar los ítems de inversión, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos. Sin embargo y debido a que toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que, siendo necesarios para la evaluación, los debe suministrar el propio estudio financiero.

(Preparación y Evaluación de proyectos , segunda edición )

## **2.2.Marco Conceptual**

**Viabilidad:** De una manera sencilla se puede considerar el concepto viabilidad como la opción de que un proyecto se pueda llevar a cabo, con una cierta continuidad en el tiempo. Para ello debe tenerse en cuenta los recursos que precisa, los que tiene y la capacidad para obtenerlos. En el caso de que cuente con los suficientes medios para ejecutar la idea empresarial, se podría decir que el proyecto es viable. (Ivan, Economía simple , 2017)

**Diagnóstico:** Un diagnóstico de gestión es un proceso de evaluación de la gestión de una determinada organización contrastándolo con los requisitos que figuren en una norma o en los requisitos de la propia organización. La finalidad de un diagnóstico de gestión es obtener una imagen sobre el grado de cumplimiento de los requisitos y una serie de orientaciones para la mejora de esa gestión. (Asociación Española para la calidad , 2019)

**Emprendimiento:** Un emprendimiento es un proyecto innovador, que se relaciona con la creación de una empresa o un producto. En el ámbito de la administración de empresas, el término emprendimiento alude a individuos que asumen riesgos para generar oportunidades de cambio, acorde con el origen francés del término emprendedor o entrepreneur, que significa pionero. (Monica, 2017)

Variable: SE trata de algo que se caracteriza por ser inestable, inconstante, y mutable: En otras palabras, una variable es un símbolo que permite identificar a un elemento no especificado dentro de un determinado grupo. (Definicion, 2019)

Costos: La valuación en términos monetarios de todos los recursos, y actividades necesarias para la fabricación de un producto, la prestación de un servicio o, en su caso la adquisición de un bien o servicio. (Manuel, 2016)

Proyecto: En términos generales podríamos definir un proyecto como un pensamiento de ejecutar algo, o como un plan de trabajo que se realiza como prueba antes de desarrollar el proyecto de implementación. (Publicaciones Vertice )

Demanda: La demanda expresa las actitudes y preferencias de los consumidores por un artículo, mercancía o servicio. Es decir, la demanda de una mercancía es la cantidad de ella que el individuo estaría dispuesto a comprar, en un momento dado a los diversos precios posibles. (Economía, 2006)

Oferta: La oferta es el fenómeno correlativo a la demanda, Se la considera como la cantidad de mercancías que se ofrece a la venta a un precio dado por unidad de tiempo. La oferta de un producto se determina por las diferentes cantidades que los productores están dispuestos y aptos para ofrecer en el mercado en función de varios niveles de precios en un periodo dado. (Economía, 2006)

Pasivo: Obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. (Deniz Mayor, 2008)

Inversión: Es el flujo de producción de un periodo dado que se utiliza para aumentar o mantener el stock de capital de la economía. Al aumentar el stock de capital, el gasto de inversión hace crecer la capacidad productiva futura de la economía. (Felipe, 2006)

**Presupuesto:** El presupuesto es la producción de indicadores financieros predictivos que evidencian las posibles situaciones futuras, según la trazabilidad algorítmica de la planeación de determinados escenarios de ventas, producción y costos. (Presupuestos, 2017)

**Matriz productiva:** La matriz productiva de un país debe estar basada en la industrialización de sus productos naturales, en la transformación para que contengan valor agregado. Eso generará desarrollo, bienestar y progreso. (El Comercio , 2014)

**Rentabilidad:** La rentabilidad es la remuneración que se percibe como compensación por la preferencia por la liquidez cedida y por los riesgos asumidos, en concreto, los de mercado y de crédito. La rentabilidad será tanto más alta cuanto mayores sean esos, esos riesgos es decir cuanto menor sean la liquidez y la seguridad. (Introduccion al sistema financiero, 2012)

**Globalización económica:** La globalización a partir entendida a partir de la confluencia de fenómenos económicos se caracteriza por la difusión de un sistema de producción, distribución y ventas que reformula la división internacional del trabajo. (Globalizacion y Region, 2018)

**Exportación:** Las exportaciones son los bienes y servicios producidos en un país y vendidos en el extranjero. Las exportaciones netas de un país son la diferencia entre el valor de sus exportaciones e importaciones. Si las exportaciones netas son positivas, las exportaciones son mayores que las importaciones, lo cual indica que el país vende más bienes y servicios en el extranjero de los que compra a otros países. (Principios de Economía, Cuarta edicion, 2009)

**Importación:** Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE

IMPORTACION al que se haya sido declarado. (Aduana del Ecuador, 2019)

Arancel: El arancel o derecho de aduana es un impuesto indirecto que se aplica a las importaciones procedentes de terceros países. Surgió con el mercantilismo con fines recaudadores y de control de las mercancías que se importaban. (Diccionario de las Relaciones Internacionales y Política Exterior, 2008)

### **2.3. Marco Referencial**

En la Universidad de Guayaquil se elaboró el tema “Desarrollo de red Clúster de la cadena de exportación de Pitahaya”, de los estudiantes Ureta Macías Jennifer Vitonera Figueroa Génesis en el año 2018.

En el resumen del trabajo anterior, se menciona que tiene como objetivo principal investigar el desarrollo de una red clúster en la provincia del Guayas, donde se ha evidenciado que los agricultores no tienen información sobre este tipo de agrupaciones, y en la cual tiene factores de similitud con la presente por cuanto van a utilizar varios proveedores y suministros para inicio de la operación del negocio.

En la Universidad de Guayaquil se elaboró el tema “Exportación de la pitahaya producida en el cantón Palora de la provincia de Morona Santiago hacia mercados internacionales”, de los autores Cevallos Pico Stalin y Yu Andrade Maylen en el año 2016.

En el resumen del trabajo se menciona la exportación de la pitahaya producida en el cantón Palora de la Provincia de Morona Santiago hacia mercados internacionales, en donde se exponen los diversos factores de la exportación de esta fruta no tradicional y en la que tiene similitud con el trabajo del suscrito a diferencia que la fruta se sembrará y cosechará en la provincia de Manabí.

En la Universidad Estatal Península de Santa Elena se desarrolló la tesis con el tema “Estudio de factibilidad financiera para la producción de pitahaya de

exportación en la comuna Julio Moreno de la provincia de Santa Elena” de la autora Muñoz Suquilanda Narda Tamara en el año 2018.

En la tesis realizaron el estudio de factibilidad financiera para la producción de pitahaya roja con el fin de determinar la rentabilidad de la producción y exportación en la comuna Julio Moreno, provincia Santa Elena, siendo necesario realizar un estudio de mercado que permita identificar los canales de comercialización que garanticen la compra de la fruta con calidad para su exportación; en forma paralela a través del análisis de índices económicos financieros, establecer su viabilidad la que tiene mucha relación con el desarrollo de del presente documento por cuanto se determinara los costos para la implementación de la empresa exportadora.

En la Universidad Cesar Vallejo de Perú se desarrolló la tesis” Oportunidades de exportación de pitahaya de Chachapoyas al mercado chino” de la autora Bajonero Rengifo Angie Giovanna en el año 2015.

En la elaboración de la tesis se menciona las oportunidades de exportación de pitahaya al mercado chino, identificados con variables de oferta y demanda mediante cuadros estadísticos. El tema de la tesis en mención guarda relación con la presente por cuanto se busca expandir nuevos mercados internacionales para exportación de la fruta, y poder cubrir la demanda existente.

En la Universidad de Guayaquil se desarrolló la tesis con el tema “Plan estratégico para incentivar las exportaciones de pitahaya a la Unión Europea a partir del periodo 2017-2020” de la autora Cabrera Henríquez Vianka Carolina en el año 2017.

La tesis en mención resume su trabajo en que la pitahaya es una fruta con muchas bondades y beneficios para la salud por cuanto es muy apetecible en el extranjero, siendo Alemania uno de los países de destino para su exportación. Se relaciona con

la tesis del suscrito, en vista que el mercado europeo es un potencial consumidor, para lo cual la fruta a ser exportada deberá cumplir con todos los estándares de calidad que solicite el bloque europeo para su distribución y posterior consumo.

En la Universidad Laica Vicente Rocafuerte se elaboró la tesis con el tema “Estudio de factibilidad para la exportación de mermelada de pitahaya endulzado con stevia al mercado italiano” de la autora Méndez Holguín Jesica en el año 2017.

El anterior tema de tesis se menciona un estudio de factibilidad para la exportación de mermelada de pitahaya. El país ha realizado la exportación de pitahaya en pulpa congelada y en la fruta como tal, para lo cual se busca otra alternativa de consumo con la preparación de la mermelada como producto final para su consumo. Si bien es cierto que lo tradicional es la pitahaya como fruta, el tema de este trabajo con el del suscrito es el producto que se envía: el primero en mermelada y el segundo la fruta, siendo la materia prima principal la pitahaya.

En la Universidad de Guayaquil se elaboró la tesis con el tema” Exportación de pitahaya fresca hacia el mercado español en el periodo 2010- 2015” de la autora Veliz Negrete Sonia en el año 2016.

El resumen de la tesis elaborada nos comenta sobre resaltar las ventajas comerciales y propicias de Ecuador para exportar la fruta tropical pitahaya hacia el mercado de España y en el cual tiene relación con el presente trabajo por cuanto el primer destino en Europa para la exportación es el país ibérico, siendo el idioma y la historia factores que nos unen para llevar el emprendimiento en marcha.

## **2.4. Variables**

### **2.4.1. Variable Independiente**

Llamamos costos de inversión a los gastos que se incurren para el inicio de cualquier actividad comercial y que en su mayoría son para la compra de activos

fijos que componen la empresa y que servirán para el proceso productivo.

Es el costo de un bien, que constituye el conjunto de esfuerzos y recursos realizados con el fin de producir algo, la inversión está representada en: tiempo, esfuerzos o sacrificio, y recursos o capitales. (SoloContabilidad , 2019)

#### **2.4.2. Variable Dependiente**

La factibilidad financiera del proyecto brindará información con respecto a que la totalidad de la inversión realizada será recuperada en un tiempo pronosticado, organizando cronológicamente todos los ingresos y egresos sumando la ganancia que se llegue a generar en el emprendimiento que se ejecute.

Un proyecto de financiación/inversión es factible económicamente cuando la rentabilidad de los activos, medida por la TIR, es superior o igual al coste del pasivo asociado, lo que es lo mismo cuando su VAN es positivo. En resumen, cuando permite dotara a reservas, o lo que es lo mismo cuando los accionistas obtienen con el proyecto una súper rentabilidad. (DIRECCION FINANCIERA : INVERSION, 2017)

## 2.5. Operacionalización de las Variables

### 2.5.1. Variable Independiente: Costos de Inversión

Tabla 2  
*Costos de Inversión*

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítem	Técnicas
Son todos los costos invertidos en la compra, fabricación y comercialización de un producto que está destinado a la venta, estos son toda la suma de costos de producción) materia prima, mano de obra, servicios, CIF, administración y ventas) y están representados en la cuenta de inventario terminado y en el estado de pérdidas y ganancias según el sistema de costos. (Soto, 2011, pág. 26)	Estudio de Mercado	Porcentaje en la participación de Mercado.	¿Conoce la cantidad de exportadores de la fruta en el Ecuador?	Espina de Ishikawa
	Estudio Técnico	Costos del proyecto.	¿Cuál será el costo aproximado para la creación de la empresa exportador?	Entrevista a gerentes de empresas exportadoras Entrevista a agricultores de haciendas Encuesta online a comunidad de Madrid FODA

### 2.5.2. Variable Dependiente: Factibilidad Financiera

Tabla 3  
*Factibilidad financiera*

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítem	Técnicas
El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre-operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación. (Gestiopolis, 2005)	Estudio Financiero	TIR, VAN	¿Cuál van a ser las fuentes de financiamiento del proyecto? Cuál es la rentabilidad financiera a 3 años de la empresa exportadora	Entrevista a exportador
	Estudio Organizacional	Número de personal capacitado. Número de personal requerido.	¿Cuál es la cantidad de personal a necesitar para iniciar la empresa? ¿Cuáles son los tipos de permisos para la creación de la empresa?	

## **Capítulo III**

### **3.Marco Metodológico**

#### **3.1.Plan de Investigación**

Los diseños de investigación ayudan a desarrollar el proceso de realizar y controlar un proyecto de investigación. La información que se logre recopilar y analizar tiene que tener coherencia y relación con lo que se persigue y desea investigar en el proyecto. Un diseño de investigación orientado a la elaboración de un proyecto tiene que ser un plan sistemático, lo cual implica el uso de recursos monetarios, humanos, intelectuales, tiempo y que aplicados de forma ordenada aseguran la información con los resultados que se desea obtener.

#### **3.2. Tipos de Investigación**

Investigación descriptiva: La investigación descriptiva se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador; cuando se plantea hipótesis en los estudios descriptivos, estas se formulan a nivel descriptivo y se prueban dichas hipótesis. Se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental. (Metodología de la Investigación para administración, economía y ciencias sociales, 2006)

Investigación exploratoria: Se presenta mediante la manipulación de una variable experimental no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o por qué causa se produce o una situación o acontecimiento particular. Un experimento es una pregunta a la naturaleza. (Metodología de la Investigación, 2014, pág. 14)

Investigación científica: “Se define la investigación científica como una actividad encaminada a la solución de problemas. Su objetivo consiste en hallar respuestas a preguntas mediante el empleo de procesos científicos.” (Metodología de la

Investigacion, 2014, pág. 6)

<b>Experimental</b>	<b>Campo</b>	<b>Documental</b>	<b>Explicativa</b>
<p>El objetivo se centra en controlar el fenómeno a estudiar, emplea el razonamiento hipotético-deductivo. Emplea muestras representativas, diseño experimental como estrategia de control cuantitativa para analizar los datos. (Metodologia02, s.f.) Recuperado de <a href="http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variables.html">http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variables.html</a></p>	<p>Las técnicas específicas de la investigación de campo tienen como finalidad registrar y recoger ordenadamente los datos relativos al tema escogido como objeto de estudio. La observación y la interrogación son las principales técnicas que usaremos en la investigación. (Guillermina, Metodología de la Investigación, 2014, pág. 12)</p>	<p>La investigación documental es la búsqueda de una respuesta específica a partir de la indagación en documentos Entendamos como documento como refiere Maurice Duverger todo aquello por donde haya dejado huella el hombre:</p> <p>Una documentación documental seria: libros, folletos, documentación periódica, películas, videos, mapas, carpas, estadísticas. (Guillermina, Metodología de la Investigación, 2014, pág. 12)</p>	<p>La investigación explicativa busca establecer las causas de hechos, circunstancias o fenómenos que son objeto de estudio, ya sean físicos o sociales.</p> <p>Su objetivo se focaliza en justificar por qué sucede un hecho, las condiciones en las que se manifiesta y la relación que pudiera existir entre las variables. Este tipo de estudio es más estructurado que las investigaciones con los demás alcances. La finalidad de la investigación explicativa implica exploración, descripción, correlación o asociación. (Lifeder, s.f.)</p>

Figura 3 Tipos de Investigación

Tabla 4  
Etapas de Investigación

Etapa	Descripción	Actividades	Actores
Delimitación del problema de estudio	Definir el objeto de estudio y escoger una metodología adecuada al mismo	Revisión investigaciones anteriores	Investigador tutor
Revisión teórica	Ubicar el objeto de estudio en el marco del conocimiento desarrollado en el área	Consulta de fuentes hemergráficas, bibliográficas y digitales	Investigador
Elaboración del instrumento	Establecer criterios organizados de los datos que se necesitan para la investigación.	Elaboración de la encuesta. Valoración de la encuesta. Diseño final de la encuesta.	Investigador experto para validar el documento
Aplicación del instrumento	Acercarse a la realidad a través de la recolección de datos.	Aplicar la encuesta	Investigador
Análisis de datos	Agrupar resultados de acuerdo con resultados que permitan inferir de la situación real de la cuestión.	Aplicación de paquete estadístico SPSS a los datos obtenidos. Inferir conclusiones. Redactar informe final.	Investigador

Adaptado de El Profesorado de EF y las competencias básicas en TIC

La investigación documental permite tener la documentación necesaria para efectos de contar con la mayor información posible y que estos pueden ser libros, revistas, documentos, periódicos, folletos, mapas, documentales; esta información brindara un histórico de la investigación. Se podrá relacionar la información documental con la bibliográfica, aunque con la primera consideramos que es un

concepto más amplio de la misma.

La investigación de campo como su nombre lo menciona, permite trabajar en el lugar o terreno escogido a elección del investigador, para efectos de una búsqueda y recolección de datos en un lugar in situ. Se hace importante que la persona que lidera la investigación desarrolle habilidades como tomar contacto con el objeto a investigar, permitiéndole obtener datos reales, indagando respuestas, conclusiones, efectuando recomendaciones y sobre todo poniendo en práctica su experiencia profesional.

### **3.3. Fuentes de la Investigación**

Fuente Primaria: constituyen el objetivo de la búsqueda bibliográfica y proporcionan datos de primera mano, directamente del autor. Ejemplos de estas son: libros, antologías, artículos de publicaciones periódicas, monografías, tesis y disertaciones, documentos oficiales, trabajos presentados en conferencias o seminarios, testimonios de expertos, documentales, etc. (Introducción a la metodología de investigación científica, 2006)

Es la información que recibimos de primer mano y puede ser esta de algunas fuentes de confiabilidad, para tal efecto se debe estar seguro de lo que se recibe y transcribe.

Fuente Secundaria: proporciona información ya recogida y elaborada previamente (estadísticas, libros, revistas, estudios anteriores). En ocasiones este tipo de fuentes proporciona la información necesaria para la realización del estudio y, por tanto, son innecesarias las etapas cuarta y quinta del proceso metodológico. (Investigación y técnicas de mercado, 2004)

La información secundaria ayuda y corrobora los datos que aportó la fuente primaria para efectos de algún tipo de investigación que se esté llevando a cabo y se

necesite reforzar la misma.

### 3.4. Población

Un concepto simple y de fácil entendimiento de población menciona que es un grupo formado por personas, independientemente de etnias, culturas, religiones y orientación, que viven en un lugar determinado o espacio físico y conviven entre sí. En la actualidad la población mundial se aproxima a unos 7000 millones de personas, siendo China, India, Indonesia y Pakistán los que concentran la mayor parte de los habitantes, demostrando que el continente asiático tiene el mayor porcentaje de ciudadanos.

Población o universo, se puede definir como un conjunto de unidades o ítems que comparten algunas notas o peculiaridades que se desean estudiar. Esta información puede darse en medias o datos porcentuales. La población en una investigación estadística se define arbitrariamente en función de sus propiedades particulares. (Técnicas Estadísticas de Investigación Social, 2001)

Tabla 5  
*PEA de España*

<b>Población</b>	<b>Cantidad</b>
Pea Madrid	5,335.800
Total	5,335.800

Adaptado de Instituto Nacional de Estadística

### 3.5. Tamaño de muestra

Una muestra es una parte o subconjunto de la población en el que se observa el fenómeno a estudiar y de donde sacaremos unas conclusiones generalizables a toda la población. En general se considera que una muestra es grande cuando el número de individuos seleccionados es igual o superior a 30 y una muestra es pequeña cuando los individuos son menores de 30. (Fundamentos de Bioestadística y análisis

de datos de enfermería, 2009)

El muestreo aleatorio, Probabilístico o muestreo al azar, parte de una igualdad absoluta de todos los elementos de la población para ser seleccionados, de manera que conocemos la probabilidad que tiene un elemento de ser incluido en la muestra. Así los resultados obtenidos en esta muestra serán estadísticamente inferibles de toda la población, siempre que el tamaño sea el adecuado y en función del nivel de confianza que hayamos establecido previamente. (Fundamentos de Bioestadística y análisis de datos de enfermería, 2009)

Aplicación de la fórmula

$$N = \frac{Z^2 * P * Q}{E^2}$$

Para la investigación se utilizó una muestra infinita dando a todos los involucrados tener la misma oportunidad de ser escogidos y así poder obtener la mayor información posible sobre el estudio. Cada elemento de la fórmula se representa mediante la siguiente simbología

Tabla 6  
*Simbología*

Población	5,335.800
Nivel de confianza	95%
Probabilidad que ocurra el evento	50 %
Probabilidad de que el evento no ocurra	50 %
Margen de error	5 %

Y en donde en el desarrollo de la fórmula nos dio como resultado lo siguiente:

$$\frac{n = 1,96 + 0,5 + 0,5}{0,05} \quad \frac{n = 0,9604}{0,0025} \quad n = 383$$

### 3.5.1. Delimitación de la muestra

La muestra se delimita al grupo de agricultores, potenciales consumidores de la fruta y gerentes de empresa exportadora, los cuales son parte del estudio de mercado efectuado para el presente trabajo. La muestra involucro a 383 personas, de lo cual se realizó la entrevista a dos expertos de empresa exportadora de pitahaya, se realizó 10 preguntas de entrevista con agricultores del producto y 371 encuestas online a personas de la comunidad de Madrid.

Tabla 7  
*Delimitacion de muestra*

<b>Elementos</b>	<b>Cantidad</b>
Comunidad Madrid	371
Agricultores	10
Expertos	2
<b>Total</b>	<b>383</b>

### 3.6. Métodos de Investigación

El método descriptivo se aplicó en la elaboración del presente trabajo por cuanto permite evaluar las características de una población en particular, permitiendo delimitar el problema, la construcción de los instrumentos y los registros de datos.

El método exploratorio también fue incluido en este trabajo ya que permite el acercamiento al problema y lo que queremos estudiar y saber acerca del mismo. Este método garantiza una visión general del problema.

### 3.7. Técnicas

La técnica de la entrevista utilizada en el presente trabajo fue de información relevante con respecto a la expectativa generada de como iniciar el emprendimiento de la empresa exportadora.

La entrevista efectuada a los agricultores permitió tener una idea clara en lo que concierne a la siembra del fruto, cosecha, tiempos, calendarios, logística que se utiliza con la pitahaya en terreno.

El FODA identifica las fortalezas y oportunidades, las que deben ser aprovechadas en pro de la gestión del emprendimiento a desarrollar; así mismo las debilidades y amenazas también son de importancia para tomar las acciones y previsiones a fin de evitar toma de decisiones inequívocas que afecten el arranque del negocio. En cuanto a la espina de Ishikawa, de una forma gráfica brindó de una forma simple los puntos más importantes que se desprendan de los factores más relevantes que componen la estructura de inicio del proyecto.

Tabla 8  
*Técnicas de Investigación*

<b>Técnicas</b>	<b>Herramientas</b>
Encuesta	Cuestionario
FODA	Matriz
Entrevista	Formulario
Espina de Ishikawa	Gráfico

### **3.8. Procedimientos de la Investigación**

El formulario de entrevista formulado con diez preguntas dirigidas al grupo de agricultores, fueron estructuradas y diseñadas para un fácil entendimiento y respuesta a elección por parte del entrevistado, buscando no afectar sus intereses personales y de trabajo. Esta entrevista se llevó a cabo en dos haciendas ubicadas en la provincia de Manabí y son de carácter anónimo con la discreción que amerita el tema, siendo utilizada la información para fines académicos. La entrevista voluntaria realizada a la comunidad de agricultores en las haciendas visitadas, brindó información relevante con respecto a factores como rentabilidad, ganancia, vías de

acceso, medio ambiente, atención por parte de autoridades y oportunidades de desarrollo agrícola, dado que este sector en muchos de los casos no es atendido y poco reconocido en nuestra sociedad.

La entrevista efectuada al empresario exportador, fue agendada con 20 días de anticipación, misma que se diseñó con diez preguntas objetivas, orientadas a obtener toda la información relevante en temas financieros, de mercado, estadísticos, potenciales clientes, factores de gobierno, que permitan tener una idea clara para la puesta en marcha del proyecto de creación de la empresa exportadora. La entrevista realizada al Gerente de la empresa exportadora aportó con datos importantes en función de la actividad comercial en base a su experiencia profesional y empresarial.

La espina de Ishikawa es una de las herramientas que se utilizó para evidenciar todos los factores que se presentan para el arranque del proyecto de prefactibilidad de la empresa, y con esto información determinar los costos de inversión para el inicio del emprendimiento.

La matriz FODA permite bajo un esquema de fácil razonamiento del proyecto en desarrollo, identificar oportunidades y fortalezas en la organización y trabajar en ellas buscando la mejora continua en los procesos que la componen; así mismo las debilidades y amenazas son de mucha importancia por cuanto permitirá poner en práctica estrategias y planes aplicados a minimizar algún impacto negativo que pueda afectar a la empresa en temas de imagen, comercial y financiero.

