

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y
ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Tema: “Alternativas de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura”

Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del
título de Licenciado en Comercio Exterior

AUTOR: Tobar Ayala Leonardo Rafael

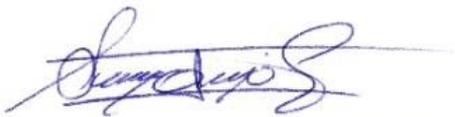
TUTOR: Msc. Araujo Guerrón Eddy Santiago

Tulcán, 2023.

CERTIFICADO DEL TUTOR

Certifico que el estudiante Tobar Ayala Leonardo Rafael con el número de cédula 0402036784 respectivamente ha desarrollado el Trabajo de Integración Curricular: "Alternativas de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura"

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de la Unidad de Integración Curricular, Titulación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva



Msc. Araujo Guerrón Eddy Santiago
TUTOR

Tulcán, abril de 2023

AUTORÍA DE TRABAJO

El presente Trabajo de Integración Curricular constituye un requisito previo para la obtención del título de Licenciado en la Carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Yo, Tobar Ayala Leonardo Rafael con cédula de identidad número 0402036784 respectivamente declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



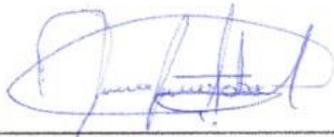
Tobar Ayala Leonardo Rafael

AUTOR

Tulcán, abril de 2023

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, Tobar Ayala Leonardo Rafael declaro ser autor de los criterios emitidos en el Trabajo de Integración Curricular: "Alternativas de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura" y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes de posibles reclamos o acciones legales.



Tobar Ayala Leonardo Rafael

AUTOR

Tulcán, abril de 2023

AGRADECIMIENTO

Agradezco de una manera muy especial a Dios todo poderoso por haberme dado la paciencia, sabiduría y la fortaleza, guiándome por el camino correcto y permitirme alcanzar otro objetivo más en mi vida.

Quiero agradecer a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, especialmente a la carrera de Comercio Exterior por brindar las herramientas necesarias para el aprendizaje, a cada uno de mis docentes, quienes durante mi vida universitaria supieron compartir sus conocimientos para mi formación profesional.

Agradezco a mis padres: el Sr. Juan Carlos Tobar y la Sra. Paola Ayala, por ser la fuerza y motor para cumplir este sueño tan anhelado, les agradezco de una manera muy especial su apoyo, consejos y su gran amor, no tendría las suficientes palabras para expresar todo lo que han hecho por mí y por la felicidad de mis hermanos.

A mis hermanos, Andrew y David que, de una u otra manera con su carácter carismáticos, me han dado su apoyo durante mi trayectoria y formación universitaria.

A la persona que llego en el momento menos inesperado y forma una parte fundamental en mi vida, a mi pareja de vida, gracias por tu amor incondicional, paciencia y comprensión, a mis amigas, que con el pasar de los días se han vuelto muy importantes gracias por todo el tiempo e historias vividas juntos.

A la Empresa DISVERPAN, por la predisposición y ayuda con toda la información necesaria para la culminación de mi trabajo de titulación.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo:

A mi madre Paola Patricia Ayala Tapia, quien fue la persona que más confió en mí para cumplir esta meta en mi vida, brindándome su cariño, su apoyo y ánimos cuando las cosas no salían de la mejor manera.

A mi padre Juan Carlos Tobar Reina por darme motivos para seguir adelante y no darme por vencido.

A mi pareja por su amor sincero e incondicional y por darme ánimos cuando más lo necesitaba, siendo fundamental para continuar persiguiendo mis sueños, sin duda me ha enseñado a esforzarme y a no limitar mis anhelos.

Está dedicado a todas esas malas noches que me esforzaba por ser alguien mejor y formarme como profesional, dedico a todas las personas que no confiaban en mí, y a todas aquellas personas quienes de una u otra manera aportaron con un granito de arena a que esta meta y sueño mío se cumpla.

ÍNDICE

RESUMEN	14
ABSTRACT.....	15
INTRODUCCIÓN	16
I. EL PROBLEMA.....	17
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	17
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	19
1.3. JUSTIFICACIÓN	19
1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	20
1.4.1. Objetivo General	20
1.4.2. Objetivos Específicos.....	20
1.4.3. Preguntas de Investigación.....	20
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	22
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	22
2.2. MARCO TEÓRICO	28
2.2.1. Fundamentación Teórica	28
2.2.1.2. Teoría de la ventaja Competitiva	29
2.3. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL	29
2.4. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	33
III. METODOLOGÍA	37
3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO	37
3.1.1. Enfoque	37
3.1.1.1. Enfoque Cualitativo.....	37
3.1.1.2. Enfoque Cuantitativo.....	37
3.1.2. Tipo de Investigación	38
3.1.2.1. Investigación Descriptiva.....	38
3.1.2.2. Investigación Bibliográfica	38

3.1.2.3. Investigación Correlacional.....	38
3.2. IDEA A DEFENDER	39
3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	39
3.3.1. Definición de las variables	39
3.3.2. Operacionalización de las variables.....	40
3.4. MÉTODOS UTILIZADOS	42
3.4.1. Análisis estadístico	42
3.4.2. Población y muestra	43
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	44
4.1. RESULTADOS	44
4.1.1. Resultados de la entrevista	44
4.1.2. Análisis merceológico.....	48
4.1.2.2. Estudio de mercado	50
4.1.1.2. Indicadores Sociales	53
4.1.1.3. Indicadores Políticos	57
4.1.1.4. Indicadores Económicos.....	66
4.1.1.5. Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio POAM.	68
4.1.1.6. Análisis del mercado de estudio.....	71
4.1.2. Estudio Técnico.....	82
4.1.2.1. Localización de la empresa	82
4.1.2.2. Distribución de la planta	83
4.1.2.4. Imagen empresarial.....	86
4.1.2.5. Organización empresarial.....	87
4.1.2.6. Organización estructural.....	87
4.1.2.7. Matriz FODA.....	90
4.1.2.8. Mapa proceso de producción	94
4.1.2.9. Plan de marketing.....	97
4.1.2.10. Canal de distribución	103