## Capítulo IV

### 4. Formulación del Proyecto

#### 4.1. Análisis e Interpretación del Proyecto

Para la elaboración del presente trabajo desarrollamos la técnica de la espina de Ishikawa, lo que permitió hacer un diagnóstico de los principales temas que afectaran en el inicio del emprendimiento. Esta técnica servirá para el análisis de la causa y efecto de los factores que intervienen en la pre factibilidad de la empresa exportadora. En lo que corresponde al tema aduanero y logístico, definiremos el incoterm que convenga a la negociación de exportación entre las dos partes, la compra del terreno para la exportadora y la adquisición de máquinas del proceso productivo a buen importe y que no salgan del presupuesto establecido. En lo que respecta a la financiación de la empresa exportadora, se ha considerado el aporte de un veinte y cinco por ciento de capital propio y la diferencia se recurrirá a un apalancamiento financiero con préstamo a una entidad bancaria.

La promoción y comercialización del producto se efectuará en las macro ruedas de negocio que auspicia Pro Ecuador y en que son invitados futuros clientes potenciales, dando cabida al cierre de tentativos negocios comerciales.

En la contratación del personal se hará una selección especial del gerente general, el cual será la cabeza principal de la empresa y el que lidera y tomará las decisiones más importantes en lo administrativo, financiero y comercial. En forma paralela se realizará la constitución de la empresa exportadora, siendo la sociedad anónima la escogida y que por su naturaleza conviene a los intereses de los socios en lo que respecta a riesgos y responsabilidades que asumirán ya constituida la sociedad. **(Ver apéndice A)**

### Inicio de empresa exportadora

Logística y trámite aduanero	
Causa	Efectos
Incoterm	Se definirá el incoterm que garantice rentabilidad, seguridad del producto a exportar y arribo puerto destino.
Adquisición de maquinaria	Analizar proformas para compra de maquinarias
Adquisición de equipos de frío	Analizar proformas para compra de equipos de frío.
Compra de terreno para empresa	Analizar compra de terreno para emprendimiento de empresa]
Financiamiento para creación de empresa	
Aportes de los socios que conforman la empresa	El porcentaje económico de los socios se definirá de acuerdo a estatutos de la empresa.
Préstamo a CFN	Préstamo de CFN para inicio de la empresa exportadora.
Promoción y venta de producto	
Contactos y socios comerciales	Llevar a cabo acercamientos con nuevos socios comerciales y nuevos importadores.
Vinculación con Pro Ecuador	El ente del gobierno socializará y promocionará el producto para su futura exportación.
Contratación de personal	
Contratación de personal administrativo y operativo	La contratación de personal administrativo se lo hará por medio de una consultoría, y el operativo por parte del Gerente de la empresa exportadora.
Convocatoria y difusión para contratación de personal	La difusión de las vacantes se llevará por medios electrónicos, prensa y otros.
Constitución legal de la empresa	
Contratación de abogado	Contratación de abogado externo para fines de constitución de empresa
Trámites legales	Todos los trámites legales que involucren para constitución de empresa.
Registro supercompañías	Registro ante el ente de la creación de la empresa.
Inscripción en el registro mercantil	Inscripción de la empresa ante el ente de gobierno

Figura 4 Interpretación de espina de Ishikawa

### Entrevista a gerentes de exportadora

En el presente documento se diseñó un formato de entrevista con preguntas técnicas a ser formuladas a gerentes de empresas exportadoras y que servirán como información relevante para el desarrollo del presente proyecto. (Ver apéndice B)

### **Análisis de entrevista de gerente exportadora**

La entrevista efectuada a dos gerentes propietarios aportó información relevante en función de factores administrativos, comerciales y financieros, lo que permitió obtener datos con respecto a la pre factibilidad del proyecto. Uno de los puntos más importantes en todo inicio de un proyecto es la financiación de la empresa, ya que se contempla valores económicos importantes al inicio de todo emprendimiento, debiendo ser justificados para no alterar lo planificado en lo financiero; en el punto de la comercialización a nivel internacional, la difusión con marketing digital del producto abrirá mercados potenciales de consumidores. Las proyecciones de venta de la fruta auguran un incremento en las exportaciones a nivel internacional, lo que garantiza réditos financieros para la empresa.

### **Entrevista a agricultores**

En la ejecución del presente documento, se formuló una entrevista dirigida al grupo de agricultores, con preguntas sencillas y de fácil contestación, con carácter de confidencial y con fines académicos para la investigación de este proyecto.

### **Formulación de preguntas a agricultores**

#### **1.- ¿Son tierras fértiles para para sembrar el fruto?**

Tabla 9  
*Formulación a pregunta 1*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	8	80%
No	2	20%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100 %</b>



Figura 5 Tierras fértiles para siembra

### Interpretación

En la primera pregunta se evidencia que un 80% de los agricultores manifiesta que las tierras que servirán para sembrar el fruto son fértiles versus un 20% que considera que la misma no garantiza una buena cosecha.

### 2.- ¿Cuenta con las herramientas necesarias para sembrar el fruto?

Tabla 10  
Formulación a pregunta 2

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	8	80%
No	2	20%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Figura 6 Herramientas para siembra

### Interpretación

En la segunda pregunta consultada a los agricultores, un 80% manifiesta contar con las herramientas necesarias para sembrar el fruto versus un 20% comenta que las herramientas que poseen se encuentran en mal estado.

### 3.- ¿Los insumos agrícolas son los adecuados para la siembra del producto?

Tabla 11  
Formulación a pregunta 3

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	10	100 %
No	0	0%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100 %</b>

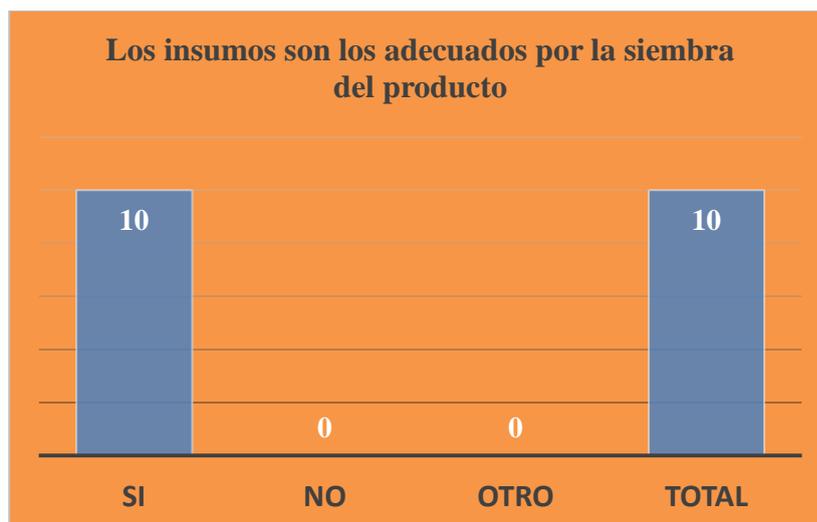


Figura 7 Insumos agrícolas

### Interpretación

En la tercera pregunta, todos los consultados manifiestan utilizar insumos agrícolas de buena calidad, lo que garantiza una buena cosecha del fruto y que no exista una merma considerable en el proceso de recolección.

### 4.- ¿El clima incide en la siembra del producto?

Tabla 12  
Formulación a pregunta 4

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	9	90%
No	1	10%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

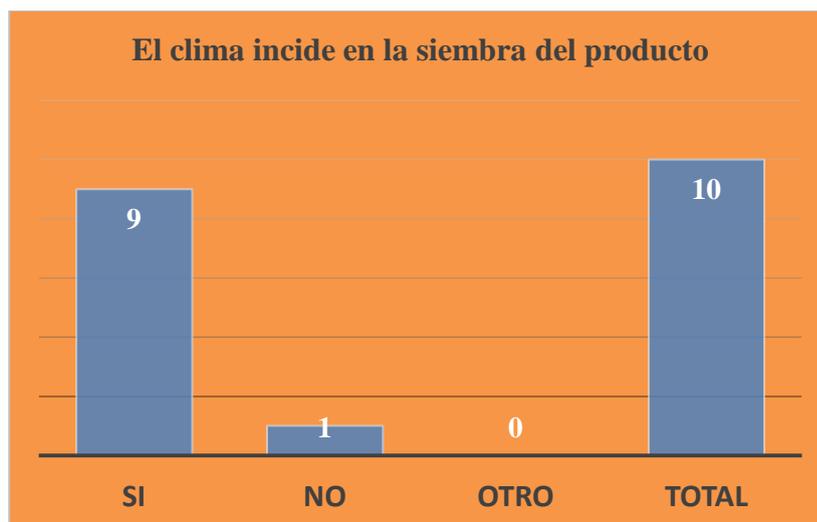


Figura 8 Clima incide en siembra

### Interpretación

En la cuarta pregunta el 90% de los consultados manifiestan que un buen clima ayuda que los tiempos de cosecha, el fruto no resulte afectado versus un 10% no considera que el clima incida en la gestación del fruto.

### 5.- ¿Las vías de acceso o carreteras se encuentran en buen estado?

Tabla 13  
Formulación a pregunta 5

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	7	70%
No	3	30%
Otro	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

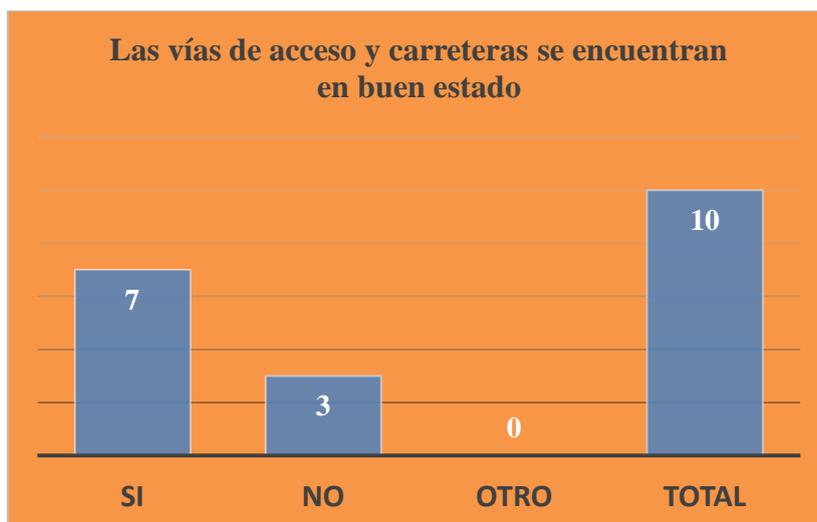


Figura 9 Vías de acceso y carreteras

### Interpretación

En la quinta pregunta un 70% de los consultados manifiesta que las vías de acceso se encuentran en buen estado con los últimos arreglos efectuados por parte del gobierno, versus un 30% comentan que los caminos aun no garantizan una viabilidad segura al transitar.

### 6. ¿El margen de ganancia es rentable de acuerdo a la inversión realizada?

Tabla 14  
Formulación a pregunta 6

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	6	60%
No	4	40%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

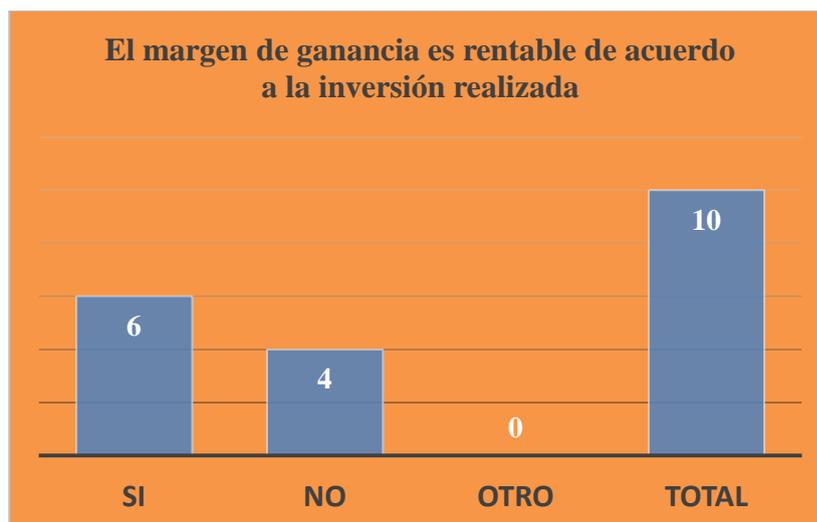


Figura 10 Margen de ganancias

### Interpretación

En la sexta pregunta un 60% de los consultados manifiestan que la ganancia es rentable de acuerdo a lo invertido versus un 40% que consideran que no alcanzan las ganancias proyectadas de acuerdo a la inversión realizada.

### 7.- ¿Cuentan con ríos, pozos, vertientes de agua en caso de escasez de lluvias?

Tabla 15  
Formulación a pregunta 7

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	7	70%
No	3	30%
Otro	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

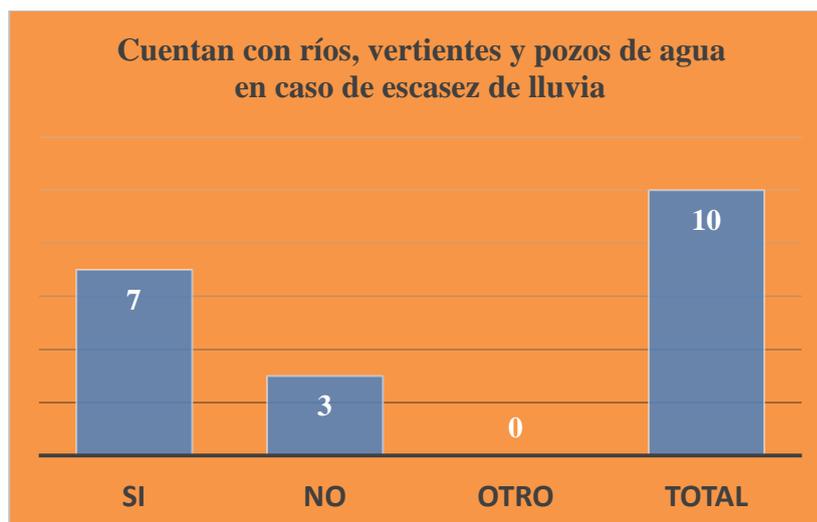


Figura 11 Se cuentan con ríos, pozos y vertientes de agua

### Interpretación

En la séptima pregunta un 70% de los consultados manifiestan que cercano a la hacienda existe la posibilidad de acceso al agua natural versus un 30% que comentan que se encuentran distantes las vertientes de río.

### 8.- ¿Cuentan con una asociación que respalden a los productores de pitahaya?

Tabla 16  
Formulación a pregunta 8

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	9	90%
No	1	10%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Figura 12 Cuentan con asociación de pitahaya

### Interpretación

En la octava pregunta un 90% de los entrevistados manifiestan estar vinculados a una asociación productora de la fruta, versus un 10% que comenta trabajar de manera independiente.

### 9.- ¿Han recibido asesoría o capacitación técnica por parte del personal del MAGAP?

Tabla 17  
Formulación a pregunta 9

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	8	80%
No	2	20%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

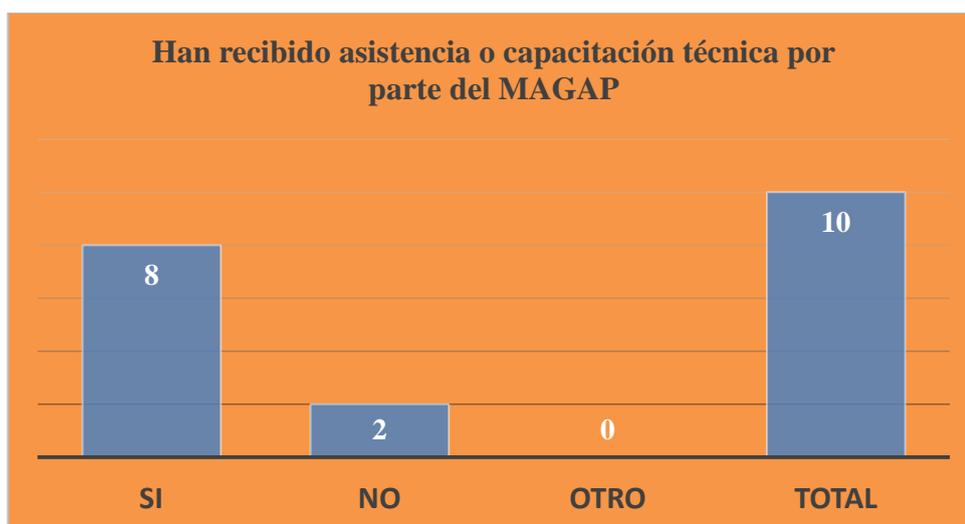


Figura 13 Asistencia o capacitación técnica

### Interpretación

En la novena pregunta se evidencia que un 80% de los encuestados manifiestan haber recibido asesoramiento técnico por parte del personal del MAGAP, versus un 20% que comenta no haber sido visitados.

**10.- ¿El precio que se paga por la fruta por parte del exportador es el justo y cubre con los costos de producción?**

Tabla 18  
Formulación a pregunta 10

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	7	70%
No	3	30%
Otro	10	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

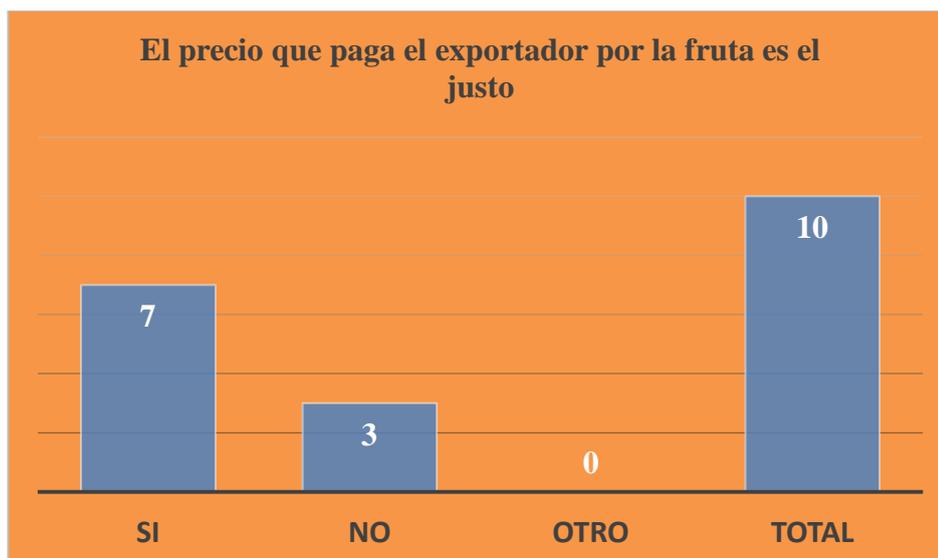


Figura 14 Precio pagado por el exportador

### Interpretación

En la última pregunta un 70% manifiesta que el precio pagado por exportador de la fruta es el justo, versus un 30% comenta que no se encuentran de acuerdo y que no se respeta los precios estipulados.

### Análisis de entrevista a agricultores

La encuesta efectuada a los agricultores, evidencia que la cosecha de la pitahaya está en auge y es un buen momento para su producción a mayor escala, dado que es un producto virgen a nivel local y con potencial para su exportación a mercados como el de EUA, bloque europeo y mercados asiáticos. El gobierno local promueve diálogos de negocio con China y los países árabes, donde es muy codiciada y apetecida la fruta por ser considerada afrodisiaca, por la calidad y propiedades para la salud de la persona que la consume.

Es importante que el ministerio de agricultura incentive y promueva mediante programas de agro la cosecha de la pitahaya y brinde el respaldo necesario para que se respete los precios establecidos entre productor y exportador, un tema álgido cuando se toca negociar en ambas partes.

## Encuesta online efectuada a habitantes de la comunidad de Madrid

La cantidad de 371 personas encuestadas vía online se realizó en base a la muestra de la población que se determinó para el proyecto de prefactibilidad y que aportan información importante para nuestro estudio de mercado.

### 11.- ¿Conoce Ud. de la fruta pitahaya y sus beneficios?

Tabla 19  
Formulación a pregunta 11

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	76	21%
No	291	78%
Otro	4	1%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

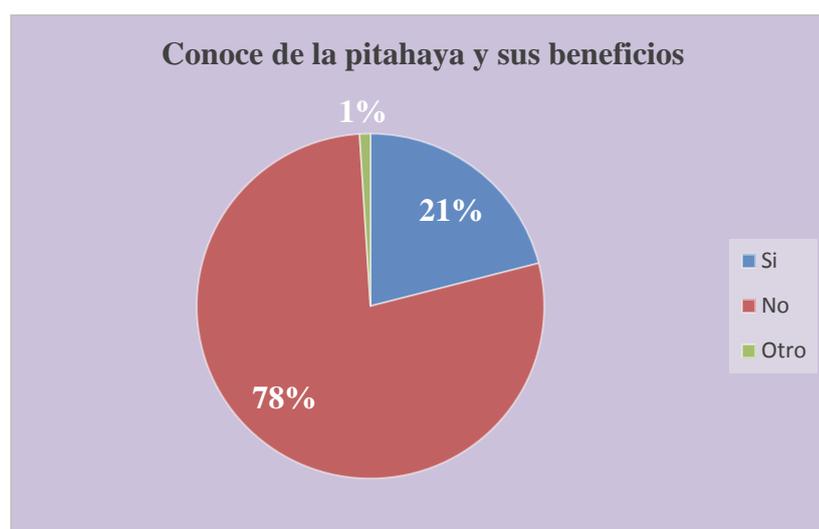


Figura 15 Conoce de la pitahaya y sus beneficios

### Interpretación

En la primera pregunta se demuestra que 78% de las personas encuestadas manifiestan no conocer la fruta, un 21% comentan conocer el fruto y 1% dicen saber salgo, pero nada en concreto.

## 12.- ¿Sabía Ud. que la pitahaya tiene propiedades antioxidantes y anticancerígenas?

Tabla 20  
Formulación a pregunta 12

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	82	22%
No	283	76%
Otro	6	2%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

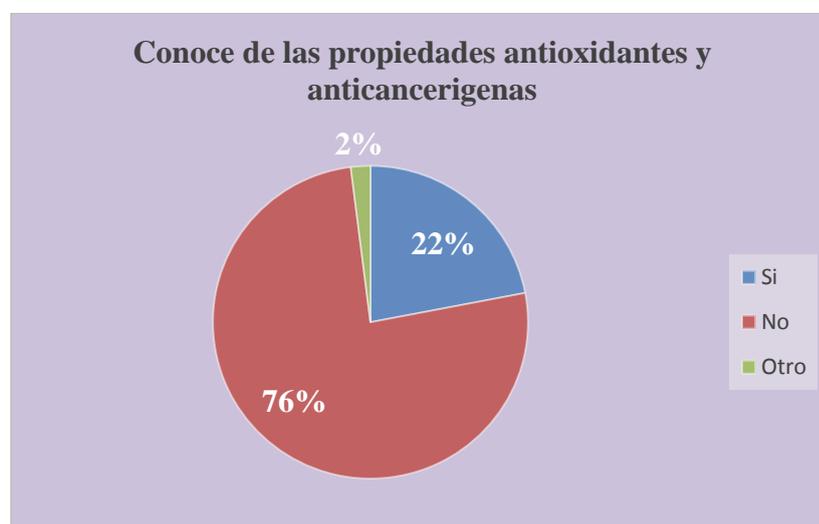


Figura 16 Conoce de propiedades oxidantes

### Interpretación

En la segunda pregunta un 76% de los encuestados manifiestan no conocer sobre las propiedades de salud del fruto, un 22% comentan si tener conocimiento y la consumen y un 2% dice que estas propiedades son similares a otras frutas que han consumido.

### 13.- ¿Conoce el costo del kilo de la pitahaya?

Tabla 21  
Formulación a pregunta 13

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	95	26%
No	272	73%
Otro	4	1%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

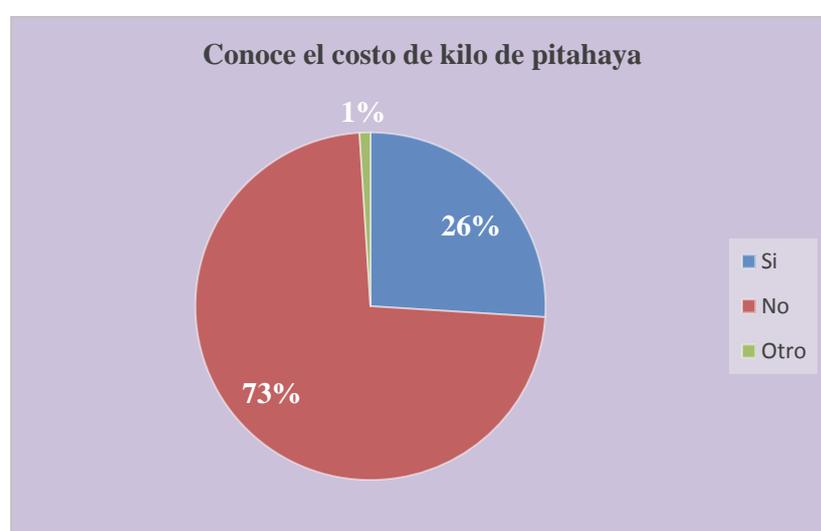


Figura 17 Conoce el costo de kilo de pitahaya

### Interpretación

En la tercera pregunta un 73% de los encuestados manifiestan no saber el costo del kilo de la pitahaya, un 26% comentan saber cuál es el costo ya que la consumen y un 1% comentan que las frutas exóticas tienen un costo alto.

### 14.- ¿Conoce Ud. de donde es originaria la pitahaya?

Tabla 22  
Formulación a pregunta 14

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	72	19%
No	291	78%
Otro	8	2%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

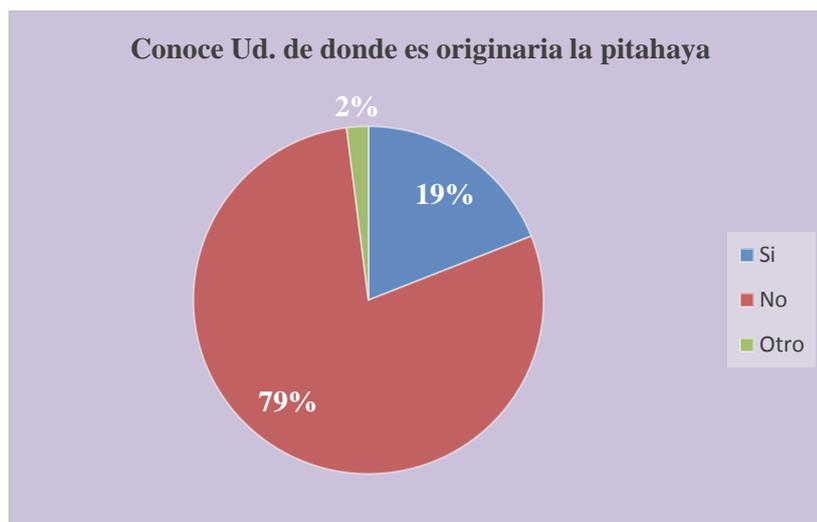


Figura 18 Conoce de donde es originaria la pitahaya

### Interpretación

En la cuarta pregunta el 79% de los encuestados manifiesta no conocer de donde es originaria la fruta, 19% comenta saber dónde se cultiva y un 2% dice tener una vaga idea de lo consultado.

**15.- ¿Conoce Ud. que la pitahaya puede ser consumida por cualquier persona sin importar la edad?**

Tabla 23  
Formulación a pregunta 15

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	68	18%
No	294	79%
Otro	9	3%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

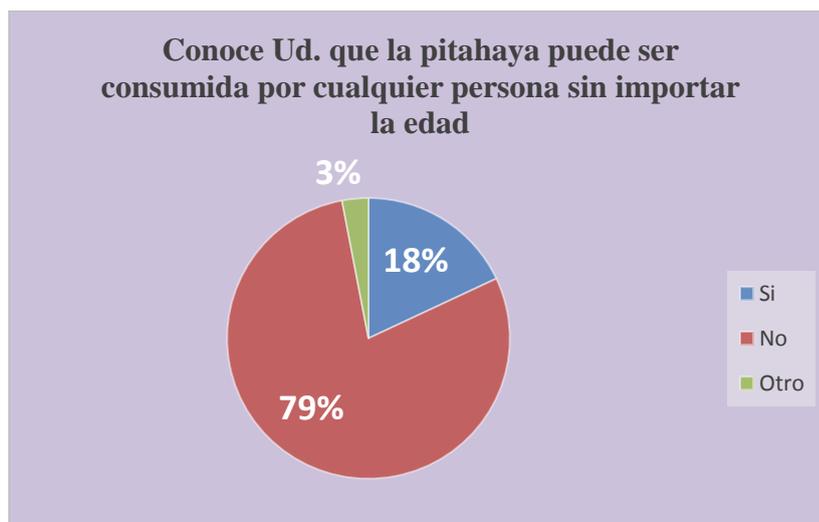


Figura 19 Ingesta de pitahaya

### Interpretación

En la sexta pregunta un 79% de los participantes manifiestan no conocer quién y cómo consumir la fruta, un 18% saben cómo y quién puede consumir la fruta y un 3% comentan que todas las frutas existentes son para el consumo de las personas.

### 16.- ¿Conoce Ud. donde se comercializa la pitahaya?

Tabla 24  
Formulación a pregunta 16

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	122	33%
No	240	65%
Otro	9	2%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

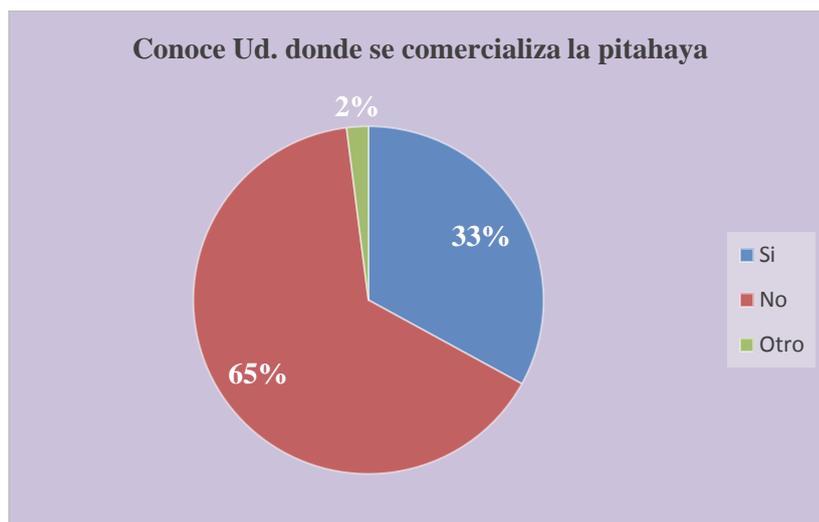


Figura 20 Donde se comercializa la pitahaya

### Interpretación

En la sexta pregunta un 65% de los consultados manifiestan no conocer dónde comprar la fruta, un 33% comentan saber dónde adquirirla y un 2% dicen que se las han regalado.

### Análisis de encuesta online

En las preguntas formuladas vía online, se determinó el potencial mercado que representa la comunidad de Madrid por cuanto un gran porcentaje de encuestados manifestaron no conocer y haber consumido la pitahaya, haciendo importante la información para el emprendimiento a iniciar, con las proyecciones de venta a futuro que se estima y que se concreten con los futuros compradores.

Es importante destacar que la fruta se comercializara en las grandes cadenas de supermercados, lo que permitirá su venta masivamente y pueda ser adquirida por cualquier tipo de cliente. Al ser considerada una fruta exótica, los precios por kilo son elevados en Europa, augurando el retorno de la inversión a mediano plazo con su respectiva rentabilidad financiera.

## **4.2. Estudio de Mercado**

El estudio de mercado permite investigar la oferta y demanda de un producto o servicio, entregando información sobre gustos, necesidades, preferencias de los consumidores y que, para la puesta en marcha de un emprendimiento o negocio, esto sirva como información de primera mano, evitando una posible quiebra a futuro o toma de decisiones empíricas. Así mismo la información sobre la competencia directa o indirecta, tipos de mercado, target de consumidores, nivel de ingresos y otros factores son parte del componente de un estudio de mercado.

El escenario donde los compradores y vendedores entran en contacto para comercializar un bien o servicio es en el mercado, Los compradores y vendedores determinan en el mercado la cantidad de bienes y servicios que se producen y se venden, así como su precio, lo anterior constituye un tipo de mercado concreto el llamado mercado competitivo, que es aquel mercado en que hay suficientes compradores y vendedores de un mismo bien. (Pérez, 2014)

### **4.2.1. Micro ambiente**

Los factores de micro ambiente que tienen relación con la actividad comercial de la empresa deben ser manejados de forma profesional y organizada por parte de la Gerencia General de la empresa, especialmente a lo que corresponde a proveedores con los que se tendrá una relación constante y dinámica; y con los futuros clientes a donde se comercializará el producto final.

### **4.2.2. Macro ambiente**

La empresa exportadora tiene que estar preparada para afrontar los posibles entornos álgidos del macro ambiente, los que afectaran directamente a las decisiones administrativas, financieras y comerciales de la empresa. Será importante considerar estrategias que minimicen el posible impacto y las afectaciones negativas que esto

conllevaría, a que los directivos tomen decisiones importantes en función de mejorar el nivel de la empresa en ese momento.

#### 4.2.3. Oferta

Colombia, Nicaragua, México, Costa Rica, Guatemala, Israel y Ecuador están entre los países que producen y ofertan la pitahaya y que cubren la demanda a nivel mundial. En Sudamérica, el país cafetero tiene el volumen de oferta más alto y fue el único proveedor hasta 1998, año en que Israel introdujo la fruta al mercado internacional. El país del norte actualmente cubre el mercado chino con un 16% de las exportaciones. En lo que respecta al Ecuador tenemos en el cantón de Palora en Morona Santiago alrededor de 672 productores que tienen sembradas 1528 HA de las cuales 664 se encuentran en producción y es la mayor oferta de la pitahaya.

Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), en Palora hay 672 productores que tienen sembradas 1.528 hectáreas, de las que 664 están en producción. En Pastaza, El Oro, Santa Elena y Cañar el MAG también promueve el cultivo. En tanto, los productores esperan que, con la ayuda del Gobierno, se abran nuevos mercados como Brasil, Perú y China, pues los actuales se saturan.

(Economía , 2019)

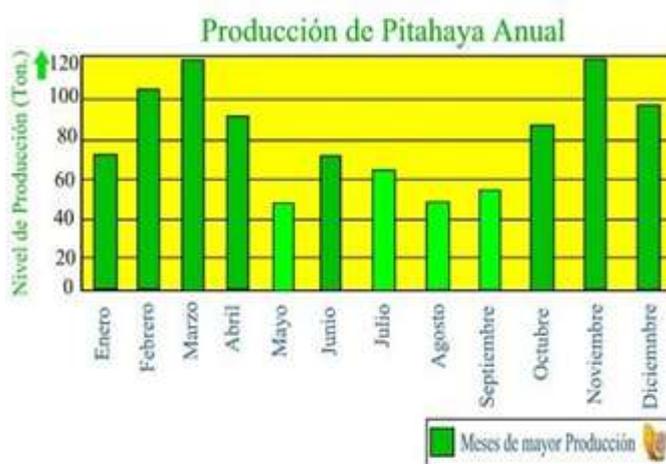


Figura 21 Producción de pitahaya anual  
Adaptado de Asociación de Pitahaya

### Productores y Producción

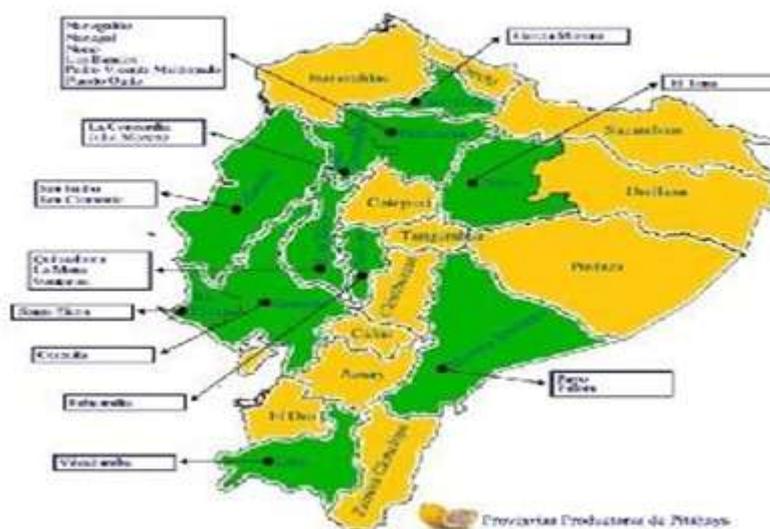


Figura 22 Productores y producción nacional  
Adaptado de Asociación de Pitahaya

#### 4.2.4. Demanda

La demanda de la pitahaya considerada una fruta no tradicional, en lo que registra estos tres últimos años (2016/17/18) ha evidenciado una importante evolución en el volumen de exportaciones. Alrededor del mundo existen 41 países con acceso sanitario para el ingreso de la fruta, pero es necesario identificar a cuáles y como llegar.

En base a reportes del SIPA del Ministerio de Agricultura, en lo que va del año 2019 las exportaciones de la fruta a España alcanzaron 102,094 toneladas alcanzando USD 524.64 millones valor FOB, siguiendo su evolución constante hasta la presente. El gobierno ecuatoriano se encuentra trabajando en la apertura del mercado chino para el ingreso de la fruta ya que es muy apetecida su demanda para el consumo interno.

PARTIDAS	2019															
	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio		Agosto	
	Toneladas Métricas	Valor Fob (Miles de \$)	Toneladas Métricas	Valor Fob (Miles de \$)	Toneladas Métricas	Valor Fob (Miles de \$)	Toneladas Métricas	Valor Fob (Miles de \$)	Toneladas Métricas	Valor Fob (Miles de \$)	Toneladas Métricas	Valor Fob (Miles de \$)	Toneladas Métricas	Valor Fob (Miles de \$)	Toneladas Métricas	Valor Fob (Miles de \$)
0810904000 PITAHAYAS (CEREJUS SPD.)	15,19	75,95	12,05	62,87	26,56	136,14	22,42	117,42	3,39	14,77	7,02	36,60	12,90	64,92	3,41	15,97
<b>TOTAL</b>	15,19	75,95	12,05	62,87	26,56	136,14	22,42	117,42	3,39	14,77	7,02	36,60	12,90	64,92	3,41	15,97

Figura 23 Exportaciones a España de pitahaya 2019  
Adaptado de SIPA, MAGAP

#### 4.2.5. Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha responde a aquella demanda dada cuando los productos o servicios disponibles no son suficientes ni satisfacen la demanda de los destinatarios. En este caso, las empresas deberán lograr el desarrollo de un nuevo producto mejorar uno ya existente para satisfacer la demanda. (Marketing Sectorial, 2014)

La secretaria de comercio exterior de España, en cifras menciona que el país ibérico importó 135,580.70 toneladas en alimentación desde el Ecuador durante el año 2018. En lo que concierne a la exportación de la pitahaya en lo que va hasta agosto del 2019 son 102,929 TN al país ibérico, siendo nuestra demanda insatisfecha para este proyecto 32,651.70 de TN para exportar

Elemento	011 España
500_Ecuador	135,580,70

Figura 24 Tonelaje de importación de España 2018  
Adaptado Ministerio de Industria

ESPAÑA MILES USD FOB / TON (ENE-AGO)																	
SUBPAC.	DESCRIPC.	2017				2018				2019							
		PRECIO	FOB %	TON %	PRECIO	FOB	TON	PRECIO	FOB %	TON %	PRECIO	FOB	TON	PRECIO	FOB %	TON %	PRECIO
TOTAL		*	100,0%	100,0%	100,0%	615	303	*	100,0%	100,0%	100,0%	1.091	1.094	*	100,0%	100,0%	100,0%
004.30.00.00	PIÑAS FRES.	591	19,0%	57,59%	1,71%	134	103	733	21,0%	47,00%	1,02%	667	1.306	511	35,29%	60,90%	1,26%
0010.90.10.20	MARACUYÁ.	3.040	5,20%	3,07%	0,76%	40	12	3.371	6,40%	3,00%	0,35%	32	9	3.352	1,60%	0,50%	0,20%
0010.90.10.10	GRANADILL.	4.340	0,90%	3,65%	12,52%	4	1	3.119	0,71%	0,36%	7,72%	1	0	2.635	0,07%	0,01%	6,51%
0010.90.50.00	UCHIVAS (J.)					2	0	7.403	0,33%	0,07%	18,33%	2	0	5.051	0,11%	0,02%	14,65%
0010.90.40.00	PITAHAYAS (J.)	6.275	21,50%	6,11%	10,00%	167	35	4.708	27,10%	9,10%	11,05%	525	103	197	27,74%	5,40%	12,59%

Figura 25 Tonelaje de exportación a España de pitahaya 2019  
Adaptado de Proecuador

### FODA Fortalezas

- Personal capacitado: nuestro equipo de trabajo independientemente del área que desempeñen, ejecutara su rol conforme a capacitaciones recibidas.
- Se mantienen relaciones comerciales con los proveedores del fruto: la empresa mantiene vínculos comerciales y de negocio con las fincas productoras, lo que garantiza contar con la fruta para exportación y no estar desabastecido.
- Alianzas comerciales con otras exportadoras: las buenas relaciones comerciales y de negocio que se mantengan con la competencia, servirán para estar informado de lo que sucede a nivel de mercado local y exterior.

### Oportunidades

- Fruta con propiedades alimenticias: la pitahaya es un potente alimento anticancerígeno, antioxidante y retrasa el envejecimiento
- Rentabilidad financiera en el negocio: al ser la fruta virgen y joven en su exportación, existe un amplio mercado de consumidores, con expectativas de ser un proyecto rentable financiera y económicamente.
- Ampliar mercado a países árabes: la comunidad árabe es un potencial mercado

dado su poder adquisitivo y el consumo de frutas exóticas.

### **Debilidades**

- Empresa novel en mercado: al ser una empresa novata en el mercado, probablemente al inicio de operaciones exista algún tipo de inconveniente o inconformidad en el tema operacional, administrativo o de personal
- Contar con reservas de contingencia ante crisis: antes del inicio de operaciones, es importante destinar un fondo económico como plan de reserva o contingencia para afrontar una eventualidad financiera no deseada.
- No cumplir con cupos de exportación: la empresa ha previsto no poder cumplir al principio de operaciones de exportación los cupos que se demanden, para lo cual se hace indispensable hacer alianzas comerciales y así poder cumplir con los negocios pactados.

### **Amenazas**

- Aranceles a la fruta: es importante considerar estrategias de precios y mecanismos de venta, al entrar a mercados que graben aranceles a la fruta.
- Baja en el precio internacional de la fruta: ante una eventual sobre oferta de la fruta en épocas de mayor producción, se considera mantener los márgenes de ganancia y no ser afectados por la competencia.
- Competencia de exportadoras: para mantener el liderazgo con el resto de la competencia, es importante el valor agregado que como organización se le brinde al cliente, como factores de calidad, precio, servicio, plazos de entrega, etc.

#### **4.2.6. Producto**

El producto a ser comercializado mediante la creación de la empresa exportadora es la pitahaya amarilla, la cual en primera instancia va a ser enviada a la comunidad

de Madrid en España, a lo que consideramos un mercado con un potencial económicamente interesante y de muchas oportunidades de expansión dentro del territorio español y en lo posterior al resto de países de la Unión Europea. La futa cumple con todos los estándares fitosanitarios y de calidad que exige su exportación desde el país de origen hasta el destino final en la ciudad europea.

El producto es concebido por el marketing desde dos ópticas, una más restringida y otra más abarcadora. La primera considera en la definición de producto solo aquellos atributos que lo constituyen como las características tecnológicas, marcas variedades y los tamaños. Desde la segunda perspectiva, se concibe el producto como un concepto abarcativo que tiene ciertos atributos internos, intrínsecos al producto. (Fundamentos de Marketing, 2004)

### Composición

La pitahaya es una fruta rica en vitaminas C y contiene vitaminas del grupo B y minerales tales como calcio, fosforo, hierro y un alto contenido de agua; además de proteína vegetal y fibra soluble.

Tabla 25  
*Composicion de pitahaya*

<b>Componentes</b>	<b>Valor medio</b>
Energía	50 g
Carbohidratos	0,20g
Fibra	0,30 g
Grasa total	0,10 g
Proteínas	0,50 g
Calcio	10 mg
Fosforo	19 mg
Hierro	0,40 mg
Niacina	0,20 mg
Vitamina C	25 mg

Adaptado de link de gobierno

### Tamaño

El fruto es de forma ovoide con un aproximado de ocho a diez cm de largo con seis a diez cm de ancho y suele presentar desde sus inicios una coloración verde que

con el cultivar se torna amarilla o roja. Se distinguen dos tipos bastantes marcados en la fruta: La H triangularis (pitahaya amarilla) y la H Ocamposis (pitahaya roja). La de color amarilla es la más comercial y la resistente, su sabor es mejor que la roja. Para efectos de exportación la fruta que pesa entre 150 y 290 gramos son clasificadas por las operarias y continúan la dinámica de la exportación; las que pesan entre 100 y 140 gramos son comercializadas en las cadenas de supermercados de la ciudad. **(Ver apéndice C)**

### **Presentación**

La fruta es empacada en cajas de cartón corrugado con esquineros y divisiones para proteger de forma adecuada su traslado en todo el trayecto y que esta no llega maltratada. Los cartones de pitahaya son paletizados en contenedores reefer entre un rango de ocho a nueve grados centígrados e ingresan al contenedor alrededor de 20 a 22 pallets con un total de un poco más de 4000 cajas aproximadamente para exportar con un peso de 2,5 a 3 Kg por caja. Las pitahayas deben ser empacadas en envases nuevos y de manera que evite una posible infestación de plagas. Se utilizará también divisiones entre frutas del mismo material, evitando el roce entre las frutas y con orificios alrededor de la caja, permitiendo que se oxigene el producto. Los empaques a prueba de insectos pueden incluir: cartones, cajas o contenedores que puedan ser sellados en los centros de acopio o cajas y/o pallets de madera que puedan ser cubiertos con mallas a pruebas de insectos. El impacto visual que proyecte el producto que se encuentre en su caja y con la fruta en buen estado, garantizara la rápida comercialización y rotación en las cadenas donde se venda la pitahaya.



*Figura 26* Caja de pitahaya

## Marca

El nombre escogido para llamar a la empresa nace de la unión de las primeras palabras de los apellidos de los dueños del proyecto (Wilson Martinez), pasando a llamarse WILMAR, siendo un nombre fresco, de fácil recordación y que tendrá un impacto comercial frente al resto de la competencia.



Figura 27 Logo de empresa

## Formas de uso

La pitahaya puede ser consumida por cualquier persona y de cualquier edad ya que es una fruta con alto índice de propiedades anticancerígenas y antioxidantes, convirtiéndola en otra alternativa de frutas exóticas a consumir. Dentro de los múltiples beneficios podemos destacar varios: retrasa el envejecimiento, las semillas de pitahaya contienen Omega 3, estimula la producción de glóbulos blancos, rojos y plaquetas, previene la arterioesclerosis y reduce el riesgo de infarto cerebral y cardíaco. La fruta recomienda su ingesta de forma natural o en batidos a su elección. Es también utilizada en el área gastronómica para la preparación o ingrediente de algunos platos comestibles. La pitahaya también puede ser consumida en forma de pulpa la misma que viene en presentaciones congeladas y que se comercializan en diferentes locales de supermercado. La pulpa de la fruta contiene la captina, una sustancia con propiedades tonificantes del corazón y en forma paralela actúa como calmante de nervios.

## Valor añadido

La empresa exportadora cumple con toda la documentación en regla, lo que asegura su normal funcionamiento para efectos de que el producto llegue en los

tiempos convenidos de acuerdo a la relación comercial que se negoció con el / los importadores para el traslado de la fruta. Toda la logística y el tiempo en que se cumplen los envíos, son posibles gracias a las alianzas de comercio efectuadas en nuestra cadena de operaciones con nuestros asociados de negocio en el país.

### **Sustituto**

Al ser la pitahaya una fruta con dos ciclos de cosecha en el año (abril y septiembre), se hace necesario cubrir la demanda insatisfecha de los consumidores, para lo cual una alternativa será la exportación de la pulpa de pitahaya que se comercializa congelada. Esta se puede cortar en rodajas y congelar con un proceso IQF. Otra alternativa sería la exportación de la pitahaya roja que tienen similares propiedades, cambiando su sabor y presentación del fruto.



*Figura 28* Pulpa de pitahaya  
Adaptado de buscador de pulpa de pitahaya

### **Requerimientos para exportador por parte de la Unión Europea**

Si bien es cierto que los productos ecuatorianos no gravan aranceles al mercado europeo, este último exige requerimientos en el orden fitosanitario que aplican al momento de ingreso a la Unión Europea. La Autoridad de seguridad alimentaria; garantiza la seguridad de los alimentos y de los piensos en el bloque europeo.

Detallamos algunos puntos clave para el ingreso de alimentos en general

- Principios y requisitos generales de la legislación alimentaria: todas las fases de la producción de alimentos y piensos y su distribución

- Trazabilidad: los importadores de productos alimenticios y piensos deberán identificar y registrar al proveedor en el país de origen [Reglamento (CE) n° 178/2002, artículo 18]
- Normas generales relativas a la higiene de los productos alimenticios y a la higiene de los alimentos de origen animal
- Normas generales relativas a la higiene de los productos alimenticios y a la higiene de los alimentos de origen animal
- Normas sobre residuos, plaguicidas, medicamentos veterinarios y contaminantes de y en los alimentos
- Normas especiales sobre alimentos y piensos modificados genéticamente, bioproteínas y nuevos alimentos
- Normas especiales sobre determinadas categorías de productos alimenticios (por ejemplo, aguas minerales, cacao o ultra congelados) y alimentos destinados a poblaciones específicas (por ejemplo, lactantes y niños de corta edad)
- Requisitos concretos de comercialización y etiquetado de materias primas para la alimentación animal, piensos compuestos y piensos destinados a objetivos de nutrición específicos
- Controles oficiales e inspecciones destinados a asegurar el cumplimiento de la normativa de la UE relativa a alimentos y piensos. (Commission, Trade Helpdesk , 2019)

#### **4.2.7. Precio**

El precio de la pitahaya varía de acuerdo al mercado donde se va a realizar la exportación, para lo cual se adjunta un cuadro del costo promedio de la fruta en donde se comercializa actualmente, y que sirve como referencia para la presente

investigación. Productores y exportadores han logrado comercializar el kilo de la fruta entre 2.50 y 3.00 USD en Palora, Morona Santiago. Este precio no afecta la cadena de producción en el negocio, los cuales incluyen los propios productores, exportadores, sector de transporte, negocios, intermediarios y el consumidor final. Es importante mencionar que el precio de la fruta variara de acuerdo a la oferta y demanda en el mercado de consumo.