4.1.2.11. Propuesta de marketing internacional.....	116
4.1.3. Estudio Financiero	123
4.1.3.1. Proyecciones de los costos de producción	124
4.1.3.2. Proyección de gastos administrativos	125
4.1.3.3. Proyección de gastos de exportación.....	125
4.1.3.4. Estado de resultados	126
4.1.3.5. Inversión inicial	127
4.1.3.6. Estructura del financiamiento	127
4.1.3.7. Costo de Capital promedio Ponderado - con Financiamiento.....	128
4.1.3.8. Indicadores Financieros.	128
4.2. DISCUSIÓN.....	131
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	136
5.1. CONCLUSIONES.....	136
5.2. RECOMENDACIONES.....	137
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	139
VII. ANEXOS.....	145

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variable independiente: Mercados Internacionales	40
Tabla 2. Variable dependiente: Comercialización.....	41
Tabla 3. Análisis Estadístico	42
Tabla 4. Producción de pulpa de guanábana.....	46
Tabla 5. Maquinaria.....	46
Tabla 6. División del Sistema Armonizado.....	49
Tabla 7. Clasificación Arancelaria.....	50
Tabla 8. Lista de los países importadores de la partida 081190	50
Tabla 9. Arancel de la subpartida 0811.90.....	51
Tabla 10. Método ponderación de factores	51
Tabla 11. Análisis e interpretación de datos de los países seleccionados.....	52

Tabla 12. Distribución por Edades	54
Tabla 13. Tasa de crecimiento, población total	54
Tabla 14. Perfil del Consumidor Estados Unidos	55
Tabla 15. Perfil del Consumidor Alemania	55
Tabla 16. Perfil del Consumidor Canadá	56
Tabla 17. Empleo por Sector País	56
Tabla 18. Acuerdos Comerciales	57
Tabla 19. Balanza Comercial Ecuador – Estados Unidos.....	57
Tabla 20. Balanza Comercial Ecuador - Alemania	59
Tabla 21. Balanza Comercial Ecuador - Canadá	60
Tabla 22. Estabilidad Política Estados Unidos	61
Tabla 23. Estabilidad Política China.....	61
Tabla 24. Estabilidad Política Canadá	62
Tabla 25. Estabilidad del Sistema Bancario 2021	63
Tabla 26. Barreras Arancelarias	63
Tabla 27. Barreras No Arancelarias Estados Unidos.....	64
Tabla 28. Barreras No Arancelarias Alemania	65
Tabla 29. Barreras no Arancelarias Canadá	65
Tabla 30. Indicadores Económicos Estados Unidos.....	66
Tabla 31. Indicadores Económicos Alemania	67
Tabla 32. Indicadores Económicos Canadá.....	67
Tabla 33. Escala de medición Matriz POAM.....	68
Tabla 34. Matriz de perfil de oportunidades y amenazas POAM.....	69
Tabla 35. Matriz de decisión POAM	70
Tabla 36. Perfil de Estados Unidos	72
Tabla 37. Segmentación Florida - Estados Unidos	74
Tabla 38. Datos para el cálculo de proyecciones población.....	76
Tabla 39. Pronóstico población Florida	76
Tabla 40. Datos para el cálculo proyección importaciones	77
Tabla 41. Pronostico Importaciones de Estados Unidos.....	77
Tabla 42. Datos para el cálculo proyección exportaciones	78
Tabla 43. Pronostico Exportaciones de Estados Unidos	78
Tabla 44. Datos para el cálculo de Consumo Nacional Aparente	79
Tabla 45. Cálculo de la demanda insatisfecha de la pulpa en Estados Unidos	81

Tabla 46. Maquinaria 1 de la empresa DISVERPAN.	85
Tabla 47. Maquinaria 2 de la empresa DISVERPAN.	85
Tabla 48. Organización empresarial de la Empresa DISVERPAN	87
Tabla 49. Manual de funciones Gerente General	88
Tabla 50. Manual de funciones Área Administrativa.....	89
Tabla 51. Manual de funciones de Contabilidad	89
Tabla 52. Manual de funciones de Departamento de Ventas.....	90
Tabla 53. Matriz FODA	90
Tabla 54. Porcentajes de los Factores Internos.....	91
Tabla 55. Factores Internos EFI.....	91
Tabla 56. Porcentajes de los Factores Externos	92
Tabla 57. Factores Externos EFE.....	92
Tabla 58. Matriz resultante FODA.....	94
Tabla 59. Estrategia de Matriz EFI y EFE	94
Tabla 60. Calificación del método MicMac	108
Tabla 61. Etiquetas de estrategias de internalización.	108
Tabla 62. Análisis estructural de los factores de Influencias.	108
Tabla 63. Análisis estructural de los factores de dependencias.	108
Tabla 64. Análisis SIPOC	110
Tabla 65. Cliente.....	111
Tabla 66. Reglamento y especificaciones.	114
Tabla 67. Transporte nacional e internacional.	116
Tabla 68. Ficha técnica del producto	117
Tabla 69. Precio nominal.....	118
Tabla 70. Índice de ventaja competitividad	119
Tabla 71. Capacidad de producción	120
Tabla 72. Cantidad total de productos a Exportar.....	120
Tabla 73. Cantidad total a exportar en Kilogramos	121
Tabla 74. Cantidad a exportar por año.	121
Tabla 75. Incoterms® 2020.	122
Tabla 76. Costo total de Producción.	124
Tabla 77. Proyección total de gastos administrativos	125
Tabla 78. Proyección total de gastos de exportación	125
Tabla 79. Estado de resultados	126

Tabla 80. Inversión inicial	127
Tabla 81. Estructura del financiamiento.....	127
Tabla 82. Costo de Capital promedio Ponderado.	128
Tabla 83 Flujo de efectivo neto	128
Tabla 84. Indicadores Financieros.....	128
Tabla 85. Costo de Capital promedio Ponderado ajustado al riesgo.	128
Tabla 86. Indicadores Financieros Ajustados al Riesgo.....	12830