El precio es la cantidad de unidades monetarias que pagamos a cambio de adquirir un producto o servicio. El precio en general es una medida cuantitativa, que nos indica el valor de un producto o servicio. No así, para algunos bienes que tienen valores cualitativos, como el aprecio o las consideraciones de otro tipo, como el valor adquirido por un único bien producido en el mundo. (Exportacion efectiva, 2004)

Tabla 26  
*Costo por kilo de pitahaya*

<b>País</b>	<b>Costo por kilo</b>
España	12- 14 €
Emiratos Árabes	13- 15 \$
Francia	13 €
Alemania	16 €
Estados Unidos	35 \$ caja de 4,5 kilos
Holanda	11 – 13 €

Adaptado de Pro Ecuador

#### **4.2.8. Comercialización**

El proyecto de pre factibilidad va orientado a la creación de una empresa dedicada a la exportación de la pitahaya, el cual incluye procesos propios de la actividad: clasificación, verificación, empaquetamiento, embalaje y posterior envío de la fruta al exterior. En esta cadena de producción y logística interviene mano de obra calificada con equipo y herramientas tecnológicas que garantizan agilizar los

procesos. La comercialización de la fruta está enfocada al consumo de toda persona sin rango de edad, en vista de los beneficios para la salud de los que la consumen. La venta será por intermedio de las principales cadenas de supermercados de la comunidad de Madrid.

#### **4.2.9. Promoción**

La empresa exportadora será afiliada a la cámara de comercio de Guayaquil y al gremio de exportadores, lo cual garantiza el involucramiento en todo lo que concierne al tema de exportación. En las ruedas de negocio que organiza el gobierno ecuatoriano por intermedio de Pro Ecuador y en los que participan potenciales clientes y exportadores, este mecanismo es una forma de promoción para que las empresas comercialicen sus productos y los negocios se concreten en beneficio de las dos partes. En el país, Pro-Ecuador es un ente adjunto al ministerio de comercio exterior y es la encargada de promocionar con todas las naciones con las que existe vínculos comerciales de negocio, los productos a ofertar y las empresas que realizan negocios. Se contempla cuando el país organice un encuentro de negocios en Madrid, ser invitados a participar en dicho evento, para lo cual se garantiza la presencia del gerente general en conjunto con un asesor comercial, los cuales llevarán a cabo la presentación del producto y todo lo relacionado a la negociación.

#### **4.3. Estudio Técnico**

El objetivo del estudio técnico de la empresa WILMAR es la identificación de los factores técnicos operativos que servirán de base para el cálculo financiero y la evaluación económica del proyecto a emprender. Uno de los factores relevantes en este estudio es el proceso de producción de la exportadora, la que involucra terceros tales como: proveedores, materia prima, equipos, maquinarias, mano de obra, infraestructura etc. y todo lo necesario para el cumplimiento del proceso productivo.

#### 4.3.1. Dimensión y Característica

La empresa exportadora abarca un área de aproximadamente 450 m<sup>2</sup>, divididas en 4 sectores definidos que la comprenden: área de pos cosecha (84 m<sup>2</sup>), enfriamiento (36 m<sup>2</sup>), administrativa (50 m<sup>2</sup>) y guardianía (10 m<sup>2</sup>), que comprenden 180 m<sup>2</sup> de construcción y la diferencia dividida entre áreas de embarque, desembarque y parqueo público. Esta distribución satisface las necesidades operativas y administrativas para el emprendimiento en ejecución

**Área de poscosecha:** se considera un espacio de 12\*7 m<sup>2</sup> y es el lugar de recepción de la fruta, lavado, secado, clasificación, selección y posterior almacenamiento en la zona de frío.

**Área de enfriamiento:** espacio de frío de 6\*6 m<sup>2</sup> con una capacidad promedio de almacenaje de dos toneladas de fruta y la cual debe estar temperada entre cuatro a ocho grados centígrados para la conservación de la fruta hasta su embarque.

**Área administrativa:** área comprendida aproximadamente en 50 m<sup>2</sup> y la cual estará distribuida en 4 espacios en la que se encontrará ubicada la gerencia general y secretaría.

**Área guardianía:** área de 5\*2 m<sup>2</sup> que albergara a la persona que prestara los servicios de vigilancia y seguridad de la exportadora. En este espacio se ubicará los lockers de seguridad en donde se depositarán los efectos personales del personal de obreros de la empresa.

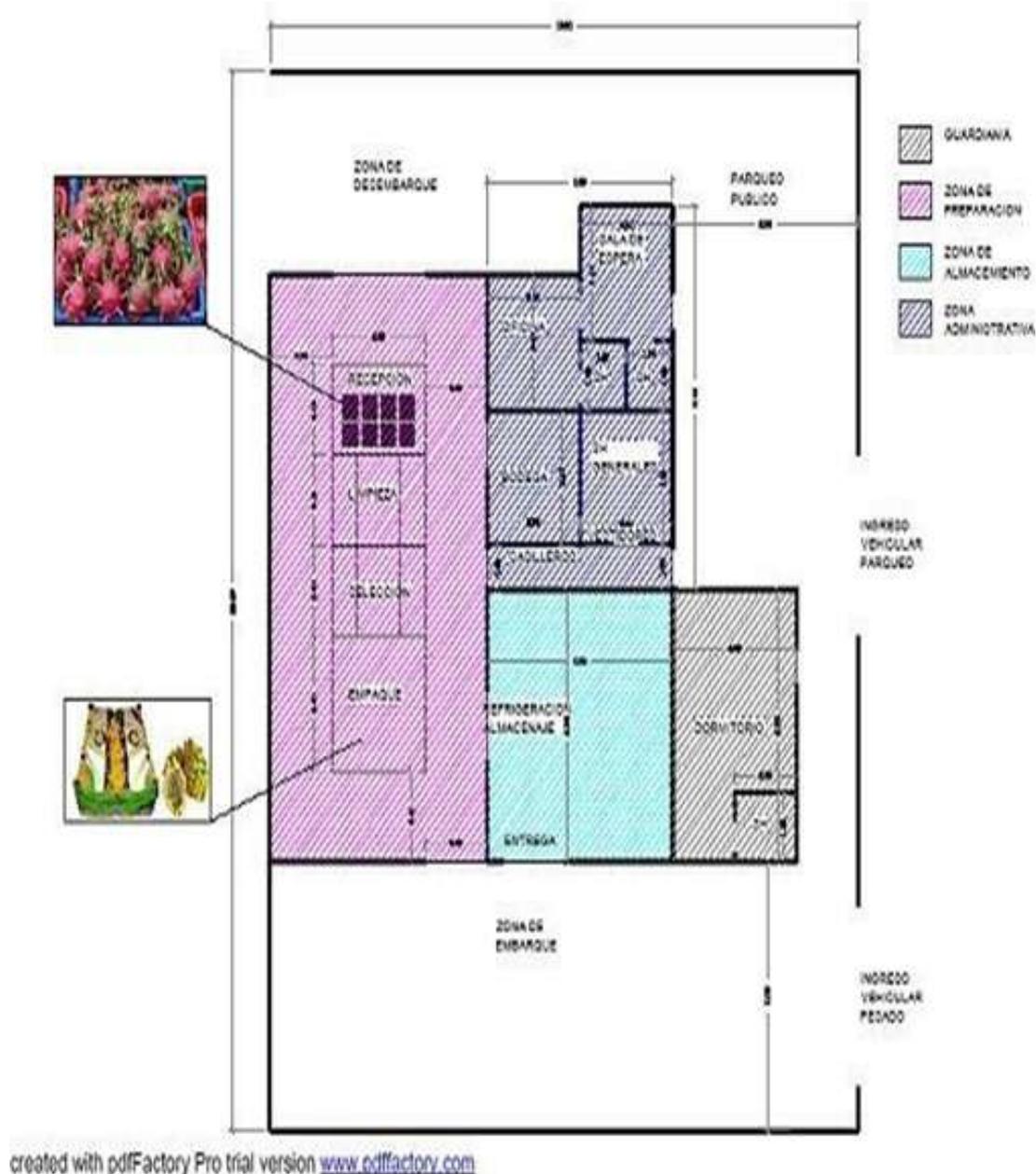
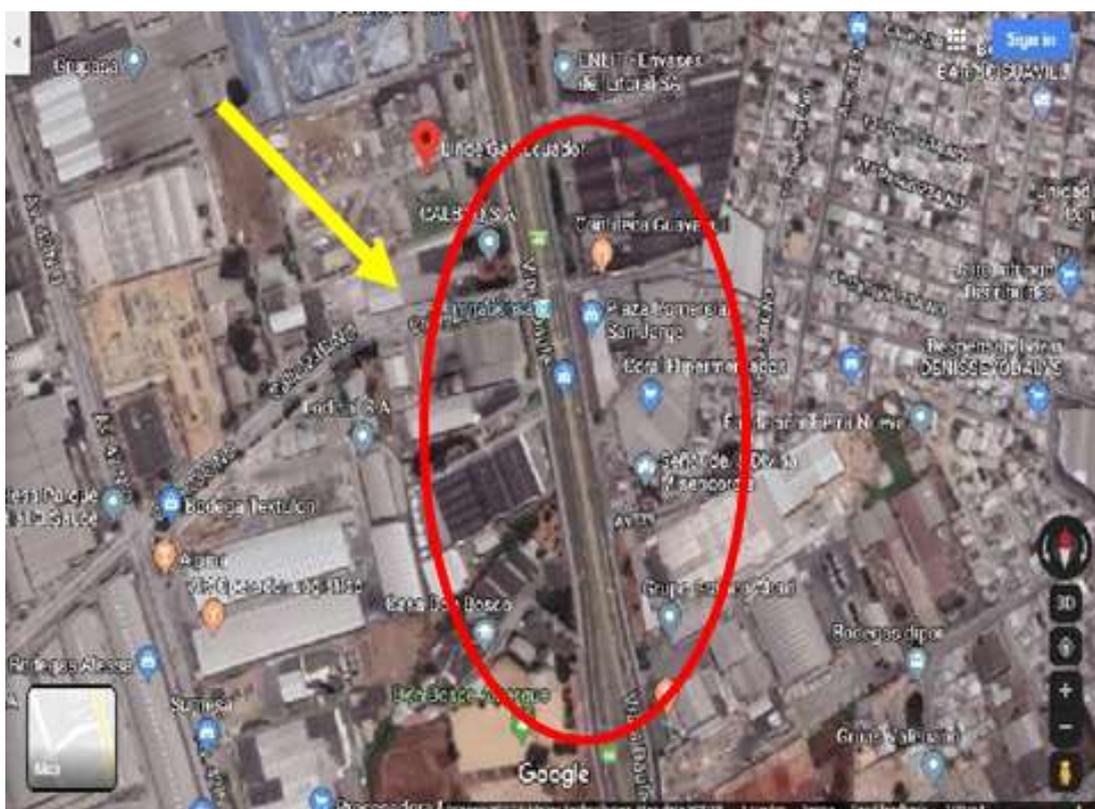


Figura 29 Diseño de planta  
Adaptado de [www.pdffactory.com](http://www.pdffactory.com)

#### 4.3.2. Localización del Proyecto

El lugar escogido para el inicio del proyecto es el cantón Guayaquil, vía a Daule, por cuanto geográficamente es un lugar estratégico porque tiene conexiones con las vías más importantes y la topografía del suelo va acorde a lo que requiere la empresa para su actividad comercial. Los mecanismos de abastecimiento por parte de los proveedores se encuentran garantizadas para su acceso. Se consideró que la mano de

obra operaria en su mayoría son habitantes que viven cercanos a la empresa, lo que es imperioso cuando se requiera contratar provisionalmente en tiempos de empaquetamiento de la fruta. En el tema de transporte, la ciudad cuenta con un sistema de movilización masiva, lo que permite el acceso a los colaboradores y no tendrían problemas de transportación para llegar a su destino de trabajo. En los temas referentes a servicios básicos se cuenta con servicio de agua, alumbrado eléctrico, alcantarillado y la conexión con el servicio de internet se lo realizara con la empresa que tenga la mayor cobertura a nivel de país y garantice un buen servicio de conectividad y enlace. En el tema de desechos, la empresa Puerto Limpio tiene establecido un cronograma de recolección estandarizado por sectores y horarios establecidos.



*Figura 30* Cantón Guayaquil, vía a Daule  
Adaptado de Google Maps

### **4.3.3. Tecnología del proceso productivo**

Al ser una empresa en proyecto de pre factibilidad se considera una inversión inicial con recursos propios provenientes de los socios que conforman la empresa; se gestionara un apalancamiento financiero con préstamo bancario en la Corporación Financiera, lo cual garantiza contar con el flujo monetario para el inicio de la empresa. Existe una demanda insatisfecha de clientes en mercados internacionales, dado que la oferta no alcanza a cubrir en su totalidad la demanda de consumo por la fruta y que se refleja en el estudio de mercado efectuado. Este factor es determinante para el retorno de la inversión, cubrir los costos que demande la operación y los réditos financieros que se espera obtener por la exportación de la pitahaya. La provisión de la fruta es garantizada en su entrega por los dueños de haciendas, acompañado de una infraestructura física donde llegue el producto para continuar con los procesos propios de la cadena de exportación, haciendo presumir el éxito de la actividad comercial, sin dejar de asumir los riesgos y contingencias propias de una actividad en inicio de operaciones. Se tiene proyectado el envío de 2 contenedores por trimestre lo que representa 12,480 cajas y anualmente sumarían 49,920. Wilmar contempla al inicio de su operación, con el recurso humano, tecnológico y logístico que se cuenta al momento de emprender utilizar un 70 % de su capacidad operativa, proyectando un incremento de sus exportaciones sin aumentar sus costos en producción y contratación de personal. Para la empresa exportadora, lo óptimo sería que su capacidad productiva no sea mayor que la demanda total requerida. El crecimiento de la empresa va en función del aumento de las ventas en el exterior y la ampliación del mercado hacia otros países.

### **Detalle del proceso de exportación**

En el presente proyecto de pre factibilidad se han identificado los procesos cosecha que tienen relación con la cadena de logística y producción de la empresa y se detallan a continuación:

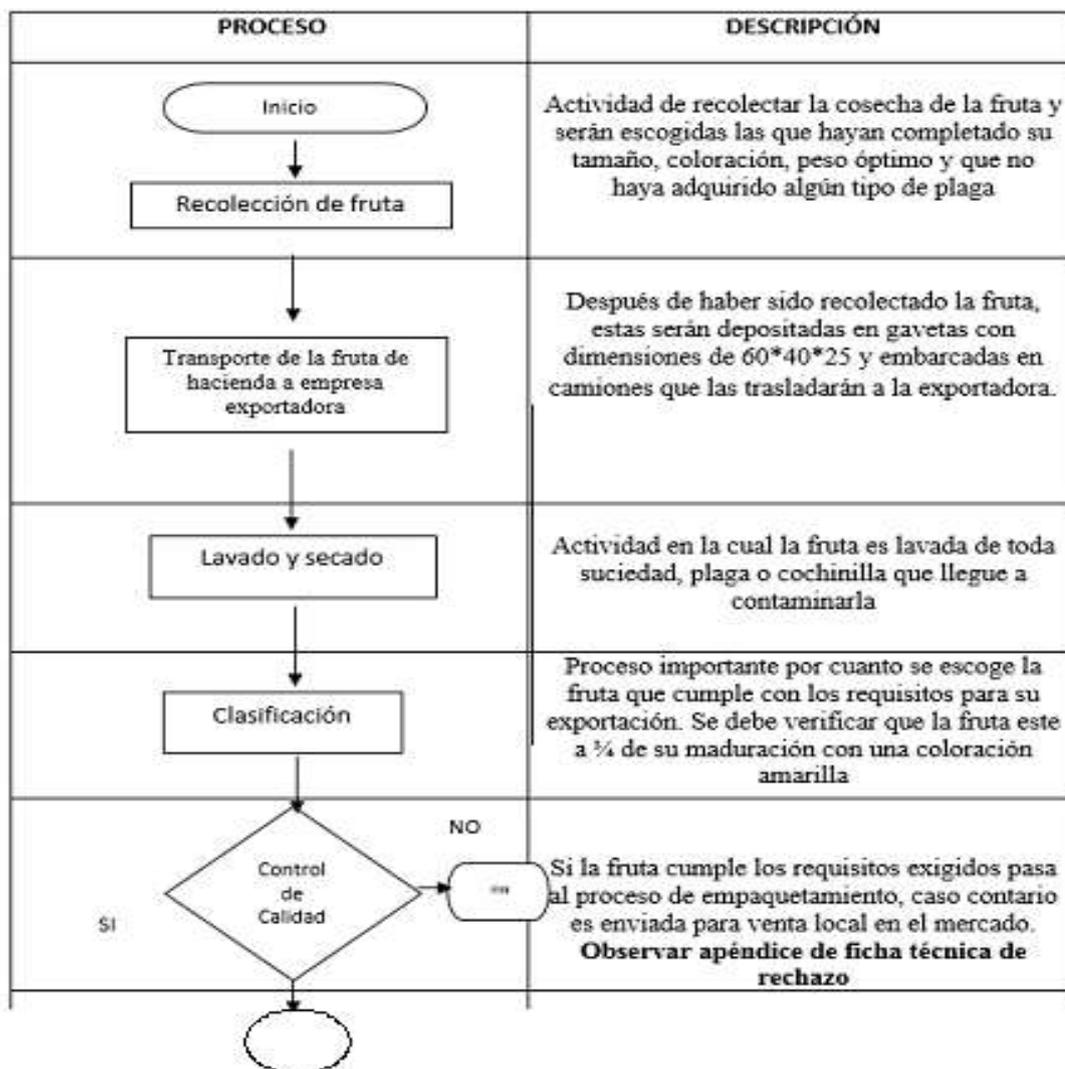
- **Corte y recolección:** es la actividad de recolectar la cosecha de la fruta y serán escogidas las que hayan completado su tamaño, coloración, peso óptimo y que no haya adquirido algún tipo de plaga. El personal que realizara esta actividad debe utilizar guantes y tijeras podadoras. El corte se realizará en el pedúnculo de la fruta para no dañar la planta y fruto. Existirá un responsable de verificar que todas las frutas recolectadas cumplan con las condiciones antes de ser embarcadas y enviadas a la empresa exportadora.
- **Transporte:** después de haber sido recolectado la fruta, estas serán depositadas en gavetas con dimensiones de 60\*40\*25 y embarcadas en camiones que las trasladarán a la exportadora. Mediante control de registro una persona será la encargada de llevar el número de pitahayas por unidad depositadas en los recipientes y verificará que no exista maltrato o golpes que afecten a la presentación de la fruta.
- **Lavado y secado:** actividad en la cual la fruta es lavada de toda suciedad, plaga o cochinilla que llegue a contaminarla. Esta actividad es realizada con agua y cloro y restregando la fruta con cepillo. Posteriormente pasaran al área de secado donde la fruta queda totalmente seca.
- **Clasificación:** es uno de los procesos más importantes por cuanto se escoge la fruta que cumple con los requisitos para su exportación. Se debe verificar que la fruta este a  $\frac{3}{4}$  de su maduración con una coloración verde - amarilla, un peso entre 250 y 300 gramos y de 8 a 12 cm el porte, características

óptimas al momento de la clasificación, ya que es la fruta que será enviada al exterior. Personal femenino es recomendado para llevar a cabo este proceso de clasificación, por cuanto el trato que se da a la fruta garantizara que no se lastime en la manipulación. El personal deberá llevar los respectivos equipos de protección: guantes, mascarillas y gorro para el cabello. El supervisor de producción será la persona responsable del cumplimiento de este proceso logístico y que cumplan los tiempos para finalización de la actividad.

- **Empaquetamiento:** luego de la clasificación, se colocará un sticker en cada fruta con la marca de la empresa y es empaquetada en cajas con pequeños espacios que las dividen entre si y en el fondo de caja se encontrara una especie de almohadilla que evitara el golpe, evitando el maltrato hasta que llegue al destino en óptimas condiciones. El personal de operarios en conjunto con el supervisor de producción es el encargado de armar las cajas para el empaquetamiento de la fruta. El supervisor de producción será el responsable del proceso logístico, verificando el estado de cajas, cantidad de fruta por caja, lote de producción y al momento de ingresar el producto al contenedor, éste se encuentre debidamente paletizados y ordenado.
- **Enfriamiento:** después del anterior proceso, la fruta es llevada al área de enfriamiento, conservándola en temperaturas entre cuatro a ocho grados centígrados y una humedad relativa del 85% para la conservación de propiedades nutritivas que exige su exportación.
- **Almacenamiento reefer:** actividad de ingresar las cajas en sus respectivos euro pallets y el cual esta graduado con la temperatura para la preservación de la pitahaya. Es importante la revisión externa e interna del contenedor, cortina de puerta, verificación de una posible fuga de aire por los pernos.

- **Transporte fluvial:** el producto es llevado en el contenedor y dirigido al puerto de embarque (Autoridad Portuaria de Guayaquil) para ser trasladado en el buque contratado por la naviera. La ruta marítima puede durar aproximadamente de 20 a 22 días hasta la llegada a puerto destino (Puerto Valencia)
- **Puerto destino:** Lugar donde llega la fruta para ser recibida y retirada por parte del cliente. El incoterm utilizado en la negociación con el cliente es el FOB

**Diagrama de exportación de WILMAR**



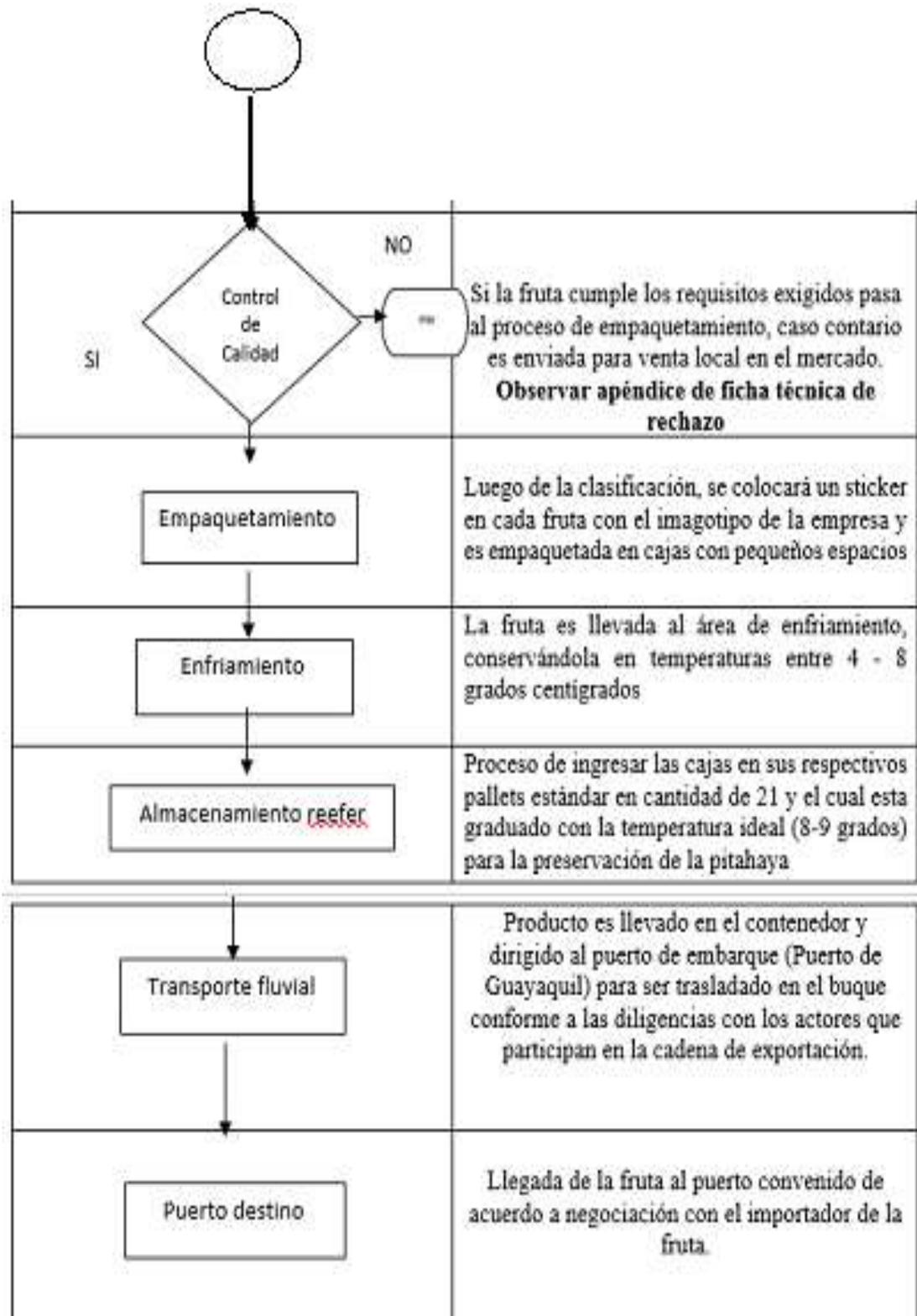


Figura 31 Flujo de proceso de exportación

## REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE PROCESOS



**CORTE Y RECOLECCION**



**TRANSPORTE**



**LAVADO Y SECADO**



**CLASIFICACION**



**EMPAQUETAMIENTO**



**ENFRIAMIENTO**



**ALMACENAMIENTO REEFER**



**TRANSPORTE FLUVIAL**



**PUERTO DESTINO**

*Figura 32* Representación gráfica de procesos

Tabla 27  
Proyección de Inversiones

Actividad	Unidad	Cantidad	Unitario	Costo Total
<b>1. Construcciones e instalaciones</b>				
Área de poscosecha	Unidad	1	4,654.59	4,654.59
Area de almacenamiento/frío	Unidad	1	15,518.98	7,234.66
Area administrativa	Unidad	1	3,275.91	3,275.91
Garita	Unidad	1	500.00	500.00
<b>Subtotal (1)</b>				<b>\$15,665.16</b>
<b>2. Maquinarias y equipos</b>				
Gavetas	Unidad	50	9.00	450.00
Balanza digital	Unidad	1	75.00	75.00
Pallets	Unidad	10	6.00	60.00
Montacarga manual	Unidad	1	1,450.00	1,450.00
Mesa para clasificación	Unidad	2	250.00	500.00
<b>Subtotal (2)</b>				<b>\$2,535.00</b>
<b>3. Muebles y equipo de oficina</b>				
Escritorio	Unidad	2	60.00	120.00
Sillas	Unidad	2	55.00	110.00
Mueble archivadores	Unidad	1	100.00	100.00
Aire Acondicionado Split	Unidad	1	495.00	495.00
Computadora	Unidad	2	600.00	1,200.00
Copiadora e impresora	Unidad	1	620.00	620.00
Teléfono	Unidad	2	120.00	240.00
<b>Subtotal (3)</b>				<b>\$2,885.00</b>
<b>4. Terrenos</b>				
Terreno de planta	Unidad	1	30,000.00	30,000.00
<b>Subtotal (4)</b>				<b>\$30,000.00</b>
<b>Total</b>				<b>\$51,085.16</b>

#### 4.3.4. Ingeniería del Proyecto

<b>RESPONSABLE</b>	Gerencia General WILMAR
<b>OBJETIVO</b>	Verificación y cumplimiento de todos los procesos de la fruta desde su recolección en la finca hasta la entrega del producto al cliente en el exterior, cumpliendo los estándares y protocolos de calidad exigidos para su exportación.
<b>ALCANCE</b>	Incluir a todo el personal que participa en el proceso de exportación.

#### 4.3.5. Maquinarias y Equipos

Para la operación del proyecto de prefactibilidad de la empresa exportadora de pitahaya, es necesario el uso de herramientas, equipos y maquinarias que serán vitales en los procesos de producción. (Ver apéndice D)

#### 4.4. Estudio Administrativo

El estudio administrativo permitirá ejecutar la planeación, organización y control administrativa de la empresa exportadora de pitahaya, utilizando técnicas y recursos para su seguimiento

##### 4.4.1. Análisis Situacional

###### Planificación

**Misión:** Ser una empresa exportadora de pitahaya que garantice el respeto a los derechos laborales, impulsando el desarrollo profesional dentro de la empresa y ser participe en el involucramiento directo del manejo del medio ambiente de una manera ética y responsable.

**Visión:** Para el año 2025 posicionarse en el grupo de las mayores exportadoras de pitahaya a nivel local, cumpliendo las exigencias comerciales, de calidad y fitosanitarias que demanda la comunidad interna y el mercado comercial externo.

### **Políticas de selección de proveedores**

La política de proveedor permitirá definir los procesos para la selección, contratación de él/las personas jurídicas que serán los asociados de negocios con la empresa y que garantice una eficiente gestión. Wilmar seleccionara de acuerdo a los siguientes parámetros.

#### **Selección de proveedores**

- La empresa solicitara respaldos financieros para comprobación de su solvencia económica.
- La empresa solicitara cartas de referencia que acrediten experiencia con los clientes a que prestan servicio.
- La empresa evaluara los proveedores que mantengan precios referenciales de acuerdo al mercado en que se ofertan
- La empresa evaluara trimestralmente el servicio brindado de acuerdo a estándares de calidad.

#### **Derechos humanos y prácticas laborales**

- Los proveedores asociados de negocio de Wilmar darán un trato cordial y de respeto dentro y fuera de las instalaciones
- Garantizara que sus colaboradores se encuentren afiliados a la seguridad social
- Garantizara que sus colaboradores se desenvuelvan en un ambiente de seguridad e higiene
- Garantizara que sus empleados utilicen sus equipos de acuerdo a la actividad que vallan a desarrollar.
- Garantizara que sus empleados utilicen sus equipos de acuerdo a la actividad que vallan a desarrollar.

- Evitar toda forma de trabajo infantil dentro y fuera de las instalaciones.
- La empresa respetara los horarios de trabajo de acuerdo a los modelos de contratación vigentes y suscritos.

#### **Política de medio ambiente**

- Todo material de desecho será depositado en los recipientes de acuerdo a su respectiva clasificación e impacto al medio ambiente.
- Uso racional de los recursos energéticos en horas no laborables.
- Se prohíbe el consumo de cigarros y sustancias nocivas que afecten a la salud del colaborador de la empresa
- Minimizar la generación de residuos del proceso productivo.
- Realizar buenas prácticas para el control de la contaminación y manejo del medio ambiente, con la inclusión de todos los colaboradores.

#### **Política de cliente**

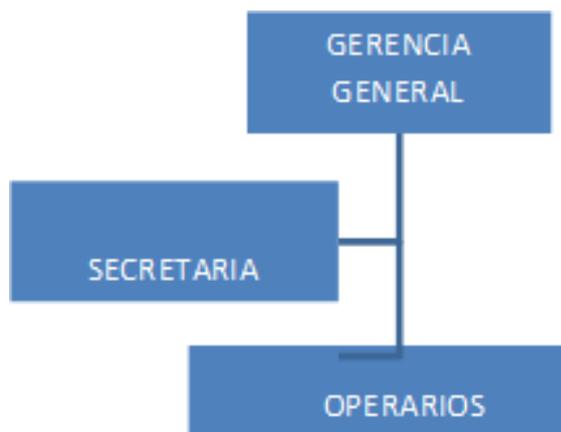
- Compromiso con el cliente: la actividad comercial de nuestra empresa exportadora va orientada a cubrir los requerimientos y expectativas de nuestros socios comerciales.
- Compromiso de mejora continua: es importante la revisión constante de los procesos de la organización por parte de la Gerencia General, garantizando de esta manera que el servicio que se brinda llegue a un nivel de excelencia y calidad.
- Compromiso con la excelencia: el involucramiento y sentido de responsabilidad de nuestros colaboradores internos de la organización, proyectan valores de compromiso y lealtad en busca de los objetivos organizacionales.

### **Valores institucionales**

- Respeto: todos los colaboradores de la empresa indistintamente del cargo que ostenten, se dirigirán con un vocabulario cortés y amable para efectos de una comunicación fluida dentro de la organización.
- Ambiente laboral: el clima laboral del entorno del trabajo, tendrá un impacto positivo en el desenvolvimiento y desarrollo profesional de todos los colaboradores, afectando directamente en su gestión cotidiana.
- Trabajo en equipo: la unión de esfuerzos, ideas y conocimientos, garantizarán el logro de objetivos de la empresa a corto y mediano plazo.
- Responsabilidad: los colaboradores de la empresa en sus funciones y actividades, serán responsables de los resultados que afecten a la operación.
- Puntualidad: este factor intrínseco de cada colaborador, permitirá que todas las actividades, procesos se cumplan dentro de los cronogramas establecidos para su ejecución.
- Comunicación: la buena comunicación entre los colaboradores permitirá que los procesos sean dinámicos y orientados a resultados a corto y mediano plazo.

#### **4.4.2. Organigrama**

El organigrama a implementar en la empresa exportadora es de tipo vertical lineal, asumiendo toda la responsabilidad en lo financiero, administrativo y comercial el Gerente General, dando las directrices y requerimientos necesarios para la operatividad de la empresa. Todos los departamentos comunicarán sus planes de actividad y gestión a la gerencia de acuerdo al flujo de actividades de la empresa.



*Figura 33* Organigrama de empresa exportadora

#### 4.4.3. Funciones de Talento Humano

Dentro de las funciones principales a desarrollar dentro de la empresa exportadora detallamos las siguientes:

**Gerente general:** es el representante legal de la empresa y estará a cargo de la administración y dirección de la organización.

##### Requerimientos del cargo

- Estudios de tercer nivel en Administración y/o Negocios Internacionales
- Experiencia de 3 años en posiciones de gerencia en empresas exportadoras
- Nivel de inglés avanzado escrito y hablado
- Excelentes relaciones comerciales
- Manejo de normas ISO y BASC
- Sexo indistinto
- Mayor de 35 años

##### Competencias

- Pensamiento estratégico
- Eficiencia comunicativa
- Comprensión de las dinámicas de mercado
- Trabajo en equipo

- Optimización de oportunidades
- Habilidad y estrategias de negociación

La contratación del gerente general se realizará en forma paralela a la constitución de la empresa por cuanto brindará el soporte en los temas administrativos, financieros y la elección del equipo de trabajo.

**Secretaria de gerencia:** persona responsable de brindar soporte al Gerente General en todo lo que concierne a temas administrativos, agendar citas y la comunicación efectiva entre los departamentos de la empresa.

#### **Requerimientos del cargo**

- Experiencia comprobada de al menos 2 años en empresas exportadoras
- Egresado o titulado en carreras de administración
- Nivel intermedio de inglés oral y escrito
- Manejo de paquetes de office
- Excelente redacción y ortografía
- Excelente redacción y ortografía
- Mayor de 25 años

#### **Competencias**

- Trabajo en equipo
- Comunicativa
- Asertiva
- Motivación de logro
- Liderazgo
- Resolución de conflictos

La contratación de la secretaria se realizará bajo la modalidad contractual de 3 meses a prueba y posterior a tiempo indefinido con jornadas completas de trabajo.

**Operario:** persona responsable del proceso de clasificación, embalaje y posterior embarque de la fruta en el proceso productivo.

#### **Requerimientos del cargo**

- Educación mínima bachiller
- Trabajo a presión
- Disponibilidad de tiempo (horarios rotativos y extendidos)
- Experiencia al menos dos años en empresas exportadoras y en procesos productivos
- Mayor de 30 años
- Sexo masculino

#### **Competencias**

- Trabajo en equipo
- Honradez
- Disciplina
- Comunicación

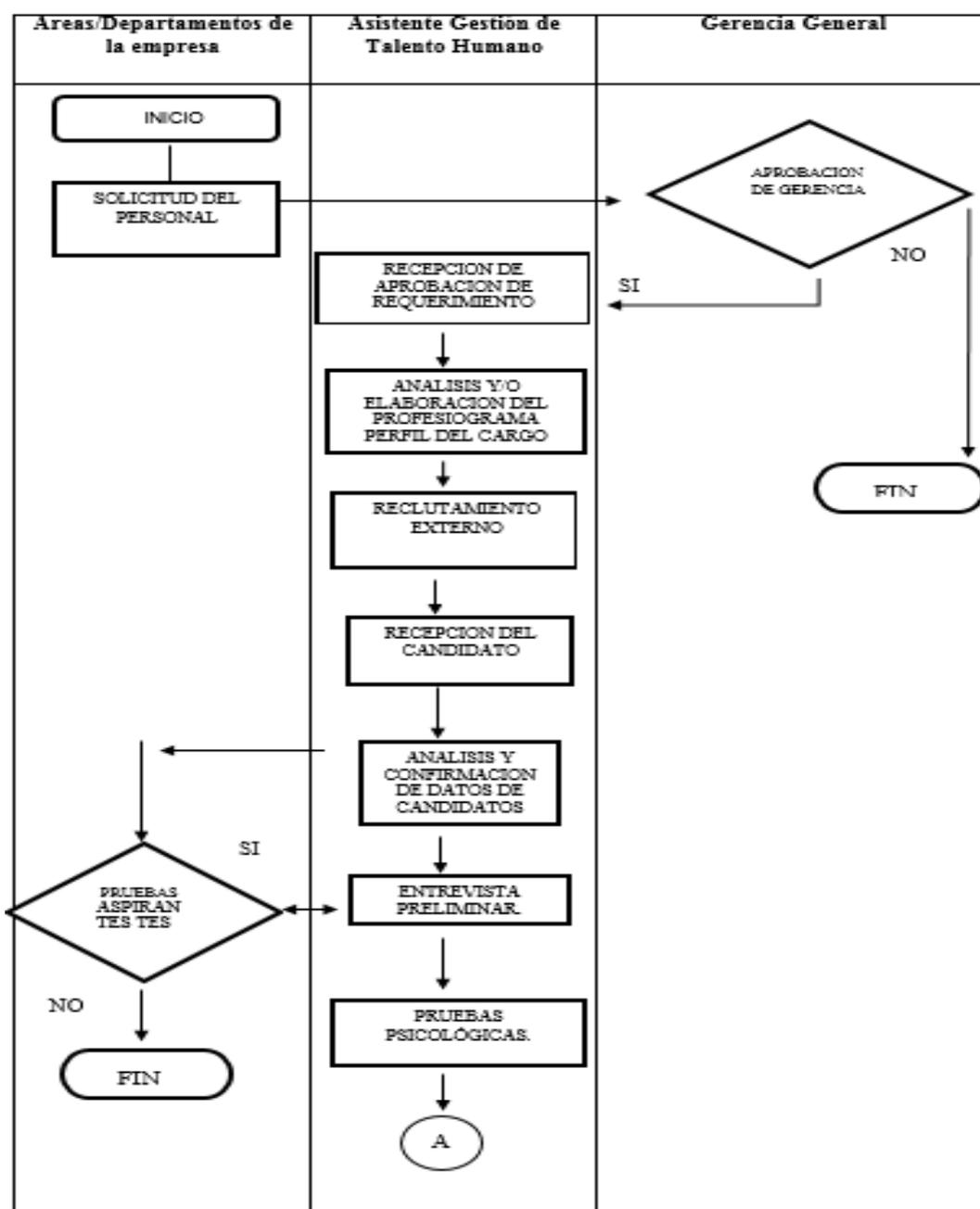
La contratación de personal de operarios se realizará cuando inicie producción en la planta y en jornadas rotativas de ser necesario.

#### **Proceso de reclutamiento y selección de personal**

- Receta la requisición del personal con los debidos vistos buenos.
- Análisis y/o elaboración de Profesiogramas.
- Responsable de reclutar al personal dentro de la empresa, de no existir candidatos calificados para cubrir la vacante se procederá:
- Colocar anuncios en la prensa escrita, web, multitrabajos y LinkedIn.
- Receptará los CV de los postulantes

- Realizar el análisis y confirmación de datos de los candidatos.
- Evaluación y valoración del aspirante.
- Dar seguimiento al candidato.
- Revisar los requisitos.
- Formalización del contrato.
- Inducción al colaborador

**Flujograma de contratación**



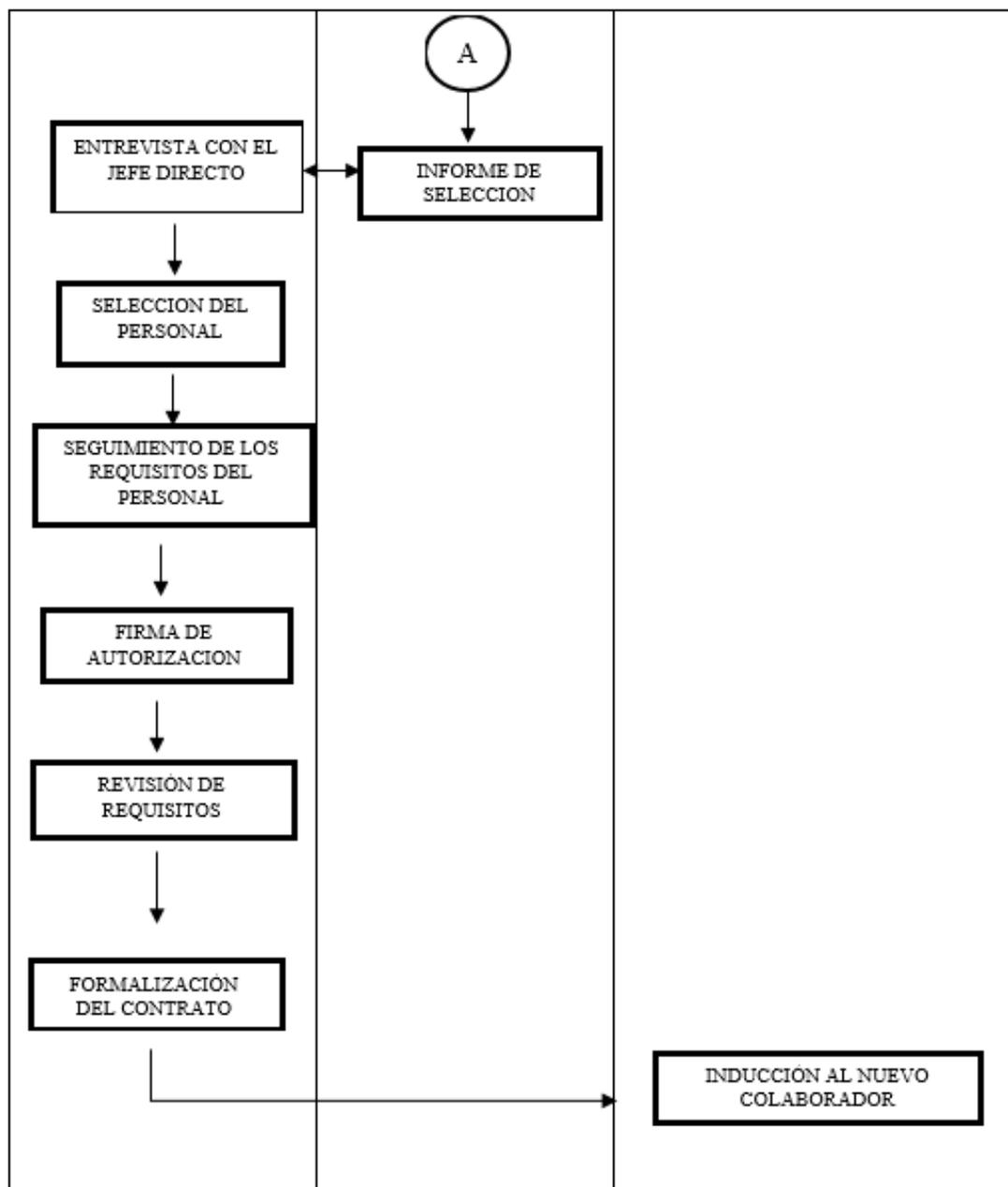


Figura 34 Flujo de proceso de contratación

La contratación de personal solicitada por alguna área de la empresa, se lo realizara previa requisición de personal, y pasara a análisis para su aprobación y ejecución por parte de la Gerencia General de acuerdo a las necesidades existentes de la operación.

## Requisición de personal

	REQUISICION DE EMPLEADO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO	CODIGO EQ-101-SGPRJ-RG-007-01 REV 00 PAGINA 1 DE 1
	<b>FECHA DE LA SOLICITUD (dd-mm-aaa)</b> <input type="text"/>	
<b>1. DATOS DE LA REQUISICIÓN</b>		
Nombre del Cargo a cubrir:		Departamento/Obra:
Nombre del Jefe Inmediato:		Área:
<b>2. MOTIVO DE LA REQUISICIÓN</b>		
EL PUESTO RESPONDE A (Marque):		
1. Cargo de Nueva Creación:	<input type="checkbox"/>	2. Ascensos: <input type="checkbox"/>
4. Renuncia del Titular:	<input type="checkbox"/>	5. Incapacidad: <input type="checkbox"/>
7. Terminó de Contrato:	<input type="checkbox"/>	8. Incremento de Labores: <input type="checkbox"/>
3. Re- Ubicación:	<input type="checkbox"/>	6. Licencia de Maternidad: <input type="checkbox"/>
Otro (Especifique): _____		
Nombre del Colaborador (Reemplazo): _____		
<b>TIEMPO DE VINCULACIÓN REQUERIDO (Marque):</b>		
Temporal:	<input type="checkbox"/>	Permanente: <input type="checkbox"/>
<b>3. PERFIL DEL CARGO</b>		
Sexo:	<input type="checkbox"/>	Estado Civil:
Edad:	<input type="checkbox"/>	Disponibilidad para Viajar:
Formación Académica Requerida para el Puesto:		
Bachiller	<input type="checkbox"/>	Profesional <input type="checkbox"/>
Técnico	<input type="checkbox"/>	Maestría <input type="checkbox"/>
		Estudiante Universitario <input type="checkbox"/>
		Otros: <input type="checkbox"/>
Experiencia:		
1-2 años	<input type="checkbox"/>	3-4 años <input type="checkbox"/>
		5-6 años <input type="checkbox"/>
		Otros: <input type="checkbox"/>
Conocimientos Requeridos para el Cargo:		
1.	<input type="text"/>	4.
2.	<input type="text"/>	5.
3.	<input type="text"/>	6.
Competencias Requeridas para el Cargo: (Calidad de Trabajo, Orientación a Resultados, Trabajo en Equipo)		
1.	<input type="text"/>	3.
2.	<input type="text"/>	4.
Funciones Principales del Puesto (Cargo de Nueva Creación)		
1.	<input type="text"/>	3.
2.	<input type="text"/>	4.
5.	<input type="text"/>	6.
<b>4. AUTORIZACIÓN</b>		
Sueldo Final:	<input type="text"/>	
Firmas de Autorización:		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	Jefe Inmediato
Gerencia	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	Jefe de Talento Humano
Jefe de Talento Humano	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	Visto Bueno
Visto Bueno	<input type="text"/>	

Figura 35 Requisición de personal

## **4.5. Estudio Legal**

### **4.5.1. Tipo de empresas**

El tipo de empresa inicialmente es considerada pequeña, la cual contara desde el inicio de la operación con un aproximado de tres a diez colaboradores entre personal administrativo y de operaciones, cantidad que irá en aumento o disminución de acuerdo a la necesidad operativa que se requiera.

### **Equipamiento**

La empresa exportadora se encontrará ubicada en el cantón Guayaquil, vía a Daule, por cuanto su ubicación geográfica es estratégica ya que es un sector que enlaza las vías principales del cantón con el resto de carreteras más importantes que conectan a provincias. Se garantiza el abastecimiento de agua potable, alumbrado eléctrico, conectividad a internet y las vías de acceso a la empresa se encuentran en buenas condiciones. La mano de obra operaria será contratada con personas que vivan en los alrededores de la instalación.

### **Volumen de facturación**

El volumen de las exportaciones no petroleras en lo que va del año va en ascenso en la Unión Europea lo que demuestra que los productos ecuatorianos tienen gran aceptación y demanda, lo que hace que estos sean competitivos con el resto de competidores. En gran medida el ingreso de los productos ecuatorianos a nuevos mercados internacionales ha sido posible gracias al trabajo del gobierno ecuatoriano en fomentar las alianzas, vínculos comerciales y de negocios con otros países, facilitando el intercambio de productos y servicios con aranceles bajos y en algunos casos sin cobrar este impuesto.