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Variable independiente: Mercados Internacionales.....	30
Figura 2. Variable dependiente: Comercialización.....	32
Figura 3. Estructura organizacional de la empresa.....	45
Figura 4. Análisis de datos - Selección de país	52
Figura 5. Proyección Balanza Comercial Ecuador-Canadá años 2017-2021	58
Figura 6. Proyección Balanza Comercial Ecuador-Alemania años 2017-2021	59
Figura 7. Proyección Balanza Comercial Ecuador-Canadá años 2017-2021	60
Figura 8. Resultados de la Matriz POAM	71
Figura 9. Segmentación de mercado estadounidense	74
Figura 10. Macro localización de la Empresa DISVERPAN	82
Figura 11. Micro localización de la Empresa DISVERPAN	83
Figura 12. Distribución de la planta	84
Figura 13. Organización empresarial.....	88
Figura 14. Proceso de producción Pulpa de Guanábana Empresa DISVERPAN	95
Figura 15. Marketing Mix.....	97
Figura 16. Marca de la empresa DISVERPAN.	98
Figura 17. Envase de la pulpa de guanábana.....	99
Figura 18. Embalaje de la pulpa de guanábana.....	99
Figura 19. Etiqueta nutricional.	101
Figura 20. Logo Spanish Food Solutions.....	102
Figura 21. Método MicMac de la pulpa de guanábana.	109
Figura 22. Canal de distribución de la pulpa de guanábanas.....	111
Figura 23. Flujograma del proceso de exportación.....	112

Figura 24. Precio de la pulpa de Guanábana.....	118
Figura 25. Índice de ventaja competitividad	119

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Acta de la sustentación de Predefensa del TIC.....	145
Anexo 2. Certificado del centro de idiomas	146
Anexo 3. Carta de autorización	148
Anexo 4. Fotos de la empresa DISVERPAN.	149
Anexo 5. Entrevista dirigida a la empresa DISVERPAN.....	151
Anexo 6. Tabla de amortización	154

RESUMEN

La presente investigación se enfoca en determinar las alternativas de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura. Para ello se aplica un procedimiento metodológico caracterizado por un estudio cuali-cuantitativo, de alcance descriptivo, bibliográfico y correlacional. Mediante el proceso de aplicación de entrevista en la empresa DISVERPAN, se pudo determinar que cuenta con potencialidades para mejorar el crecimiento económico, es necesario identificar la factibilidad para comercializar este producto, la empresa de estudio no ha tenido la oportunidad de exportar por lo tanto la investigación evalúa las fortalezas y debilidades que esta posee dicha empresa.

En el desarrollo de la investigación mediante fuentes secundarias se analizó tres países Estados Unidos, Alemania y Canadá permitiendo elaborar el Perfil de oportunidades y amenazas del medio – POAM, donde se consiguió seleccionar como mercado idóneo a los Estados Unidos, además, se realiza la segmentación del mercado meta siendo Florida el destino final para la comercialización de la pulpa de guanábana, se logra identificar que para el año 2023 tiene una demanda insatisfecha de 2.17 kilogramos por habitante, la población de Florida es de aproximadamente 22 millones de habitantes, las fortalezas de la empresa de estudio radica en el precio de venta es inferior al del mercado internacional siendo este de 2.08 USD y el precio del mercado internacional es de 2.31 USD, las principales amenazas es la competitividad con los países de Canadá y Chile los cuales son los principales exportadores de este mercado de destino.

Finalmente, se analizó el estudio financiero permitiendo obtener la operación de exportación de este producto es factible, debido a que los indicadores económicos presentan valores favorables arrojando datos positivos que garantizaran la recuperación del capital de la inversión, sustentando la viabilidad económica de establecer la empresa y ejecutar la comercialización de la pulpa de guanábana.

Palabras claves: Mercados internacionales, comercialización, pulpa de guanábana.

ABSTRACT

The present investigation focuses on determining the international market alternatives for the commercialization of soursop pulp from the DISVERPAN company in the province of Imbabura. For this, a methodological procedure characterized by a qualitative-quantitative study, with a descriptive, bibliographical and correlational scope, is applied. Through the interview application process in the DISVERPAN company, it was possible to determine that it has potential to improve economic growth, it is necessary to identify the feasibility to market this product, the study company has not had the opportunity to export therefore the investigation evaluates the strengths and weaknesses that this company has.

In the development of the research through secondary sources, three countries, the United States, Germany and Canada, were analyzed, allowing the elaboration of the Profile of opportunities and threats of the environment - POAM, where it was possible to select the United States as the ideal market, in addition, the segmentation is carried out. of the target market, being Florida the final destination for the commercialization of the soursop pulp, it is possible to identify that by the year 2023 it has an unsatisfied demand of 2.17 kilograms per inhabitant, the population of Florida is approximately 22 million inhabitants, the strengths of The study company is located in the sale price is lower than that of the international market, this being 2.08 USD and the international market price is 2.31 USD, the main threats are competitiveness with the countries of Canada and Chile, which are the main ones. exporters of this destination market.

Finally, the financial study was analyzed allowing to obtain the export operation of this product is feasible, due to the fact that the economic indicators present favorable values, yielding positive data that guaranteed the recovery of the capital of the investment, supporting the economic viability of establishing the company and execute the commercialization of the soursop pulp.

Keywords: International markets, commercialization, soursop pulp.

INTRODUCCIÓN

La investigación pretende determinar las alternativas de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de Guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura, para el desarrollo de la investigación está compuesto de cuatro capítulos los cuales se detallan a continuación.

El primer capítulo se investiga el problema de la comercialización de pulpa de guanábana en los mercados internacionales, para su desarrollo se basa en información de fuente secundaria.

El segundo capítulo corresponde al marco teórico, en este punto se desarrolla la exploración de los antecedentes investigativos los cuales son útiles para direccionar el método e instrumentos a utilizar en la recolección de la información, de igual forma se identifica las teorías que puedan aportar a la explicación de las variables de estudio.

El tercer capítulo se identifica la metodología de investigación, en él se plantea la operacionalización de variables el cual permite determinar los indicadores de medición y los informantes ya sea a través de fuente primaria o fuente secundaria, con ello se plantea una idea a defender.

En el cuarto capítulo se presenta los resultados de la investigación y la discusión, el cual esta subdivido en tres partes que son las siguientes: el estudio de mercado, estudio técnico y estudio financiero, con ello se podrá alcanzar el objetivo general de la investigación.

Y, además se presenta la discusión, esta va conforme a los resultados obtenidos por medio de la investigación y a partir de las técnicas utilizadas, las cuales ayudarán a que la investigación se pueda realizar de la manera más precisa, adicionalmente, se analiza las teorías frente a los resultados.

Para finalizar se presentan las conclusiones y recomendaciones de las alternativas de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de guanaba de la empresa DISVERPAN.

I. EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La globalización ha permitido que sea posible el intercambio comercial, las economías de los países aprovechan sus factores de producción para exportar y abastecer de un sin número de productos a los mercados a nivel mundial, para el caso de Ecuador se ha convertido en un escenario en el cual la competitividad es significativa en la búsqueda de nuevos mercados y de esta manera poder potenciar las actividades económicas.

Mundialmente, la pulpa de guanábana no es un producto estrella de los que exporta el país, sin embargo, la guanábana es un fruto que tiene grandes posibilidades de expandir su producción y generar una riqueza económica para este sector.

Según el portal web Trade Map la pulpa de frutas se registra que en el año 2016 se importó a nivel mundial 3.357.898.000 USD (tres mil trescientos cincuenta y siete millones ochocientos noventa y ocho mil dólares) y en el año 2022 se registra un crecimiento de aproximadamente cuatro por ciento teniendo un valor de 4.183.390.000 USD (cuatro mil ciento ochenta y tres millones trescientos noventa mil dólares), es decir, el mercado mundial si tiene un consumo creciente de este producto; sin embargo, la competitividad internacional puede ser un factor negativo para las empresas del Ecuador, debido a que deben competir por precio, cantidad y calidad, generando una incertidumbre en las posibilidades de exportar pulpa de guanábana.

Considerando que en el año 2020 según registros de Trade Map la pulpa de guanábana tuvo un crecimiento en medio de un confinamiento mundial a causa de la pandemia COVID-19, consecuentemente muchas empresas y productores nacionales han optado por ofrecer su producto en el mercado local para evitar riesgos económicos al momento de comercializarlo en mercados internacionales, pero fue lo contrario para este tipo de producto que tiene gran competitividad en el mercado mundial siendo China, Corea y Tailandia los mayores exportadores de pulpa de guanábana, posiblemente Ecuador tiene capacidad para exportar y competir en el mercado internacional.

Entre las principales afectaciones entre los productores de guanábana ecuatorianos se encuentran las pérdidas económicas por finalizaciones de

contratos con clientes internacionales, las grandes dificultades en el transporte interno ocasionando demoras y que el producto sufra daños por el descongelamiento, lo que causa que no llegue en óptimas condiciones al país de destino, por lo que se origina un gran incremento en los costos operativos, esto afectado sus registros de exportación para que no sean favorables para los productos no tradicionales (BCE, 2020).

Pero como se sabe a lo largo del tiempo se ha dicho que el petróleo es un producto no renovable, mientras que los productos no petroleros son considerados renovables, uno de los grandes problemas los cuales se enfrentan la mayoría de los agricultores es no poder introducir sus productos a los diferentes mercados, es por ello que carecen de alternativas de mercados internacionales para la exportación de sus productos agrícolas.

De acuerdo con el Banco Central del Ecuador (BCE, 2021) las exportaciones de productos no petroleros tuvieron un alza de 9,7% esto quiere decir, que de 13.643,8 millones aumento a 14.970,2 en el año 2020, en los cuales los productos tradicionales sobresalen en su mayoría mientras que los no tradicionales siguen por debajo debido a diversos factores tales como la calidad y respectivas certificaciones.

Según el portal web Trade Map las exportaciones de pulpa de fruta del Ecuador hacia los mercados internacionales fue de 36.267 miles de dólares para el año 2016 y para el año 2020 tuvo un valor del 69.044 miles de dólares, es decir tuvo un crecimiento del 14%, sin embargo, la crisis económica en el Ecuador no se ha podido recuperar a causa de la pandemia del COVID-19 podría llevar a la mayor contracción de la economía en su historia, con una caída del PIB de entre un 7.3% y un 9.6%, según las estimaciones el Banco Central de Ecuador, o una contracción del 10.9% según el FMI.

No solamente la pandemia afecta al sector agrícola, para productores de guanábana de la provincia de Imbabura otro limitante fue el escaso conocimiento de los agricultores referente a temas técnicos en áreas de industrialización, por otra parte, el desconocimiento en temas de mercados frena a los productores de la zona en buscar o llegar a comercializar la guanábana a un mercado internacional. Además, los gobiernos de turno no han brindado la ayuda suficiente para poder

mejorar el nivel de productividad, más bien los productores de esta fruta se han enfocado en brindar un servicio turístico.

Es importante mencionar que en la parroquia Jijón y Caamaño, producen guanábana de calidad, pero debido a la carencia de conocimientos técnicos y por falta de estudios de mercados, se ha visto limitada al procesamiento y exportación directa del producto o sus derivados, por ende, los productores han optado por entregar su producto a empresas mayoristas e intermediarios que tienen sus canales directos de distribución a mercados internacionales (AME, 2020).