13.5 a EXPORTACIONES E IMPORTACIONES - PETRO  
TM: miles de USD FOB

ÁREA ECONÓMICA (1)	Ene - Mar 2019									
	Exportaciones					Importaciones				
	Petroteras		No Petroteras		Petroteras		No Petroteras			
	Miles de USD	TM	Miles de USD	TM	Miles de USD	TM	Miles de USD	TM	Miles de USD	
Comunidad Andina CAN	640.151	419.916	165.649	246.238	319.723	4.790	6.613	470.912	666.500	
Comunidad del Caribe CARICOM	3.265	0	0	1.634	3.023	0	0	4.115	1.688	
Comunidad Económica CEEAC	907	0	0	1.313	1.040	0	0	1.587	1.360	
Comunidad de Estados CELAC	1.392.187	2.795.281	1.092.256	453.832	575.131	569.930	340.042	909.688	1.384.644	
Grupo de los Ocho G 8 (5)	1.093.269	2.388.042	918.720	1.124.480	1.275.671	1.099.148	578.592	841.139	1.179.787	
Mercado Común Centroamericano	28.649	206.659	85.200	17.290	32.816	0	0	28.291	26.411	
Mercado Común del Sur MERCOSUR (3)	354.204	111	236,84	87.090	94.537	93	131	222.896	302.711	
Organización de Cooperación OCE	16.640	0	0	107.128	59.071	0,01	0,2	10.404	14.814	
Sistema Unitario de Comercio SUCRE	41.603	29.815	12.683	12.799	30.417	45	13	105.349	53.430	
Tratado de Libre Comercio NAFTA o TLCAN	864.969	2.306.295	895.964	403.901	701.752	1.081.978	537.197	754.667	946.470	
Trat. Libre Com. EE.UU. y CAFTA	692.016	2.498.384	975.255	408.585	714.240	1.025.547	536.140	517.152	759.313	
Unión Aduanera y Económica UAEAC	21	0	0	0	0	0	0	33	1.661	
Unión Europea UE (4)	560.139	0,0093	0,25	64,955	740.703	35,172	24,136	203,705	606.806	
Unión de Naciones Suramericanas UNASUR	1.108.425	1.161.971	454.113	411,77	478.878	4.917	6.850	784.964	1.090.140	

Figura 36 Exportaciones no petroleras 2019  
Adaptado de BCE

### Ámbito geográfico Población

España al año 2019 representa 47.007,367 de habitantes, con una tasa de crecimiento anual de 0.79%, tasa de desempleo de 17.1%, PIB per cápita de 38200 euros y un crecimiento del PIB de 3.1 %. La comunidad de Madrid tiene 6'661.949 de habitantes en total, los cuales los sectores de hombres representan 3.186.725 y las mujeres 3.475.224 de habitantes.

Tabla 28  
Población con relación de actividad económica

	2013	2014	2015	2016	2017
Población de 16 y más años	5.255,0	5.232,0	5.249,8	5.285,5	5.335,8
Hombres	2.495,7	2.481,8	2.489,2	2.505,7	2.528,1
Mujeres	2.759,3	2.750,2	2.760,6	2.779,9	2.807,7
<b>Activos</b>	3.387,6	3.341,1	3.390,1	3.364,2	3.354,7
Hombres	1.751,6	1.730,1	1.754,6	1.728,1	1.724,8
Mujeres	1.636,0	1.611,0	1.635,4	1.636,1	1.629,9
<b>Ocupados</b>	2.718,1	2.714,9	2.811,7	2.835,4	2.907,1
Hombres	1.414,9	1.419,6	1.459,7	1.468,8	1.504,2
Mujeres	1.303,2	1.295,4	1.352,1	1.366,7	1.402,9
<b>Parados</b>	669,5	626,2	578,3	528,8	447,6
Hombres	336,7	310,5	295,0	259,4	220,6
Mujeres	332,8	315,7	283,4	269,4	227,0
<b>Inactivos</b>	1.867,4	1.890,9	1.859,7	1.921,3	1.981,1
Hombres	744,1	751,7	734,6	777,5	803,3
Mujeres	1.123,3	1.139,2	1.125,1	1.143,8	1.177,7

Adaptado de Instituto de estadística, España

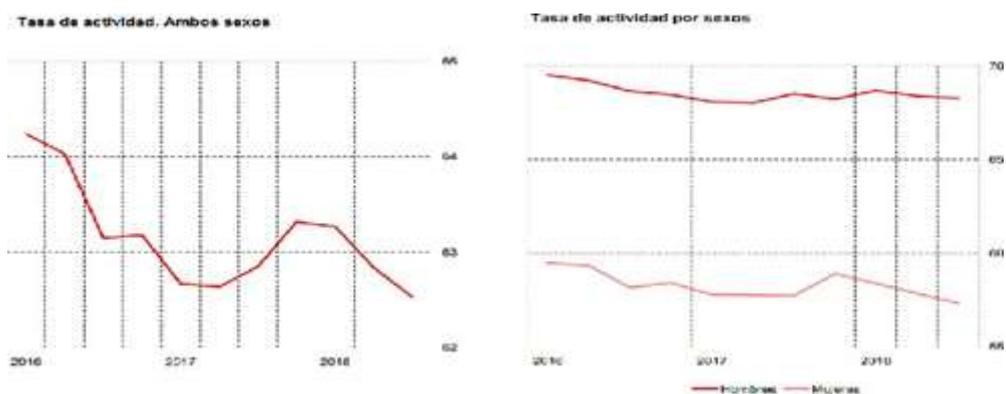


Figura 37 Tasa de actividad de ambos sexos  
Adaptado de Instituto de Estadísticas

### Actividad económica Competencia

En el Ecuador según reportes de PROECUADOR, se encuentran acreditados como exportadores de pitahaya 24 exportadores diseminados en las siguientes provincias: Chimborazo, Guayas, Pichincha, Morona Santiago y Santa Elena.

Tabla 29  
Registro de exportadores en Ecuador

Provincia	Nombre exportador
Chimborazo (1)	Ecuafields
Guayas (4)	Agroindustria Naturexotic Cía. Ltda.
	Hoyos-Garcés HOYGASA
	Pacific Star Panamerica Pacifistar S.A
	SBD Cía. Ltda.
Morona Santiago (17)	Finca Procel Cía. Ltda.
	Hidalgo Trelles Jorge Luis
	López Gómez Damián Gustavo Frutas Nanky
	Procel Olga Vyacheslavna
	Productora Ecuatoriana de Productos Exóticos ORGANPIT Cía. Ltda.
	Productora y comercializadora "HMB Exoticfruit" HMBLCOM Cía. Ltda.
	Rojas Calva Neli Patricio
	Agrícola PITACA Cía. Ltda.
	AmazonicFresh Cia.Ltda
	Corporación Empresarial Chock Industries ECOCHOCK Cía. Ltda.
	Equibusiness Cía. Ltda.
	Fruitsmere Exportadora Too Fruity S.A
	Frutaventura Cía. Ltda.
	Industrias Exportadoras "La Mana"
	INEXLAM C.A
	Jácome Díaz Mirian Fernanda
	Mountain Grown M-GROWN Cia. Ltda.
Patiño Romero Luis Darío	
Pitaya Bonanza EQ	
Productora Ecuatoriana de Frutas y Procesados DIAMONDFRUIT S.C.L	
Santa Elena (1)	Agrícola Puravida S.A AGRUPVIDA
Sto. Domingo (1)	FAYAVE

Adaptado de Agrocalidad

### Proveedores de pitahaya

Es importante para la empresa exportadora realizar alianzas comerciales con los proveedores que siembran y producen pitahaya en sus fincas, los cuales abastecerán de la fruta y permiten cubrir los compromisos de exportación adquiridos.

Agrocalidad tiene segmentado por provincia las fincas a nivel nacional, los cuales en su momento han recibido la visita y capacitación técnica por parte del personal del ente de gobierno y son los que otorgan las certificaciones de calidad que avalan que

la pitahaya es un producto exportable y de consumo para el cliente.

Tabla 30  
*Proveedores de pitahaya*

<b>Provincia</b>	<b>Proveedores</b>
Bolívar	3
Cañar	2
El Oro	4
Guayas	28
Esmeraldas	4
Imbabura	6
Los Ríos	19
Manabí	30
Morona Santiago	229
Napo	1
Orellana	1
Pastaza	2
Pichincha	12
Santa Elena	1
Santo Domingo	17
Sucumbíos	5
<b>Total</b>	<b>364</b>

Adaptado de Agrocalidad

### **Proveedores de tecnología e internet**

La importancia de contar desde el inicio de la operación con proveedores de tecnología como aliados estratégicos, contribuirán al desarrollo y éxito de la puesta en marcha del proyecto. A nivel nacional se cuenta con algunas alternativas comerciales y será escogida la que presente una mejor oferta, costo y valor agregado al servicio. Detallamos algunas a continuación: SAFI, Decisión C.A, Electrocom, Computadores y equipos Compuequip Dos S.A, EC Solutions, DESCA, Digiware, Adexus S.A, Sistran, Bantecdi Tecnología Digital Cía. Ltda., Cybercell, etc.

En forma paralela a la contratación de la empresa proveedora del software y

hardware para el emprendimiento, es necesario contratar el servicio de internet a lo cual se barajan algunas opciones para su futura contratación: Clicknet, CNT, Electrocom, Extreme, Claro, Netlife, TV cable, Mega Interactive, Panchonet, Puntonet, etc.

### **Proveedor de cajas**

Para el embalaje de la fruta, se tiene en consideración alternativas de proveedor de cartones, los cuales proveerán la cantidad de cajas a utilizar para él envío de la fruta. Es importante señalar que la medida del fruto va en función del tamaño de la caja. Detallamos los nombres de algunas empresas: Ensocorp S.A, Incarpalm Industria Cartonera S.A, Industria Cartonera Ecuatoriana, Conticarton, Procarsa



*Figura 38 Caja de embalaje de pitahaya  
Adaptado de cajas de exportación*

### **Proveedor de transporte**

Para el traslado de la fruta desde la empresa exportadora al puerto de embarque, es necesario contar con un aliado importante en la logística del negocio. La empresa de transporte debe garantizar el movimiento seguro y en los tiempos establecidos conforme al negocio que se hubiere contratado. Detallamos algunas de ellas: Montenegro y Cía., Transmontenegro, Transcorandina, Transmayorga, Constrape, Cartiz Cía. de transporte de carga etc.

**Cliente**

El objetivo de la administración de relaciones con los clientes es generar un elevado capital del cliente. El capital de los clientes es la suma de los valores de vida de todos los clientes de una empresa. Es evidente que cuanto más leales sean los clientes, mayor será el cliente de una empresa. (Dirección de Marketing, duodécima edición)

El consumidor final para el trabajo en desarrollo es la comunidad de Madrid que la componen 6`661,949 de habitantes, de los cuales la comercialización del producto va dirigido a la población económicamente activa que la componen 5`335,800 de personas mayores de 16 años, los cuales cuentan con independencia económica y poder adquisitivo.

## Gastos

Para el presente proyecto de pre factibilidad se realizó el costo que representara el pago por concepto de nómina para el personal operativo y administrativo de la empresa exportadora durante el primer año.

Tabla 31  
Tabla de sueldos de empleados

CARGO	DIAS	SUELDO	DECIMO	DECIMO	VACACIONES	APORTE	APORTE	TOTAL	OBSERVACION
			TERCER SUELDO	CUARTO SUELDO		PATRONAL 12,15%	PATRONAL 10,15%		
1 GERENTE GENERAL	30	\$ 2,000.00	\$166.67	\$32.83	\$ 83.33	\$ -	\$ 203.00	\$ 2,158.33	BENEFICIOS SOCIALES OPCIONALES
2 SECRET ARIA	30	\$ 600.00	\$50.00	\$32.83	\$ 25.00	\$ 72.90	\$ -	\$ 810.73	
3 OPERARIO	30	\$ 400.00	\$32,83	\$32,83	\$ 16,42	\$ 47,87	\$ -	\$ 553.95	
<b>TOTAL:</b>								<b>\$ 3880,52</b>	

## **Tipos de Sociedad**

El tipo de sociedad aplicado a este proyecto de pre factibilidad es de compañía por sociedad anónima y en un inicio va a estar constituida por dos accionistas que responderán de acuerdo a los requisitos y características de la misma. Se iniciará con el monto que se exige de 800 USD para efectos de constitución y celebración ante un notario público, previa aprobación de la Superintendencia de compañías y posterior ante el Registro Mercantil

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. La compañía es una “sociedad” , con ellos se quiere significar que existe una pluralidad de personas con ánimo de asociarse , unir capitales para emprender en operaciones y participar de sus utilidades. (Curso de Legislación Societaria )

## **Tabla de Requisitos**

Toda empresa de sociedad anónima tiene carácter de capitalista y en consecuencia sus principales características son:

- El capital puede constituir o aumentar mediante suscripción pública.
- Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o privado con finalidad social o pública podrán constituirse con uno o más accionistas. En el caso de que participen personas naturales o privadas, se requiere para la constitución por lo menos dos accionistas.
- El capital está dividido en acciones representadas por títulos absolutamente negociables, es decir que no se requiere el consentimiento de los demás accionistas. El inversionista entonces puede recuperar su capital con facilidad en cuanto a trámites se refiere.

- La administración este desligada de la titularidad del capital. Los accionistas no se pueden reservar exclusividad para sí la administración.
- La compañía tendrá un capital suscrito mínimo de 800 USD
- Están sujetas a control total o parcial de la superintendencia de compañías
- El fondo de reserva legal se formará tomando de las utilidades liquidas un porcentaje no menor de un diez por ciento
- La convocatoria a junta general de accionistas debe hacerse en uno de los periódicos de mayor de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación por lo menos al fijado para su reunión.
- Las obligaciones con derecho a voto lo tendrán en proporción a su valor pagado (Curso de Legislacion Societaria )

Para efectos de constitución y requisitos de la empresa de sociedad anónima, detallamos a continuación la documentación a presentar:

Tabla 32  
Constitución y requisitos de sociedades anónimas

CONSTITUCIÓN SIMULTANEA Y REQUISITOS DE FUNCIONALIDAD PARA SOCIEDADES ANÓNIMAS													
<b>Pasos para constitución</b>	Lugar y fecha en que se celebra el contrato	Nombre, nacionalidad, domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyen la compañía y su voluntad de fundarla	Objeto social debidamente concretado	Denominación y duración	Importe del capital con la expresión de número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase (ordinarias, preferidas), así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores de capital	Domicilio de la compañía	Forma de administración y facultad de los administradores	Forma y épocas de convocar a las juntas generales	La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan representación legal en la compañía.	Las normas de reparto de utilidades	La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente	La indicación de lo que cada accionista suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a estos y la parte de capital no pagado.	La forma de proceder a la designación de liquidadores
<b>Requisitos de funcionalidad</b>	Debe regularse la estructura de gobierno, administración y fiscalización de la compañía. Debe señalarse el administrador que tendrá la representación legal de la compañía		Se presenta a la superintendencia de compañías tres copias notariales de la escritura solicitándole, con firma de abogado la aprobación de la constitución, junto con el certificado de afiliación de la compañía a la cámara correspondiente. Las que tienen como objeto social el comercio no requieren presentar esta afiliación		La superintendencia de compañías de aprobarla dispondrá su inscripción en el registro mercantil			Se publicará por una sola vez en el mayor diario de cobertura nacional en el domicilio de la compañía un extracto de la escritura y la razón de su aprobación. Una edición del periódico se entregará en la superintendencia de compañías		Se inscribirá en el registro de sociedades de la superintendencia de compañías la que se acompañará el certificado de RUC, copia del nombramiento de los nombramientos del representante legal y del administrador que subroga al representante legal, copia de la escritura de constitución con las razones que debe sentar el notario que otorgó la escritura y el registrador mercantil conforme se ordene en la resolución aprobatoria.			

**Permisos de Funcionamiento**

WILMAR empresa exportadora de pitahaya en forma paralela a su constitución legal, deberá obtener los permisos de funcionamiento correspondientes con los entes que emiten la documentación necesaria de acuerdo al objeto de creación del proyecto de pre factibilidad. Entre estos se encuentran: Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, Servicio de Rentas Internas, Ministerio de Productividad, Municipio de Guayaquil., ARCSA, etc.

Tabla 33  
Permisos de funcionamiento

Enunciado	Institución que emite	Descripción del documento	Requisitos
Registro único de contribuyentes	Servicio de Rentas Internas	El Registro Único de Contribuyentes (RUC), es el número que identifica a una persona natural o jurídica que realiza una actividad económica.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Copia de la cédula a color</li> <li>2. Copia de certificado de votación a color.</li> <li>3. Planilla de servicio básico: Luz, agua o teléfono</li> </ol>
Certificado de uso de suelo	Gobierno Autónomo Descentralizado de Guayaquil	Documento que identifica la factibilidad para ejercer una actividad económica en una dirección específica del cantón.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Copia de la cédula y certificado de votación a colores.</li> <li>2. Copia de predios urbanos.</li> <li>3. Copia de RUC o que deberá contener la misma dirección del predio urbano.</li> <li>4. Petición dirigida al alcalde.</li> </ol>
Permiso del Cuerpo de Bomberos	Cuerpo de Bomberos Cantón Guayaquil. Dirección: Baquerizo Moreno entre Av. 9 de octubre y P. Icaza. Teléfono 3714840 ext. 100	Documento que certifica que el inmueble cumple con la normas de prevención de incendios.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Certificado de Uso de suelo.</li> <li>2. Copia de la cédula y certificado de votación a colores.</li> <li>3. Copia de predios urbanos.</li> <li>4. Copia de Ruc o que deberá contener la misma dirección del predio urbano.</li> <li>5. Petición dirigida al jefe del Cuerpo de Bomberos.</li> </ol>

Enunciado	Institución que emite	Descripción del documento	Requisitos
Permiso de funcionamiento, patente y tasa de habilitación	Gobierno Autónomo Descentralizado de Guayaquil	Documento municipal que habilita el desarrollo de actividades económicas (industriales, comerciales y/o de servicio) en establecimientos, acorde a las condiciones determinadas en las Ordenanzas Municipales referente al uso de suelo y los requerimientos constructivos, ambientales y de seguridad regulados para cada tipo de actividad.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Certificado de uso de suelo</li> <li>2. Permiso del cuerpo de bomberos.</li> <li>3. Copia de última planilla de agua cancelada.</li> <li>4. Copia de la cédula y certificado de votación a colores</li> <li>5. Copia de predios urbanos</li> <li>6. Copia de RUC o que deberá contener la misma dirección del predio urbano</li> <li>7. Petición dirigida al alcalde</li> </ol>
Emisión de Registro Único de Mi Pymes. (Categorización)	Ministerio de Industrias y Productividad	Trámite orientado a categorizar a las micro, pequeñas y medianas empresas que realicen actividad económica y proporcionar el Registro Único de MIPYMES (RUM), documento válido para efectuar trámites en otras instituciones del Estado y acceder a beneficios que ofrece el MIPRO.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Registro Único de Contribuyentes - RUC activo o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) activo.</li> <li>2. Dirección de correo electrónico actualizada en el SRI.</li> </ol>

Enunciado	Institución que emite	Descripción del documento	Requisitos
Permiso de funcionamiento sanitario.	Agencia Nacional de Regulación, Control y vigilancia sanitaria	Documento que emite el Ministerio de Salud como requisito previo para que un establecimiento en una ubicación determinada pueda operar, en cumplimiento de la legislación vigente que previene el impacto que los establecimientos puedan generar sobre el ambiente y la salud pública durante su funcionamiento.	<p>Requisitos verificados en línea:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Número de Cédula del representante legal del establecimiento.</li> <li>2. Número de cédula y datos del responsable técnico de los establecimientos que lo requieren.</li> <li>3. Número de (RUC/RISE)</li> <li>4. Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Formulario de solicitud (129-AL-002-REQ-01) a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE).</li> <li>2. Declaración que el producto cumple con la Norma Técnica Nacional respectiva previo análisis de laboratorio particular autorizado por ellos.</li> <li>3. Descripción general del proceso de elaboración del producto.</li> <li>4. Diseño de la etiqueta o rótulo del producto.</li> <li>5. Declaración del tiempo de vida útil del producto.</li> <li>6. Especificaciones físicas y químicas del material del envase.</li> <li>7. Descripción del código del lote.</li> </ol>
Registro Sanitario	Agencia nacional de Regulación, Control y vigilancia sanitaria (ARCSA)	Documento que autoriza a una persona natural o jurídica para fabricar, envasar, importar o exportar un producto destinado al consumo humano.	

## **Conclusiones**

En el presente capítulo detallamos las conclusiones más relevantes que destacamos a continuación:

Las herramientas de entrevistas y encuestas formuladas a gerentes, agricultores y personas en el exterior respectivamente, sirvieron como datos relevantes como parte del proceso de investigación llevado a cabo como primera fuente de información.

El estudio de mercado mostrado en cifras y proyecciones numéricas en sus distintas aristas de composición, evidenciaron la importancia de su realización para la toma de decisiones con respecto al potencial consumidor.

Los estudios organizacionales y administrativos relacionados al proyecto, brindaron un esquema organizacional racionado y austero en función con los procesos administrativos que la empresa demande en operación.

Finalmente, el estudio técnico, en base a lo aportado e investigado, proyecta una visión clara y analizada con respecto a los recursos que se cuente en temas relacionados específicamente en la operación de la empresa.

## **Recomendaciones**

En base a la realización del presente capítulo con la propuesta de la empresa exportadora de pitahaya, se recomienda la puesta en práctica del proyecto en mención, por cuanto todos los factores que intervienen en todo el proceso de comercialización son medibles y alcanzables, utilizando todos los recursos logísticos, humanos y tecnológicos para su ejecución.

## **Capítulo V**

### **5. Propuesta**

#### **5.1. Título de la Propuesta**

Proyecto de prefactibilidad para financiar la inversión de una empresa exportadora de pitahaya

#### **5.2. Autores de la Propuesta**

Tecnólogo Sergio Enrique Wilson Martinez

#### **5.3. Área que cubre la propuesta**

Comunidad de Madrid, España

#### **5.4. Empresa Auspiciante**

Ninguna

#### **5.5. Fecha de Presentación**

Febrero del 2020

#### **5.6. Fecha de Terminación**

Diciembre del 2019

#### **5.7. Duración del proyecto**

En base a los estudios efectuados se estima una duración de siete a ocho meses para el inicio de operaciones de la empresa exportadora de pitahaya

#### **5.8. Participantes del Proyecto**

- Personal administrativo y operativo de empresa exportadora.
- Proveedores y personal que interviene en la cadena logística
- Futuros consumidores (comunidad de Madrid)
- Otros

### **5.9. Objetivo General de la Propuesta**

Determinar estudio financiero para la pre factibilidad del proyecto de inversión con cifras numéricas para el inicio del emprendimiento.

### **5.10. Objetivos Específicos**

- Analizar la proyección de venta de cajas exportadas en los cinco primeros años
- Evaluar que toda la documentación financiera de la empresa sea manejada de una forma responsable y austera, y que permita la toma de decisiones oportunamente cuando se lo requiera.

### **5.11. Beneficiarios Directos**

En la elaboración del presente documento se determinó que los beneficiarios directos son los potenciales consumidores de la fruta a ser exportada y en el ámbito local con la creación de la empresa, se apertura plazas de trabajo a personas en situación de desempleo.

### **5.12. Beneficiarios Indirectos**

En la elaboración de la propuesta, se determinó que los beneficiarios indirectos son las personas naturales o jurídicas que intervienen en la cadena de producción y exportación, y que incluye desde la siembra de la fruta, proveedores, hasta culminar con la entrega de la pitahaya en puerto de destino.

### **5.13. Impacto de la Propuesta**

El impacto y la expectativa generada por la propuesta de prefactibilidad para la creación de la empresa exportadora, se detalla a continuación:

- Ingresos o rentas para el estado que son producto de la exportación de la fruta
- Comercialización a nivel internacional de la pitahaya amarilla
- Apertura de plazas de trabajo e inserción laboral en el aparato productivo.

- Nueva empresa exportadora de pitahaya en el mercado ecuatoriano

#### **5.14. Descripción de la Propuesta**

En el proyecto de prefactibilidad para determinar los costos de inversión para la creación de una empresa exportadora de pitahaya, se detallan los siguientes aspectos:

- Se inicia la operación con capital propio que aportan los socios que componen la empresa y el valor restante por un crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional para proyectos de inversión.
- Creación de plazas de trabajo e inserción laboral de personas en desempleo
- Fomentar la oferta exportable del país a nuevos mercados en el exterior.
- Incentivar la producción de la pitahaya a mayor escala
- Ubicación estratégica de la instalación de la empresa
- Modelo de emprendimiento para nuevos emprendedores

##### **5.14.1. Ingresos**

Los ingresos por las ventas anuales de pitahaya al comprador del exterior, en el primer año suman 295,526.40 USD, con una proyección del 10% a partir del segundo año, con un precio de 5.92 USD por cada caja vendida en el inicio del proyecto de exportación.

Tabla 34  
*Venta de caja de pitahaya*

<b>INGRESOS POR VENTAS DE CAJAS DE PITAHAYA</b>						
<b>1,1</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	
Unidades						
Vendidas	49,920	54,912	60,403	66,444	73,088	
Precio						
Unitario	\$ 5.52	\$ 6.07	\$ 6.68	\$ 7.35	\$ 8.08	
Ventas						
Mensuales	\$ 22,969.36	\$27,792.92	\$33,629.44	\$40,691.62	\$49,236.86	
Ventas						
Anuales	\$ 275,632.31	\$333,515.09	\$403,553.26	\$488,299.44	\$590,842.33	
Unidades						
Mensuales	4,160	4,576	5,034	5,537	6,091	
Unidades						
Diarias	208	229	252	277	305	

#### **5.14.2. Costos de materiales directos**

Los costos de materiales directos para poner en ejecución el emprendimiento, fueron proyectados financieramente de forma mensual y anual, y en los que se incluye desde la fruta para la exportación, documentación aduanera y material que servirá para el proceso de embalaje de las cajas que contiene la pitahaya.

Tabla 35  
Costos de operación

Descripción	COSTOS DE OPERACIÓN (MPD)					
	cantidad		Precio Unitario	Total	Mensual	Anual
Pitahaya	6240	caja	\$ 3,00	\$ 18.720,00	\$ 18.720,00	\$ 149.760,00
THCO	1		\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 165,00	\$ 1.320,00
Declaración de exportador ( aplica por BL)	1		\$ 32,00	\$ 32,00	\$ 32,00	\$ 256,00
Doc Fee ( aplica por BL)	1		\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 520,00
Container Management ( aplica por contenedor)	1		\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 1.080,00
Adm Fee ( aplica por contenedor)	1		\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 520,00
Gastos locales naviera ( aplica por contenedor)	1		\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 120,00
Exportación a consumo	1		\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.200,00
Elaboración y certificación de certificado de origen	1		\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 240,00
Emisión de certificado honorario	1		\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 600,00
Honorario de coordinación inspección antinarcótico	1		\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 480,00
Honorario de aforo físico	1		\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 480,00
Honorario obtención TOKEN	1		\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 2.000,00
Pago de porte por contenedor	1		\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 800,00
Costo por aforo físico	1		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 2.400,00
Costo por inspección antinarcóticos	1		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 2.400,00
Transporte de carga hasta el Pto. Guayaquil	1		\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 3.840,00
Clip pon	1		\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 2.000,00
Candado satelital	1		\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 560,00
<b>Cajas para empaques</b>	6240	Unidades	\$ 0,10	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 4.992,00
<b>Kit paletero ( sunchos más grapas)</b>	1	Kit	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 160,00
<b>Esquineros</b>	800	Unidades	\$ 0,52	\$ 416,00	\$ 416,00	\$ 3.328,00
<b>Bombita</b>	2080	Mts	\$ 0,30	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 4.992,00
<b>Etiquetas</b>	449280	Unidades	\$ 0,00	\$ 89,86	\$ 89,86	\$ 718,85
<b>Total</b>				<b>\$ 23.095,86</b>	<b>\$ 23.095,86</b>	<b>\$ 184.766,85</b>

### 5.14.3. Financiamiento del Proyecto

WILMAR, empresa exportadora de pitahaya para el inicio de operaciones, estima una inversión inicial de 91,336.80 USD, aportando para el proyecto con un capital propio de los socios de 22,834,20 USD que representa un 25% del total. Se accede a un préstamo bancario financiado por la Corporación Financiera con una tasa del 16.08% por una cantidad de 68,502.60 USD y pagaderos a tres años con una cuota mensual fija de 2,429.03 USD. **(Ver apéndice E, tabla de amortización)**

Tabla 36  
*Financiamiento Bancario*

<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>BANCARIO</b>	
Inversión Total	\$91,336.80	100%
(,)Capital Propio	\$22,834.20	25%
Total Requerido	\$68,502.60	75%

Se accede a un préstamo bancario por parte de la CFN para proyectos de inversión, con una tasa del 16.08% por una cantidad de 68,502.60 USD y pagaderos a tres años con una cuota mensual fija de 2,429.03 USD. **(Ver apéndice E, tabla de amortización)**

Tabla 37  
*Capital prestado*

<b>CAPITAL PRESTADO</b>	<b>\$68,502.60</b>
Años de Financiamiento	3
Pagos	12
Interés de Gracia	0
Tasa de Interés Activa	16.61%
Número de Pagos	36

Tabla 38  
Capital más interés de préstamo

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Gasto anual del financiamiento</b>	\$9,961.06	\$6,519.87	\$2,461.52	\$ -	\$ -
<b>Amortización de capital</b>	\$19,187.29	\$22,628.48	\$6,686.83	\$ 0.00	\$ 0.00

#### 5.14.4. Evaluación Financiera

El cálculo del valor actual neto y la tasa interna de retorno, permite tomar la decisión responsable de invertir o desistir de la inversión. El VAN indica el valor futuro del dinero que va a retornar del proyecto en diferentes periodos, recuperando la inversión, cubriendo los costos y obteniendo utilidades. La TIR, es la tasa financiera de rendimiento, o tasa de retorno efectivo. En el presente proyecto el VAN es de 365,296 71 USD y la TIR de 71%, inversión que se recupera en los cinco años en que se planifico el emprendimiento:

Tabla 39  
VAN y TIR

<b>RENTABILIDAD DEL PROYECTO</b>	
<b>VAN</b>	\$ 365,296.71
<b>TIR</b>	71%

#### 5.14.5. Evaluación Económica

El punto de equilibrio determina el momento financiero en que WILMAR no obtiene ganancias y menos aún se genera algún factor de pérdida económica en la exportación de la fruta, a lo cual el primer año de exportaciones, el punto de equilibrio anual es de 29,114 cajas de pitahaya; 2,426 cajas mensuales. El equilibrio

anual representado en valores es de 160,752.97 USD y 13,396.08 USD mensualmente. El precio de venta de la caja es 5.52 USD al comprador de la fruta, con una utilidad por unidad de 1.82 USD.

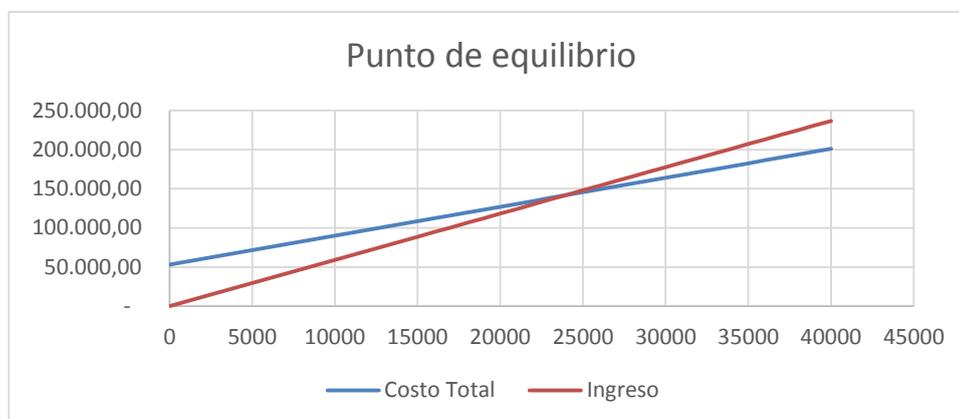


Figura 39 Punto de equilibrio

Tabla 40  
Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$5.52	\$6.07	\$6.68	\$7.35	\$ 8.08
(-) Costo Variable	<b>\$3.70</b>	<b>\$3.81</b>	<b>\$3.93</b>	<b>\$4.04</b>	<b>\$ 4.17</b>
(=) Contribución marginal	1.82	2.26	2.,75	3.30	\$ 3.92
Costos fijos	\$52,994.12	\$50,843.93	\$48,115.30	\$47,023.39	\$48,434.09
Punto de equilibrio anual	<b>29114</b>	22484	17469	14230	12361
unidad					
Punto de equilibrio mensual	2426	1874	1456	1186	1030
unidad					
Punto de equilibrio anual	\$160,752.97	\$136,559.85	\$116,710.20	\$104,574.40	\$99,928.85
Punto de equilibrio mensual	\$13,396.08	\$11,379.99	\$9,725.85	\$8,714.53	\$8,327.40
mensual \$					

#### **5.14.6. Estado Financiero**

El estado de resultados brindara la información de las ganancias y pérdidas durante el ejercicio económico de la empresa.

El balance general de WILMAR estará compuesto por todos sus activos, ya sean estos bienes muebles, inmuebles, cuentas por cobrar, terrenos, maquinarias, etc. y los pasivos con sus obligaciones por honrar, préstamos e impuestos que la ley exige.

Esta documentación puede ser solicitada en cualquier momento para la revisión de la misma por parte de los socios de la empresa.

Tabla 41  
Estado de resultado proyectado

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
<b>VENTAS</b>	\$ 275.632,3	\$ 333.515,1	\$ 403.553,3	\$ 488.299,4	\$ 590.842,3	
(-) Costo de venta	\$ 196.880,2	\$ 200.479,8	\$ 204.145,3	\$ 207.877,7	\$ 211.678,4	
<b>Utilidad bruta</b>	\$ 78.752,1	\$ 133.035,2	\$ 199.408,0	\$ 280.421,7	\$ 379.163,9	
<b>(-) GASTOS</b>						
<b>Gastos Administrativos:</b>						
Sueldos y Salarios	\$ 32.939,6	\$ 33.541,8	\$ 34.155,1	\$ 34.779,6	\$ 35.415,5	
Alquiler del local	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Suministros de Oficina	\$ 80,0	\$ 81,5	\$ 83,0	\$ 84,5	\$ 86,0	
Servicios básicos	\$ 410,0	\$ 417,5	\$ 425,1	\$ 432,9	\$ 440,8	
Depreciación	\$ 762,3	\$ 762,3	\$ 762,3	\$ 762,3	\$ 762,3	
Amortización	\$ 1.600,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>Total Gastos Administrativos</b>	\$ 35.791,9	\$ 34.803,1	\$ 35.425,5	\$ 36.059,2	\$ 36.704,6	
<b>Gastos de Ventas:</b>						
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Sueldos y Salarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>Total Gastos de Ventas</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>TOTAL GASTOS</b>	\$ 35.791,9	\$ 34.803,1	\$ 35.425,5	\$ 36.059,2	\$ 36.704,6	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 42.960,2	\$ 98.232,1	\$ 163.982,5	\$ 244.362,5	\$ 342.459,3	
Gastos Financieros	\$ 9.961,1	\$ 6.519,9	\$ 2.461,5	\$ -	\$ -	
<b>utilidad antes de participación a trabajadores</b>	\$ 32.999,1	\$ 91.712,3	\$ 161.521,0	\$ 244.362,5	\$ 342.459,3	

<b>ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO</b>											
Participación Trabajadores	<b>15%</b>	\$	4.949,9	\$	13.756,8	\$	24.228,1	\$	36.654,4	\$	51.368,9
<b>utilidad antes de impuesto a la renta</b>		\$	28.049,3	\$	77.955,4	\$	137.292,8	\$	207.708,1	\$	291.090,4
Impuesto a la Renta	<b>22%</b>	\$	6.170,8	\$	17.150,2	\$	30.204,4	\$	45.695,8	\$	64.039,9
<b>utilidad antes de reserva legal</b>		\$	21.878,4	\$	60.805,2	\$	107.088,4	\$	162.012,3	\$	227.050,5
Reserva legal	<b>10%</b>	\$	2.187,8	\$	6.080,5	\$	10.708,8	\$	16.201,2	\$	22.705,1
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$	<b>19.690,6</b>	\$	<b>54.724,7</b>	\$	<b>96.379,6</b>	\$	<b>145.811,1</b>	\$	<b>204.345,5</b>

Tabla 42  
Estado de situación financiera proyectado

<b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO</b>						
<b>ACTIVOS</b>	<b>BG Inicial</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>CORRIENTE</b>						
Caja - Bancos	\$ 38.651,6	\$ 54.825,8	\$ 113.551,2	\$ 218.240,6	\$ 408.932,8	\$ 669.804,2
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios Materia Prima y Materiales	\$ -	\$ 16.406,7	\$ 16.706,7	\$ 17.012,1	\$ 17.323,1	\$ 17.639,9
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 38.651,6</b>	<b>\$ 71.232,5</b>	<b>\$ 130.257,8</b>	<b>\$ 235.252,7</b>	<b>\$ 426.255,9</b>	<b>\$ 687.444,1</b>
<b>FIJO</b>						
Terreno, Construcciones y Adecuaciones	\$ 38.430,5	\$ 38.430,5	\$ 38.430,5	\$ 38.430,5	\$ 38.430,5	\$ 38.430,5
Muebles y Enseres	\$ 825,0	\$ 825,0	\$ 825,0	\$ 825,0	\$ 825,0	\$ 825,0
Maquinaria	\$ 8.319,7	\$ 8.319,7	\$ 8.319,7	\$ 8.319,7	\$ 8.319,7	\$ 8.319,7
Vehículo	\$ 1.450,0	\$ 1.450,0	\$ 1.450,0	\$ 1.450,0	\$ 1.450,0	\$ 1.450,0
Equipos de Cómputo	\$ 2.060,0	\$ 2.060,0	\$ 2.060,0	\$ 2.060,0	\$ 2.060,0	\$ 2.060,0
Equipos de oficina		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ (762,3)	\$ (1.524,6)	\$ (2.286,9)	\$ (3.049,2)	\$ (3.811,5)
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 51.085,2</b>	<b>\$ 50.322,9</b>	<b>\$ 49.560,6</b>	<b>\$ 48.798,3</b>	<b>\$ 48.036,0</b>	<b>\$ 47.273,7</b>
<b>DIFERIDO</b>						
Otros Activos	\$ 1.600,0	\$ 1.600,0				
(-) Amortización Acumulada		\$ (1.600,0)				
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$ 1.600,0</b>	<b>\$ -</b>				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 91.336,8</b>	<b>\$ 121.555,3</b>	<b>\$ 179.818,4</b>	<b>\$ 284.050,9</b>	<b>\$ 474.291,9</b>	<b>\$ 734.717,7</b>

---

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO**


---

**PASIVOS****CORRIENTE**

Cuentas por pagar proveedores	\$	16.406,7	\$	16.706,7	\$	17.012,1	\$	17.323,1	\$	17.639,9
Participación Trabajadores	\$	4.949,9	\$	13.756,8	\$	24.228,1	\$	36.654,4	\$	51.368,9
Impuesto a la Renta	\$	6.170,8	\$	17.150,2	\$	30.204,4	\$	45.695,8	\$	64.039,9
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$</b>	<b>27.527,4</b>	<b>\$</b>	<b>47.613,7</b>	<b>\$</b>	<b>71.444,7</b>	<b>\$</b>	<b>99.673,3</b>	<b>\$</b>	<b>133.048,7</b>

**OTROS PASIVOS**

Deuda a Largo Plazo	\$	68.502,6	\$	49.315,3	\$	26.686,8	\$	-	\$	-
<b>TOTAL OTROS PASIVOS</b>	<b>\$</b>	<b>68.502,6</b>	<b>\$</b>	<b>49.315,3</b>	<b>\$</b>	<b>26.686,8</b>	<b>\$</b>	<b>-</b>	<b>\$</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$</b>	<b>68.502,6</b>	<b>\$</b>	<b>76.842,7</b>	<b>\$</b>	<b>74.300,5</b>	<b>\$</b>	<b>71.444,7</b>	<b>\$</b>	<b>99.673,3</b>

**PATRIMONIO**

Capital Social	\$	100,0	\$	100,0	\$	100,0	\$	100,0	\$	100,0
Aporte socios	\$	22.734,2	\$	22.734,2	\$	22.734,2	\$	22.734,2	\$	22.734,2
Reserva legal			\$	2.187,8	\$	8.268,4	\$	18.977,2	\$	35.178,4
Utilidad Neta del Ejercicio			\$	19.690,6	\$	54.724,7	\$	96.379,6	\$	145.811,1
Utilidades Acumuladas					\$	19.690,6	\$	74.415,3	\$	170.794,9
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$</b>	<b>22.834,2</b>	<b>\$</b>	<b>44.712,6</b>	<b>\$</b>	<b>105.517,9</b>	<b>\$</b>	<b>212.606,3</b>	<b>\$</b>	<b>374.618,6</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$</b>	<b>91.336,8</b>	<b>\$</b>	<b>121.555,3</b>	<b>\$</b>	<b>179.818,4</b>	<b>\$</b>	<b>284.050,9</b>	<b>\$</b>	<b>474.291,9</b>

#### **5.14.7. Flujo de Caja**

El flujo de caja permite revisar los ingresos y egresos del efectivo en un determinado tiempo del ejercicio económico. La diferencia de lo que ingresa y sale del recurso monetario es el flujo neto y esto es un factor importante de la empresa, ya que evidencia de una manera rápida la liquidez de la empresa.

Contar con el flujo de caja actualizado, al responsable del área financiera permitirá determinar los costos variables y fijos, atender contingencias económicas urgentes, realizar compras no programadas, anticiparnos a futuros déficit, etc.

Tabla 43  
Presupuesto de efectivo

<b>PRESUPUESTO DE EFECTIVO</b>						
	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>						
<b>INGRESOS</b>	\$ 275.632,31	\$ 333.515,09	\$ 403.553,26	\$ 488.299,44	\$ 590.842,33	
(-)Costos de ventas	\$ 196.880,22	\$ 200.479,84	\$ 204.145,28	\$ 207.877,74	\$ 211.678,44	
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 78.752,09	\$ 133.035,24	\$ 199.407,97	\$ 280.421,70	\$ 379.163,89	
	29%	40%	49%	57%	64%	
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>						
Gastos Administrativos	\$ 35.791,90	\$ 34.803,10	\$ 35.425,48	\$ 36.059,24	\$ 36.704,59	
Gastos de Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	\$ 35.791,90	\$ 34.803,10	\$ 35.425,48	\$ 36.059,24	\$ 36.704,59	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 42.960,19	\$ 98.232,14	\$ 163.982,49	\$ 244.362,46	\$ 342.459,30	
(-)Gastos Financieros	\$ (9.961,06)	\$ (6.519,87)	\$ (2.461,52)	\$ -	\$ -	
<b>utilidad antes de participación a trabajadores</b>	\$ 32.999,13	\$ 91.712,27	\$ 161.520,97	\$ 244.362,46	\$ 342.459,30	
Pago Participación Trabajadores	\$ -	\$ (4.949,87)	\$ (13.756,84)	\$ (24.228,15)	\$ (36.654,37)	
Pago Impuesto a la Renta e imp.	\$ -	\$ (6.170,84)	\$ (17.150,19)	\$ (30.204,42)	\$ (45.695,78)	
<b>(=) Utilidad de ejercicio</b>	\$ 32.999,13	\$ 80.591,56	\$ 130.613,93	\$ 189.929,89	\$ 260.109,15	
(+) Ajustes de Depreciación	\$ 762,30	\$ 762,30	\$ 762,30	\$ 762,30	\$ 762,30	
(+) Ajuste por Amortización	\$ 1.600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>	\$ 35.361,43	\$ 81.353,86	\$ 131.376,23	\$ 190.692,19	\$ 260.871,45	



### 5.14.8. Relación Costo – Beneficio

La fórmula de relación de costo beneficio contempla lo siguiente:

$$RBC = \frac{(\text{sistema de flujos})}{\text{Costos} + \text{inverion inicial}}$$

Tabla 44  
Relación Costo - Beneficio

Relación Costo Beneficio				
Nro.	Inversión	Ingresos	Costos	FNE
0	91,336.80		-	91.33.,80
1		275,632.31	35,791.90	239,840.41
2		333,515.09	34,803.10	298,711.98
3		403,553.26	35,425.48	368,127.77
4		488,299.44	36,059.24	452,240.20
5		590,842.33	36,704.59	554,137.74

Tabla 45  
Ingresos y Costos

<b>Ingresos</b>	\$2'091,842.42
<b>Costos</b>	\$178,784.32
<b>Costos + Inversión</b>	\$270,121.12

### 5.14.9. Tiempo de recuperación de inversión

El payback del presente proyecto es de 2.16, lo que significa que es la cantidad de periodos necesarios que se requiere para recuperar la inversión total

Tabla 46  
Payback

<b>Periodo antes de ganancia</b>	2.00
<b>Valor Absoluto</b>	\$16,437.27
<b>Flujo de caja siguiente</b>	\$104,689.41
<b>Periodo de Payback</b>	<b>2.16</b>

#### 5.14.10. Análisis de Sensibilidad

En el análisis de sensibilidad del presente proyecto, destacamos tres importantes escenarios, que permitirán la evaluación financiera en función de los riesgos que se presenten en la práctica:

- **Pesimista:** con un precio referencial de 5.25 USD, la VAN 298,624.56 USD y TIR de 57 %, la inversión no representa pérdidas y menos aún que la inversión no pueda ser recuperada. (**Ver apéndice F**)
- **Moderado:** con un precio referencial de 5.52 USD por caja, la VAN de 342,781.02 y TIR del 71 %, el proyecto asegura el retorno de la inversión para los futuros inversionistas.
- **Optimista:** con un precio referencial de 6.07 USD, la VAN de 498,640.99 y TIR de 97 %, el proyecto es atractivo y seguro para iniciar la inversión. (**Ver apéndice G**)

Tabla 47  
Escenarios financieros

	<b>Pesimista</b>	<b>Moderado</b>	<b>Optimista</b>
	-5%		5%
<b>Precio</b>	5.25	5.52	6.07
<b>Costo Variable</b>		\$ 3.70	
<b>Costo Fijo</b>		\$ 7,241.7	
<b>VAN</b>	\$ 298,624.56	\$ 365,296.71	\$498,640.99
<b>TIR</b>	57%	71%	97%

### 5.15. Importancia

La importancia del proyecto está ligado al aporte productivo y empresarial que se entregue al país en función de ser parte de la recuperación económica de la nación; en consecuencia, esto implica en la generación de fuentes de empleo, motivando la inserción laboral de personas en desocupación y se afecte positivamente en la cadena de exportación a gran escala del proyecto en ejecución.

### 5.16. Metas del Proyecto

- Incentivar la producción de la pitahaya con apoyo de los entes de gobierno involucrados, para efectos de potenciar este sector.
- Promocionar la pitahaya como una nueva fruta dentro de la oferta exportable del país.
- Aperturar nuevos mercados internacionales para el consumo de la fruta
- Motivar al nuevo emprendedor con ideas de negocios
- Desarrollar nuevas plazas de trabajo
- Promover el consumo de la pitahaya por beneficios de salud
- Consolidarse como una de las empresas pitahaya en el ámbito local

### **5.17. Finalidad de la Propuesta**

Que el presente trabajo académico impulse a los futuros emprendedores con nuevas ideas de negocio, apostando a la materia prima, productos nacionales, mano de obra y que todo este factor sean el componente principal en la ejecución del emprendimiento en fase de inicio. En forma paralela el valor académico que se le brinde al proyecto, va en función de ser un aporte relevante y funcional a las personas interesadas en ejecutar un proyecto de exportación, indistintamente del producto que se pretenda exportar.

## REFERENCIA

- (s.f.). En S. Chain, *Preparacion y Evaluacion de proyectos , segunda edicion* (pág. 34). Mexico : Mac Graw Hill .
- (s.f.). En K. Philip, *Direccion de Marketing, duodecima edicion* (pág. 151). Mexico : Pearson.
- (s.f.). En R. R. Carlos, *Curso de Legislacion Societaria* (pág. 286). Loja .
- (2001). En H. B. Benjamin, *Tecnicas Estadisticas de Investigacion Social* (pág. 127). ISBN:84-7978-505-5, España : Diaz de Santos.
- (2004). En P. E. Sulser Valdez, *Exportacion efectiva* (pág. 99). ISBN: 970-676-612-X: ISEF.
- (2004). En D. Roberto, *Fundamentos de Marketing* (pág. 26). Buenos Aires , ISBN: 950-641-449-1, Argentina : Granica.
- (2004). En F. N. Angel, *Investigacion y tecnicas de mercado* (pág. 24). Madrid, ISBN: 84-7356-392-1, España : Esic.
- (2005). En T. G. Ricardo, *Teoria del comercio internacional* (pág. 11). Tucuman, ISBN: 968-23-1666-9, Argentina : Siglo Veintiuno.
- (2006). En A. Macedo, *Economia* (pág. 45). ISBN :970-93191-24, Mexico : Umbral.
- (2006). En B. T. Cesar, *Metodologia de la Investigacion para administracion, economia y ciencias sociales* (pág. 113). ISBN: 970-26-0645-4, Mexico : Pearson.
- (2006). En G. Marcelo, *Introduccion a la metologia de investigacion cientifica* (pág. 51). ISBN: 987-591-026-0, Argentina : Brujas.
- (2006). En D. N. Victor, *Metodologia de la Investigacion Cientifica y bioestadistica* (pág. 55). Santiago de Chile, ISBN: 956-284-485-4, Chile : Ril.
- (2008). En P. J. Carlos, *Diccionario de las Relaciones Internacionales y Politica*

- Exterior* (pág. 50). Barcelona, ISBN: 978-84-344-1829-5, España : Ariel.
- (2009). En M. Gregory, *Principios de Economía, Cuarta edición* (pág. 478). ISBN: 0-924-42351-9, España : Graficas Rogar.
- (2009). En T. S. Joaquin, *Fundamentos de Bioestadística y análisis de datos de enfermería* (pág. 22). Barcelona, ISBN: 978-84-490-2616-4, España .
- (2012). En P. F. Gonzalez, *Introducción al sistema financiero*. ISBN: 978-84-362-5824-0: Uned Publicaciones.
- (2014). En M. d. Rivera Camino, *Marketing Sectorial* (pág. 165). Madrid, ISBN: 978-84-7356-870-8, España : Esic.
- (2014). En B. P. Guillermina, *Metodología de la Investigación* (pág. 14). ISBN: 978-607-744-003-1, Mexico : Patria.
- (2017). En H. d. Arturo, *Dirección Financiera : Inversión* (pág. 49). ISBN: 978-84-11642-63-2: Universidad de Almería.
- (2017). En N. G. Ricon Soto, *Presupuestos* (pág. 13). Bogotá, ISBN : 978-958-762-678-0: Ediciones de la U.
- (2018). En R. F. Ruiz Aycardi, *Globalización y Región* (pág. 15). Barranquilla, ISBN: 978-958-789-004-4, Colombia : Universidad del Norte.
- Aduana del Ecuador. (2019). *Senae* . Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Alejandro, G. (06 de 09 de 2019). *Expreso* . Obtenido de <https://www.expreso.ec/economia/pitahaya-90-expotacion-manabi-FH3108421>
- Alonso, M. (28 de 06 de 2016). *Conexionesan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto/>

Asamblea Nacional. (2017). *PLAN NACIONAL PARA EL BUEN VIVIR 2013 2017*.