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El desconocimiento de alternativas de mercados internacionales limita la comercialización de pulpa de Guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación es importante dado que a nivel mundial los países importadores de la partida arancelaria 081190 la cual pertenece pulpa de frutas, tiene un crecimiento del 4% en los últimos 5 años, esto es una gran oportunidad para el fomento a las exportaciones de pulpa de guanábana producida en el Ecuador, la investigación podrá contribuir en mejorar la competitividad en el mercado internacional y la diversificación de mercados en su expansión económica.

Esta investigación determinará la demanda insatisfecha de pulpa de guanábana que tienen los mercados internacionales, además de evaluar las exportaciones de este producto y las tendencias de consumo de este, también se busca detectar los problemas de competitividad de este producto en el mercado internacional, así como también conocer el precio internacional el cual podría ayudar en identificar la factibilidad de exportación de la empresa DISVERPAN.

La investigación es factible realizarla, porque la recolección de información se la realizara con fuentes secundarias que están disponibles en los portales web Cobus Group, Banco Mundial, Trade Map y la FAO, además a través de la entrevista se obtendrá información estadística de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura, con ello se pretende alcanzar el estudio de factibilidad para la exportación de pulpa de guanábana.

El estudio de exportación de la pulpa de guanábana beneficiará directamente a la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura, además contribuirá con la expansión económica en la búsqueda de alternativas de mercados internacionales, por lo tanto, las exportaciones de este producto contribuirán en obtener una recuperación de la economía del país a través de la balanza comercial con saldo superávit para los próximos años post pandemia.

Los beneficios indirectos (no se beneficia la empresa, al contrario, se beneficia la población) de la investigación, será para la población de la provincia de Imbabura la cual podrá tener un aumento en su desarrollo económico a través de la exportación de pulpa de guanábana, así mismo el país se beneficiará de su enriquecimiento productivo y a través de las exportaciones la disminución del desempleo en esta provincia del Ecuador.

Finalmente, la investigación formará una solución al problema anteriormente definido, por lo tanto, se pretende lograr con el presente trabajo poder ofrecer una investigación sumamente actualizada y que cumpla con las expectativas del sector abarcado.

1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo General

- Determinar las alternativas de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de Guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Fundamentar bibliográficamente las alternativas de mercados internacionales y la comercialización de pulpa de guanábana.
- Diagnosticar las alternativas de mercados internacionales para la comercialización de la pulpa de Guanábana.
- Elaborar un plan de comercialización de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura hacia los mercados internacionales.

1.4.3. Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos para las alternativas de mercados internacionales?

- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos para la comercialización de la pulpa de Guanábana?
- ¿Cuáles son las principales alternativas de mercados internacionales que demanden la pulpa de Guanábana?
- ¿Cuál es el mejor mercado internacional para la comercialización de pulpa de Guanábana?
- ¿Identificar los principales países exportadores de pulpa de Guanábana?
- ¿Cuáles son los principales países importadores de pulpa de Guanábana?
- ¿Cuál es el mercado factible para la exportación de pulpa de Guanábana?
- ¿Qué requisitos se deben cumplir para la exportación de la pulpa de Guanábana?
- ¿Cuáles son los acuerdos que existen entre Ecuador y los mercados internacionales a los que se pretende llegar?
- ¿Qué estrategias de exportación se tomará en cuenta a la hora de exportar la pulpa de Guanábana?
- ¿Cuál es la estrategia de exportación que se utilizara para el ingreso del producto al mercado internacional?
- ¿Cuál es la inversión para la exportación de pulpa de guanábana?
- ¿Cuál es la factibilidad en la exportación de pulpa de guanábana?

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Para la sustentación se consideran diversas razones las cuales aportarán con gran información relacionada al tema de estudio teniendo en cuenta las variables de forma directa, cabe mencionar que los antecedentes investigativos permitirán dar una gran relevancia al objetivo de buscar alternativas de mercado internacionales para la comercialización de la pulpa de guanábana.

En el año 2015 se publicó en la Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad el artículo científico con título La Diplomacia Cultural en los Negocios Internacionales, de los autores Henry Acuña Barreras y Pedro Nonell Torres, en el cual el artículo hace mención a que la religión influye a la hora de hacer negocios internacionales, sea cual sea la religión; budismo, cristianismo, hinduismo, islamismo y judaísmo, etc., cuyas creencias afectan los negocios internacionales si no se las estudia muy bien (Acuá & Torres, 2015).

El método que se utiliza es el documental y descriptivo, en el cual el primero se realiza las consultas en distintos documentos científicos, internet y el segundo se refiere a utilización de información extraída de páginas o sitios web.

El mencionado artículo ayudara a la investigación tener en cuenta las culturas de las posibles alternativas de mercados para la debida comercialización de la pulpa de guanábana, debido a que muchas culturas desconocen este producto el cual es muy rico en vitaminas, lo que se prevé es poder adelantarse a los imprevistos que pueden suceder al momento de cerrar una negociación internacional.

En el año 2016 la Universidad Técnica de Machala, presenta la investigación de tesis denominada Análisis de la competitividad para la producción y elaboración de harina de guanábana bajo la certificación ISO 9001-2008 desde el cantón el guabo provincia de el oro orientada al mercado de Puerto Rico, el autor Henry Erreyes, el objetivo de la investigación es fortalecer la inversión en el sector agrícola para la elaboración de productos con valor agregado de la guanábana y poder comercializarlo en el mercado internacional.

La investigación no dispone de una población y muestra por lo cual se realiza una revisión de archivos pertinentes al tema, además recolecta información estadística

de Banco Central del Ecuador, INIAP y SANTANDER TRADE, por lo tanto, no es necesario la aplicación de la fórmula del tamaño de la muestra.

Los resultados muestran que existe guanábana a nivel nacional y que, si es posible el aumento de la producción y la industrialización para elaborar productos con valor agregado, el primer producto para comercializar en el mercado internacional es la harina de guanábana, las exportaciones darían desarrollo a productos no tradicional, el mercado de destino es Estados Unidos de América.