Obtenido de <http://www.cpcgs.gov.ec/wp-content/uploads/2015/12/PNBV-2013-2017.pdf>

*Asociacion Española para la calidad* . (2019). Obtenido de

<https://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/diagnostico-de-gestion>

Bonales Joel. (2011). *Competividad y comercio internacional*. EAE.

Caballero Miguez, P. F. (2006). En *Una vision general de los instrumentos operativos del comercio exterior* (pág. 2). Vigo : Ideaspropias .

Canta Izaguirre Casabella Ramiro . (2014). *Comercio Internacional en el siglo XXI* .

En *La puerta de acceso a los negocios globales* (pág. 13). Buenos Aires :  
Dunken .

Chain, S. (2008). En P. y. proyectos. Colombia: Mc Graw Hill.

Commission, E. (2019). *Trade Helpdesk* . Obtenido de

<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/requisitos-sanitarios-y-fitosanitarios>

Commission, E. (2019). *Trade Helpdesk* . Obtenido de

<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/requisitos-sanitarios-y-fitosanitarios>

Definicion. (2019). Obtenido de <https://definicion.de/variable/>

Deniz Mayor, B. S. (2008). En *Fundamentos de la contabilidad financiera* (pág. 54).

ISBN- 84-96477-71-1, España : Delta Publicaciones .

*Economia* . (19 de 03 de 2019). Obtenido de

<https://www.eluniverso.com/noticias/2019/03/19/nota/7240217/pitahaya-busca-entrar-brasil-peru-china>

Egas Yerovi Juan, S. O. (2018). *Analisis de Politicas Agropecuarias en el Ecuador* .

En *Analisis de Politicas Agropecuarias en el Ecuador* . Ecuador : BID .

*El Comercio* . (24 de 01 de 2014). Obtenido de

<https://www.elcomercio.com/cartas/matriz-productiva.html>

Felipe, L. (2006). En *Macroeconomía en la economía global* (pág. 437). Buenos Aires, ISBN: 987-9460-68-5, Argentina : Pearson.

Franciso, F. (s.f.). En *Guía para la elaboración de un estudio de mercado* .

*GoConqr*. (10 de 2019). Obtenido de

<https://www.goconqr.com/mindmap/4004510/estudio-organizacional-y-legal->

Ivan, G. (19 de 9 de 2017). *Economía simple*. Recuperado el 2019, de

<https://www.economiasimple.net/glosario/viabilidad>

Ivan, G. (19 de 9 de 2017). *Economía simple* . Obtenido de Dirección Financiera :

Inversión

Jose, A. J. (2006). La Asociación estratégica entre la UE y América Latina . En *La*

*Asociación estratégica entre la UE y América Latina* . Madrid : Fuencarral .

La Proyección de China en América Latina y el Caribe. (2017). En P. B. Eduardo.

Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.

Manuel, A. V. (2016). Ingeniería de Costos. En I. d. Costos. México: Ebook.

Marcela, O. G. (25 de 10 de 2017). *El Espectador* . Obtenido de

<https://www.elespectador.com/economia/la-pitahaya-colombiana-se-abre-paso-en-asia-articulo-719815>

Monica, P. (11 de 08 de 2017). *Que significado* . Obtenido de

<https://quesignificado.com/emprendimiento/>

Morales Roberto . (03 de 10 de 2017). *El Economista* . Obtenido de

<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/EU-actualizara-todos-sus-TLC-con-America-Latina-20171003-0161.html>

Organización Mundial del Comercio . (06 de 2019). Obtenido de

[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/thewto\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm)

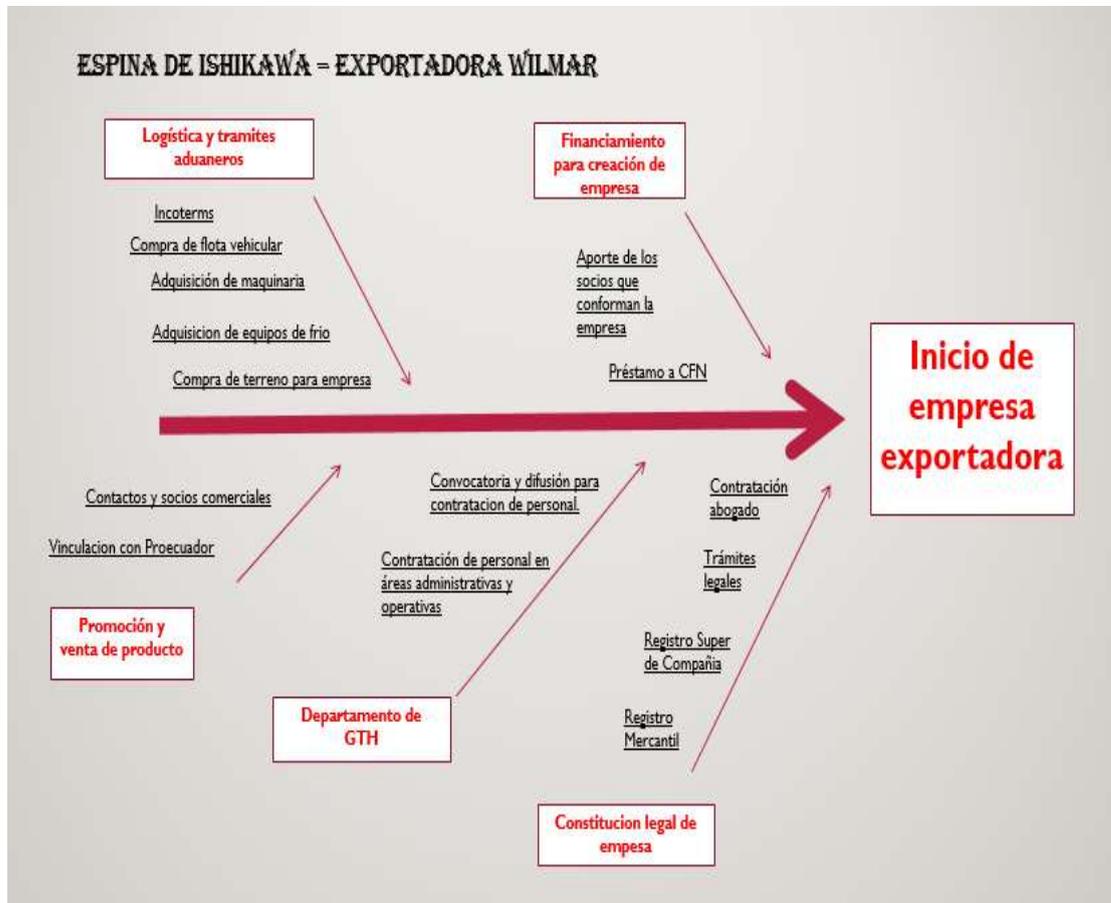
Publicaciones Vertice . (s.f.). En *Gedtion de Proyectos* (pág. 2). ISBN 978-84-92533-0-8, España : Vertice.

Redaccion el Comercio . (11 de 02 de 2019). *El Comercio* . Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-exportacion-pitahaya-organica-eeuu.html>

*SoloContabilidad* . (2019). Obtenido de <https://www.solocontabilidad.com/costos/concepto-de-costo>

# APÉNDICE

## Apéndice A Espina de Ishikawa



## Apéndice B Entrevista



### Propósito

La presente entrevista tiene como principal objetivo el recabar toda la información aportada por los gerentes de las empresas a la cual representan, y que servirán como aporte académico en la elaboración del presente documento.

Los entrevistados quedan en total libertad de no responder alguna pregunta en la cual consideren que se vean afectado algún tipo de información interna de la empresa.

Se solicita que conteste cordialmente las siguientes preguntas que servirán para la investigación que se realiza.

Atentamente,

Sergio E. Wilson Martinez

Estudiante del 9mo nivel

de la Carrera Ingeniería en Administración de

Empresas de la Universidad San Gregorio de

Portoviejo



### **Entrevista efectuada a gerente de empresa exportadora**

- 1.- ¿Cuáles fueron las fuentes de financiamiento para el inicio de la empresa exportadora? Explique sus comentarios.
- 2.- ¿Cuál es la rentabilidad financiera de la empresa en los 3 primeros años?
- 3.- ¿Cuál es la cantidad de personal administrativo y operativo a contratar para inicio de operaciones?
- 4.- ¿Cuáles son los permisos que necesita para el inicio de operaciones de la empresa exportadora?
- 5.- ¿Su margen de utilidades genera sus expectativas financieras de acuerdo a su inversión?
- 6.- ¿Nuestra fruta cumple con todos los requisitos fitosanitarios de exportación para el mercado externo?
- 7.- ¿Cuáles son los mercados externos que mayor demandan nuestra fruta actualmente?
- 8.- ¿Existe respaldo por parte de los entes de gobierno (Proecuador) para la comercialización de la fruta en el extranjero?
- 9.- ¿Por qué no existe una demanda interna de pitahaya en los supermercados locales?
- 10.- ¿El mercado de la Liga Árabe (Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Catar) los considera como un potencial mercado para la exportación de la fruta?

### Apéndice C Ficha de valoración de fruta



#### VALORACIÓN DE ACEPTACIÓN Y RECHAZO

	SI	NO	OBSERVACIONES
¿La coloración de la fruta es la óptima?			
¿Cumple el gramaje requerido para la exportación?			
¿Cumple el grado de madurez para su exportación?			
¿Cumple el tamaño la fruta para su exportación?			
¿La manipulación de la fruta cumple con estándares de calidad e higiene?			
¿La fruta está libre de plagas o enfermedades?			

<b>Nombres</b>	
<b>Cargo</b>	
<b>Fecha</b>	
<b>Hora</b>	
<b>Firma de responsabilidad</b>	

### Apéndice D Selección de tecnología, máquinas y equipos

Ítems	Detalle	Cant.	Precio	Total	Foto
1	<p><b>Balanza digital</b></p> <p>Voltaje de carga de CA externa: 110V</p> <p>Máxima capacidad: 30KG. 30 kg / 66 libras</p> <p>Mínima capacidad : 200G. 200g / 0,4 libras</p> <p>División: 10g / 0,02 libras</p>	1	\$ 75.00	\$ 75.00	
2	<p><b>Mesón de acero inoxidable</b></p> <p>Medida 1.20x60x90cm</p> <p>Total, en Acero inoxidable</p> <p>División en medio.</p>	2	\$ 250.00	\$500.00	
3	<p><b>Pallets</b></p> <p>Estructura de madera que soportan las cajas de frutas para exportación.</p>	10	\$6.00	\$60.00	
4	<p><b>Montacarga manual</b></p> <p>Especificaciones y detalles capacidad de carga 1500 kg altura de uña 90 mm máxima altura de elevación 1600 mm.</p> <p>Altura con mástil arriba 2150 mm Altura con mástil abajo 2090 mm Ancho total 750 mm Longitud total 1640 mm Ancho de pasillo con pallet 1000x1200 mm 1915 mm Ancho de pasillo con pallet 800x1200mm 1910 mm peso del equipo 280 kg</p>	1	\$ 1450.00	\$ 1450.00	
5	<p><b>Gavetas</b></p> <p>Gavetas plásticas que sirven para el transporte de la fruta.</p>	50	\$ 9.00	\$ 450.00	
6	<p><b>Sillas</b></p> <p>Sillas ergonómicas adaptadas de acuerdo a la estructura de la persona.</p>	2	\$55.00	\$110.00	

7	<b>Escritorios</b> Espacio adecuado para cada colaborador	2	\$ 60.00	\$ 120.00	
8	<b>Aire acondicionado</b> Sistema de Ahorro Alta Eficiencia Energética Gas R410 Sistema de enfriamiento eficaz. 38.6 kg Medidas Split: 80.3x36.1x60 cm 220 v / 60 hz 3410 A 24000 BTU	1	\$ 495.00	\$ 495.00	
9	<b>Equipos de computación</b> HP Notebook - 15-bs015la Microprocesor Intel® Core™ i5-7200U (2,5 GHz de frecuencia base, hasta 3,1 GHz con tecnología Intel® Turbo Boost, 3 MB de caché, 2 núcleos) Memoria, estándar 8 GB de SDRAM DDR4-2133 (1 x 8 GB)	2	\$ 600.00	\$ 1200.00	
10	<b>Impresora y copiadora</b> Impresora copiadora escáner multifuncional dúplex HP M525DN, imprima a 42 ppm , procesador 800 MHz, memoria 1 GB	1	\$ 620.00	\$ 620.00	
11	<b>Celulares</b> Celular marca Samsung J2 con cámara, manos libres y batería.	2	\$ 120.00	\$ 240.00	
12	<b>Archivadores</b> Productos fabricados con acero, sólidos y resistentes, productos duraderos.	1	\$ 100.00	\$ 700.00	

### Apéndice E Tabla de amortización

N	CAPITAL	INTERES	TOTAL DIVIDENDO	AMORTIZACION CAPITAL
				68,502.60
1	\$ 1,480.84	\$ 948.19	\$ 2,429.03	\$ 67,021.76
2	\$ 1,501.34	\$ 927.69	\$ 2,429.03	\$ 65,520.42
3	\$ 1,522.12	\$ 906.91	\$ 2,429.03	\$ 63,998.31
4	\$ 1,543.19	\$ 885.84	\$ 2,429.03	\$ 62,455.12
5	\$ 1,564.55	\$ 864.48	\$ 2,429.03	\$ 60,890.57
6	\$ 1,586.20	\$ 842.83	\$ 2,429.03	\$ 59,304.37
7	\$ 1,608.16	\$ 820.87	\$ 2,429.03	\$ 57,696.21
8	\$ 1,630.42	\$ 798.61	\$ 2,429.03	\$ 56,065.80
9	\$ 1,652.98	\$ 776.04	\$ 2,429.03	\$ 54,412.81
10	\$ 1,675.87	\$ 753.16	\$ 2,429.03	\$ 52,736.95
11	\$ 1,699.06	\$ 729.97	\$ 2,429.03	\$ 51,037.88
12	\$ 1,722.58	\$ 706.45	\$ 2,429.03	\$ 49,315.30
13	\$ 1,746.42	\$ 682.61	\$ 2,429.03	\$ 47,568.88
14	\$ 1,770.60	\$ 658.43	\$ 2,429.03	\$ 45,798.29
15	\$ 1,795.10	\$ 633.92	\$ 2,429.03	\$ 44,003.18
16	\$ 1,819.95	\$ 609.08	\$ 2,429.03	\$ 42,183.23
17	\$ 1,845.14	\$ 583.89	\$ 2,429.03	\$ 40,338.09
18	\$ 1,870.68	\$ 558.35	\$ 2,429.03	\$ 38,467.40
19	\$ 1,896.58	\$ 532.45	\$ 2,429.03	\$ 36,570.83
20	\$ 1,922.83	\$ 506.20	\$ 2,429.03	\$ 34,648.00
21	\$ 1,949.44	\$ 479.59	\$ 2,429.03	\$ 32,698.56
22	\$ 1,976.43	\$ 452.60	\$ 2,429.03	\$ 30,722.13
23	\$ 2,003.78	\$ 425.25	\$ 2,429.03	\$ 28,718.35
24	\$ 2,031.52	\$ 397.51	\$ 2,429.03	\$ 26,686.83
25	\$ 2,059.64	\$ 369.39	\$ 2,429.03	\$ 24,627.19
26	\$ 2,088.15	\$ 340.88	\$ 2,429.03	\$ 22,539.04
27	\$ 2,117.05	\$ 311.98	\$ 2,429.03	\$ 20,421.99
28	\$ 2,146.35	\$ 282.67	\$ 2,429.03	\$ 18,275.64
29	\$ 2,176.06	\$ 252.97	\$ 2,429.03	\$ 16,099.57
30	\$ 2,206.18	\$ 222.84	\$ 2,429.03	\$ 13,893.39
31	\$ 2,236.72	\$ 192.31	\$ 2,429.03	\$ 11,656.67
32	\$ 2,267.68	\$ 161.35	\$ 2,429.03	\$ 9,388.99
33	\$ 2,299.07	\$ 129.96	\$ 2,429.03	\$ 7,089.92
34	\$ 2,330.89	\$ 98.14	\$ 2,429.03	\$ 4,759.02
35	\$ 2,363.16	\$ 65.87	\$ 2,429.03	\$ 2,395.87
36	\$ 2,395.87	\$ 33.16	\$ 2,429.03	\$ 0.00
	\$68,502.60			

## Apéndice F Escenario Pesimista

PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>						
<b>INGRESOS</b>		<b>\$261,850.69</b>	<b>\$316,839.33</b>	<b>\$383,375.60</b>	<b>\$463,884.47</b>	<b>\$561,300.21</b>
(-)Costos de ventas		\$196,880.22	\$200,479.84	\$204,145.28	\$207,877.74	\$211,678.44
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>\$ 64,970.7</b>	<b>\$116,359.49</b>	<b>\$179,230.31</b>	<b>\$256,006.73</b>	<b>\$349,621.77</b>
		<b>25%</b>	<b>37%</b>	<b>47%</b>	<b>55%</b>	<b>62%</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>						
Gastos Administrativos		\$ 35,791.90	\$34,803.10	\$35,425.48	\$36,059.24	\$36,704.59
Gastos de Venta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$35,791.90</b>	<b>\$34,803.10</b>	<b>\$35,425.48</b>	<b>\$36,059.24</b>	<b>\$36,704.59</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$29,178.57</b>	<b>\$81,556.39</b>	<b>\$143,804.83</b>	<b>\$219,947.49</b>	<b>\$312,917.18</b>
(-)Gastos Financieros		\$(9,961.06)	\$(6,519.87)	\$(2,461.52)	\$ -	\$ -
<b>Utilidad antes de participación a trabajadores</b>		<b>\$19,217.52</b>	<b>\$75,036.51</b>	<b>\$141,343.31</b>	<b>\$219,947.49</b>	<b>\$312,917.18</b>
Pago Participación Trabajadores		\$ -	\$(4,949.87)	\$(13,756.84)	\$(24,228.15)	\$(36,654.37)
Pago Impuesto a la Renta e imp.		\$ -	\$(6,170.84)	\$(17,150.19)	\$(30,204.42)	\$(45,695.78)
<b>(=) Utilidad de ejercicio</b>		<b>\$19,217.52</b>	<b>\$63,915.81</b>	<b>\$110,436.27</b>	<b>\$165,514.92</b>	<b>\$230,567.03</b>
(+) Ajustes de Depreciación		\$762.30	\$762.30	\$762.30	\$762.30	\$762.30
(+) Ajustes por Amortización		\$1,600.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>		<b>\$21,579.82</b>	<b>\$64,678.11</b>	<b>\$111,198.57</b>	<b>\$166,277.22</b>	<b>\$231,329.33</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSION</b>						
Activos Fijos	\$52,685.16					
Activos Intangibles	\$ -					
Capital de Trabajo	\$38,651.64					
<b>FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSION</b>	<b>\$91,336.80</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>						
Préstamo Bancario	\$68,502.60					
Amortización de Capital		(19,187.29)	(22,628.48)	(26,686.83)	\$0.00	\$0.00
<b>FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>		<b>\$(19,187.29)</b>	<b>\$(22,628.48)</b>	<b>\$(26,686.83)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>(=) FLUJO NETO</b>	<b>\$22,834.20</b>	<b>\$2,392.52</b>	<b>\$42,049.63</b>	<b>\$84,511.74</b>	<b>\$166,277.22</b>	<b>\$231,329.33</b>
<b>FLUJO DEL PRESTAMO</b>	<b>\$(68,502.60)</b>	<b>\$31,540.87</b>	<b>\$71,197.98</b>	<b>\$113,660.09</b>	<b>\$166,277.22</b>	<b>\$231,329.33</b>
<b>FLUJO DEL PROYECTO</b>	<b>\$(91,336.80)</b>	<b>\$2,392.52</b>	<b>\$42,049.63</b>	<b>\$84,511.74</b>	<b>\$166,277.22</b>	<b>\$231,329.33</b>
<b>FLUJO DEL INVERSIONISTA</b>	<b>\$ 22,834.20</b>	<b>\$2,392.52</b>	<b>\$42,049.63</b>	<b>\$84,511.74</b>	<b>\$166,277.22</b>	<b>\$231,329.33</b>
<b>RENTABILIDAD DEL PROYECTO</b>						
VAN	\$298,624.56					
TIR	57%					

## Apéndice G Escenario Optimista

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>						
<b>INGRESOS</b>		<b>\$303,195.54</b>	<b>\$366,866.60</b>	<b>\$443,908.58</b>	<b>\$537,129.39</b>	<b>\$649,926.56</b>
(-)Costos de ventas		\$196,880.22	\$200,479.84	\$204,145.28	\$207,877.74	\$211,678.44
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>\$106,315.32</b>	<b>\$166,386.75</b>	<b>\$239,763.30</b>	<b>\$329,251.65</b>	<b>\$438,248.12</b>
		<b>35%</b>	<b>45%</b>	<b>54%</b>	<b>61%</b>	<b>67%</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>						
Gastos Administrativos		\$35,791.90	\$34,803.10	\$35,425.48	\$36,059.24	\$36,704.59
Gastos de Venta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$35,791.90</b>	<b>\$34,803.10</b>	<b>\$35,425.48</b>	<b>\$36,059.24</b>	<b>\$36,704.59</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$70,523.42</b>	<b>\$131,583.65</b>	<b>\$204,337.82</b>	<b>\$293,192.40</b>	<b>\$401,543.53</b>
(-)Gastos Financieros		\$(9,961.06)	\$(6,519.87)	\$(2,461.52)	\$ -	\$ -
<b>Utilidad antes de participación a trabajadores</b>		<b>\$60,562.36</b>	<b>\$125,063.78</b>	<b>\$201,876.30</b>	<b>\$293,192.40</b>	<b>\$401,543.53</b>
Pago Participación Trabajadores		\$ -	\$(4,949.87)	\$(13,756.84)	\$(24,228.15)	\$(36,654.37)
Pago Impuesto a la Renta e imp.		\$ -	\$(6,170.84)	\$(17,150.19)	\$(30,204.42)	\$(45,695.78)
<b>(=) Utilidad de ejercicio</b>		<b>\$60,562.36</b>	<b>\$113,943.07</b>	<b>\$170,969.26</b>	<b>\$238,759.84</b>	<b>\$319,193.38</b>
(+) Ajustes de Depreciación		\$762.30	\$762.30	\$762.30	\$762.30	\$762.30
(+) Ajustes por Amortización		\$1,600.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) EFECTIVO</b>						
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>		<b>\$62,924.66</b>	<b>\$114,705.37</b>	<b>\$171,731.56</b>	<b>\$239,522.14</b>	<b>\$319,955.68</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSION</b>						
Activos Fijos	\$ 52,685.16					
Activos Intangibles	\$ -					
Capital de Trabajo	\$ 38,651.64					
<b>FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSION</b>	<b>\$ 91,336.80</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>						
Préstamo Bancario	\$ 68,502.60					
Amortización de Capital		(\$19,187.29)	(\$22,628.48)	(\$26,686.83)	\$0.00	\$0.00
<b>FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>		<b>(\$19,187.29)</b>	<b>(\$22,628.48)</b>	<b>(\$26,686.83)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>(=) FLUJO NETO</b>	<b>\$ 22,834.20</b>	<b>\$43,737.37</b>	<b>\$92,076.89</b>	<b>\$145,044.73</b>	<b>\$239,522.14</b>	<b>\$319,955.68</b>
<b>FLUJO DEL PRESTAMO</b>	<b>\$(68,502.60)</b>	<b>\$72,885.72</b>	<b>\$121,225.24</b>	<b>\$174,193.08</b>	<b>\$239,522.14</b>	<b>\$319,955.68</b>
<b>FLUJO DEL PROYECTO</b>	<b>\$(91,336.80)</b>	<b>\$43,737.37</b>	<b>\$92,076.89</b>	<b>\$145,044.73</b>	<b>\$239,522.14</b>	<b>\$319,955.68</b>
<b>FLUJO DEL INVERSIONISTA</b>	<b>\$ 22,834.20</b>	<b>\$43,737.37</b>	<b>\$92,076.89</b>	<b>\$145,044.73</b>	<b>\$239,522.14</b>	<b>\$319,955.68</b>
<b>RENTABILIDAD DEL PROYECTO</b>						
VAN	\$498,640.99					
TIR	97%					