En el año 2017, la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil presenta la investigación denominada Análisis de factibilidad para la exportación de concentrado de pulpa de mora para el mercado español. Caso de estudio EXOFRUT S.A., según el autor Estela Pérez, los mercados idóneos para la exportación de pulpa de mora son los países de Estados Unidos, Bélgica y Alemania, los sustentos teóricos tienen capacidad para diversificar sabores como maracuyá y mango, la investigación pretende exportar al mercado español, las relaciones comerciales son atractivas para impulsar la producción con valor agregado.

Para medir la factibilidad la investigación calcula el Valor Actual Neto (VAN), Tasa de rendimiento mínimo aceptable (TMAR), y Tasa interna de retorno (TIR), el método de investigación fue inductivo y deductivo, sin embargo el diseño de investigación solo es documental, información que obtuvo con fuentes secundarias, además aplica la entrevista a funcionarios de navieras y a la empresa de EXOFRUT S.A., el propósito de la investigación es determinar la correlación entre sus dos variables de estudio, los resultados reflejan que requiere una inversión de 354 mil dólares el cual podría generar un TIR de 62.55% en un periodo de cinco años de operaciones.

En el año 2017 la Universidad César Vallejo publica la investigación denominada "Estrategias competitivas y exportación de la guanábana peruana 2008 – 2017", el autor Polo Elizabeth tiene como objetivo determinar cómo ha sido la exportación mundial de la guanábana durante el periodo 2008 – 2017, la metodología de investigación es un diseño descriptivo no experimental, la investigación no requiere población y muestra, toda la información será de fuente secundaria, es decir son datos ex post facto, los instrumentos de investigación son las páginas web como superintendencia nacional de aduanas y administración tributaria SUNAT.

Los resultados demuestran que la exportación de guanábana durante el periodo de análisis ha tenido una tendencia positiva, tanto la oferta como la demanda han

crecido a nivel mundial, la guanábana peruana tiene un panorama favorable para vender en el mercado internacional, sin embargo, el precio de exportación va disminuyendo, los principales países importadores son EE. UU Alemania y Francia.

En el año 2018 se publicó en la revista Observatorio de la Economía Latinoamericana el artículo científico con título Exportación de la Pulpa de Guanábana hacia el Mercado Internacional, de los autores José Gonzales, Verónica Ortiz y Leslie Clara, el objetivo de la investigación es desarrollar un plan de exportación de la pulpa de guanábana dirigido hacia el mercado de Estocolmo – Suecia, tomando en cuenta la información de procesos de exportación y estudio de las exportaciones hacia la unión europea para incrementar el cambio de la matriz productiva. Según el estudio de mercado en el país destino la población sufre un alto índice de enfermedades tales como el cáncer, diabetes entre otras, la pulpa de guanábana aporta muchos beneficios en contra de estas enfermedades en el cual es un punto a favor, debido a que con estrategias y puntos de distribución adecuados incentivamos a la población al consumo del producto (Gonzales, Ortiz, & Cadena, 2018).

La metodología que se utilizó el autor fue de tipo directa, la información que utiliza es recopilada en base a los agricultores de guanábana en el cantón Esmeraldas, también utiliza la descriptiva porque identifica las características del producto a importar y por último la exploratoria en esta define las ventajas de realizar la propuesta de negocio en la exportación de la pulpa de guanábana.

El artículo aportará la investigación en vista que hace referencia a que el producto de estudio como lo es la guanábana es demandado en diversos mercados extranjeros y por lo tanto es una oportunidad para los agricultores y productores, también, es importante comercializar la pulpa de guanábana debido a que es un producto no tan conocido en mercados internacionales, además, lo que se busca es ayudar a encontrar nuevos nichos de mercados.

En el año 2019 la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ibarra, presenta la investigación denominada “Creación de una empresa para la exportación de pulpa de guanábana empacada al vacío en Tetrapak del cantón san lorenzo-esmeraldas, a la ciudad francesa Grasse”, el autor Alexandra Pomasqui realiza un estudio de mercado de Francia, adicional realiza un análisis FODA para determinar las estrategias de exportación, la información es recolectada de fuente secundaria.

La información con fuente primaria es recolectada a través de instrumentos como la encuesta, la entrevista y ficha de observación, la encuesta se aplica a 24 productores de guanábana del cantón San Lorenzo, la entrevista se realiza a tres empresarios franceses, los cuales son representantes de supermercados en la ciudad de Grasse – Francia, la ficha de observación aplico a las empresas productoras donde logro obtener información de la producción.

Los resultados alcanzados fueron que la investigación demuestra que es factible la exportación de guanábana, los indicadores financieros muestran que la tasa interna de retorno es de 51%, el tiempo de recuperación de un año y 10 meses, el costo beneficio de 2.17 USD, es decir que el consumidor francés tiene gran aceptación del producto en estudio.

En el año 2019 la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo publica la investigación denominada “Proyecto de factibilidad para la exportación de pulpas de frutas producidas por la compañía “productos Suiza DAJED CÍA. LTDA.” de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua hacia el mercado de Estados Unidos – Nueva York en el periodo 2018, según la autora Irina Goyes la metodología de investigación que se debe aplicar es cuali – cuantitativa de tipo documental e investigación de campo, las técnicas para recolectar información de fuente primaria es la entrevista y la ficha de observación.

El objetivo de la investigación es elaborar un proyecto de factibilidad para la exportación de pulpa de fruta hacia el mercado de Estados Unidos, para ello propone determinar estado actual de la empresa en estudio, también pretende diseñar el proyecto de exportación y por último realizar un estudio técnico, financiero y de mercado para medir la factibilidad del proyecto.

Los resultados alcanzados son que el modo de transporte a utilizar es marítimo, el incoterm® será CIF, el producto tendrá una presentación de 500g el cual será enviado en un contenedor, la capacidad de la empresa es de 240000 kg al año, además la pulpa no paga arancel en el mercado de destino gracias a los acuerdos comerciales del SGP sistema generalizado de preferencias arancelarias y el NMF la nación más favorecida.

En cuanto al estudio financiero se verifica una factibilidad con indicadores positivos de un valor anual neto de 93628.98 USD y una tasa interna de retorno del 38.50%, el

periodo de recuperación del capital es de cuatro años y el costo beneficio de 1.19 USD.

En el año 2020 se realiza la investigación denominada Análisis y proyección a corto plazo de la exportación de pulpa de fruta de guanábana desde Ecuador hacia el mercado estadounidense, fue publicado en la Universidad Hemisferios, el autor es Lenin Villareal.

El objetivo de la investigación es realizar el análisis y proyección de la exportación de pulpa de fruta de guanábana desde Ecuador hacia el mercado de estadounidense, la metodología de investigación fue de tipo descriptiva, la investigación se apoya en el conocimiento de otros estudios, la población de estudio son las empresas Exofrut, Austrofood (WanaBana), Ecuafields, Ecuaguanabana, Exporta Ecuador, Ecuadorian goods, Magnifrutis Agrícola Cepeda, y Agrícola & Comercial Guanábanas y otros Agriguansa S.A, que son las entidades que se dedican a este negocio en el país.

Los resultados de investigación logro determinar crecimiento en las exportaciones sin embargo la pandemia del COVID-19 perjudico al desarrollo, la proyección de ventas a través del método de atenuación exponencial simple, obtuvo resultados de crecimiento lejano pero confiable para las empresas ecuatorianas que se dedican a la producción de pulpa de guanábana.

López, Briguitty (2020) realiza el estudio sobre la evolución de las exportaciones de guanábana hacia Estados Unidos en el periodo 2014-2018. Estudio que fue publicado en la Universidad César Vallejo.

El objetivo de la investigación fue descubrir la evolución de las exportaciones de guanábana hacia Estados Unidos durante el periodo 2014-2018, en la cual llega a la conclusión de que las exportaciones han ido evolucionando hasta el año 2015 y disminuyeron desde el año 2016 de igual manera la influencia de los precios tuvo mucha importancia porque al disminuir el precio en el 2015 las exportaciones aumentaron pero en los años siguientes los precios aumentaron y las exportaciones disminuyeron, de igual manera las exportaciones de guanábana procesada para el mercado internacional tiene una mejor aceptación (López & Briguitty, 2020).

Por otro lado, los autores utilizaron una investigación básica de alcance transversal, el nivel de la investigación fue descriptiva, de enfoque cuantitativo por otro lado la investigación se realizó mediante el método estadístico para la recolección de datos en las cuales no se manipulo ninguno de los datos brindados por TRADE MAP.

La investigación tiene un gran aporte dado a su metodología teniendo un enfoque cuantitativo, porque se requiere realizar un estudio de mercado con la información numérica de fuentes secundarias.

En el año 2020 el autor Castillo Jonathan de la Universidad Nacional de Loja presenta la investigación denominada "Plan de comercio exterior para la exportación de pulpa de guanábana al mercado de Suiza 2020" el objetivo de la investigación es medir la factibilidad para exportar a el mercado internacional, la metodología es de enfoque mixto y utiliza fuentes secundarias, la cual pretenderá identificar los principales competidores y la tramitología que debe realizar para comercializar el producto en estudio.

Los resultados alcanzados son que el transporte ideal es el marítimo debido a su costo de menor a 0.41 ctvs. por unidad, a comparación por el modo aéreo tendría un costo de 0.765 ctvs. por lo tanto el modo marítimo es más económico, el punto de desembarque es en el puerto de Rotterdam – Holanda, el país de Suiza no cuenta con salida al mar.

Los principales competidores son Brasil, Colombia y Perú, para finalizar la tramitología no es complicada y muestra un proceso metodológico con ilustraciones para guiarse y poder cumplirlo en sus aspectos legales.

En el año 2020 se publicó en la Universidad Técnica de Babahoyo el trabajo de titulación denominado Perspectiva comercial de la Guanábana (*Annona muricata* L.) como cultivo frutícola no tradicional en el Ecuador del autor Luis Mora, la presente investigación hace mención a la adaptación que ha tenido esta fruta en el territorio ecuatoriano siendo el tercer país la cual produce, estando por abajo de Brasil y Colombia, esto ha provocado que la guanábana constituye uno de los cultivos frutales poco valorados con mayor proyección para la comercialización internacional debido a que el precio en el mercado es muy atractivo, lo que respecta en la interpretación de los resultados el autor recalca la deficiencia en el aprovechamiento de oportunidades de comercialización a nivel internacional de la guanábana ecuatoriana, por desconocimiento de los productores de las opciones presentes actualmente para la colocación de sus cosechas en el ámbito de exportación y concluye de que Ecuador tiene un gran potencial de oportunidad para la guanábana y sus derivados pudiéndose incursionar positivamente en la comercialización internacional (Mora, 2020).

La metodología de investigación utilizada es exploratoria, descriptiva y bibliográfica ya que se utiliza esto porque es una investigación que estudia un problema que no está precisamente definido mientras que la descriptiva fue necesario detallar como es el costo de producción de la guanábana, composición nutricional de la pulpa y por último se aplica la metodología bibliográfica la cual el autor utiliza como referencia para la investigación artículos académicos.

El artículo aportará la investigación en vista de que realiza una perspectiva comercial de la Guanábana como cultivo frutícola no tradicional, a su vez, ayudará al estudio de la comercialización de la fruta aprovechando las oportunidades que hay a través de los diferentes convenios y demás canales que se puedan aprovechar para hacer llegar la guanábana ecuatoriana a un mercado internacional.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. Fundamentación Teórica

En el siguiente apartado se analiza las teorías de comercio internacional que permitan identificar ventajas y desventajas en la búsqueda de alternativas de mercados internacionales para la exportación de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura, a continuación, las siguientes teorías:

2.2.1.1. Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo

La teoría de la ventaja comparativa se refiere a la capacidad de un país para producir un determinado producto utilizando menos insumos o recursos que otro país. En otras palabras, una empresa tiene más ventajas utilizando costos de producción más bajos que otra empresa con la misma especialidad (Riquelme, 2018).

La teoría de la ventaja comparativa permitirá identificar qué capacidad tiene la empresa DISVERPAN para producir pulpa de guanábana a menor costo en comparación a otra empresa del mismo producto de estudio, por lo tanto, este producto no es un tradicional en las exportaciones del Ecuador, posiblemente la especialización en la producción este muy deficiente, sin embargo, las condiciones de la tierra y clima son favorables en su producción, por lo cual podría haber oportunidad en aplicar esta teoría, la cual se podría tener una competitividad por precio inferior al mercado mundial.

2.2.1.2. Teoría de la ventaja Competitiva

La teoría desarrollada por Michael Porter se basa en gran medida en la creación de competitividad a partir de estrategias relacionadas con: liderazgo en costos, que refleja la capacidad de ofrecer productos a un precio menor que los competidores; La diferenciación se caracteriza por especificaciones únicas y que crean valor, ya sea en términos de tipo de material, entrada o proceso de fabricación; centrarse en adaptarse a los gustos y preferencias del segmento elegido. Por lo tanto, la creación de valor para los clientes de acuerdo con la estrategia de posicionamiento en el mercado asegura la rentabilidad a largo plazo, y también es importante mencionar que la introducción de tecnología e innovación puede aumentar las ventajas competitivas, ya que son aspectos complementarios para obtener productos de calidad y brindar buenos servicios. y gestionando las operaciones internas en consecuencia, respondiendo a la explotación de oportunidades de mercado (Quintana, 2020).

La eficiencia de la empresa en el proceso productivo es un factor esencial que destaca su competitividad, ya sea en precio, cantidad o calidad de los productos de exportación, así como su capacidad de adaptación a la demanda del mercado, es decir, la estrategia que caracteriza la teoría mencionada. más temprano. El sector agropecuario compite a nivel nacional e internacional y al mismo tiempo genera rentabilidad y estabilidad en la economía ecuatoriana, por lo que es importante analizar estos factores para que DISVERPAN pueda cumplir con los pedidos de los consumidores y las expectativas de la demanda. Se logra la fidelización de los clientes, pero esta teoría puede permitir el análisis de cómo se logra la competitividad, guiada por la producción de celulosa, lo que puede beneficiar la comercialización en los mercados internacionales.

2.3. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

Para sustentar este estudio, se recopila información relevante sobre las condiciones que definen cada variable:



Figura 1. Variable independiente: Mercados Internacionales

Acuerdos comerciales:

Según la Organización Mundial del Comercio afirma:

En el trayecto de los años, los ACR (Acuerdos Comerciales Regionales) no solo se han hecho más numerosos, sino más amplios y complejos. Los Miembros, la Secretaría de la OMC (Organización Mundial del Comercio) se esfuerzan para reunir información e fomentar el debate sobre los ACR, con el fin de aumentar la transparencia mejorando la comprensión de la repercusión que tiene en el conjunto del sistema multilateral de comercio. (2022)

Los acuerdos comerciales son un importante instrumento para poder realizar negociaciones entre dos o más países, ya que a través de estos acuerdos se puede dar preferencias arancelarias sean estas: parciales o totales, ayuda a generar mayor competitividad en el mercado internacional.

Pulpa de Guanábana:

Según Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2020) es una fruta de la familia de la Annonacea, su color es verde y tiene una forma ovalada recubierta con espinas, la pulpa es blanca, su sabor es dulce, su origen es incierto, los beneficios de esta fruta ayudan a disminuir la tensión arterial, es alto en potasio y bajo en sodio, su alto contenido de fibra ayuda a la digestión, sirve para prevenir la osteoporosis y posee un alto contenido de vitamina C.

Los tipos de guanábana son morada, lisa y común, se clasifica según el sabor, forma y consistencia, el proceso para obtener la pulpa comienza con el lavado, desinfectado, pre cocción y extracción del jugo o pulpa.

Oferta:

Según Gregori (2017): "Cuando el precio de un bien aumenta, la cantidad ofrecida de dicho bien también aumenta y cuando el precio de un bien disminuye, la cantidad que se ofrece de dicho bien se reduce." (p. 73).

Además, se define a la oferta como la cantidad de bienes y servicios que distintas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado y a un precio dado. (Enciclopedia de Economía, 2015)

La oferta es un determinante de las alternativas de mercados internacionales porque según esta se puede limitar las opciones con base en la demanda.

Demanda:

Según Urbina, (2019) afirma:

La demanda se define como la cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en el mercado por un consumidor. La demanda está en función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tienen del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo tanto, en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores econométricos, entre otros. (pág. 15)

La demanda va de la mano con las alternativas de mercados internacionales porque determinará las mejores posibles opciones que tiene el exportador para vender su producto, además, con base en el conocimiento de la demanda, la empresa puede tomar decisiones en cuanto a su cantidad de producción o diversificación de productos.

Estudio de mercado:

Un estudio de mercado se basa en el proceso por el cual se hace una indagación a través de información disponible en la web, donde se conoce aspectos relevantes de cierto país lo que permite entender las características económicas, políticas, sociales, etnográficas, culturales, demanda,

necesidades, tipo de moneda incluso religión e idioma de ese país de estudio, sobre todo comprender el entorno comercial al que el producto de exportación se va a someter. (Camuñas, 2020)

Es importante que antes de ingresar a un mercado internacional, se realice un estudio de mercado para conocer los aspectos importantes del país, y así analizar si esa opción es factible o no para el envío del producto.

Alternativa de Mercado:

La variable de investigación definida como independiente se identifica como alternativas de mercados internacionales y aquella dependiente como comercialización de "Pulpa de Guanábana" siendo un producto no tradicional en las exportaciones ecuatorianas.



Figura 2. Variable dependiente: Comercialización.

Globalización:

La globalización es un proceso en la que intervienen diferentes elementos que están inmersos a cambios constantes, Flores (2016) afirma que: "La globalización, al igual que otros procesos integrales, han tenido un desarrollo diferenciado de acuerdo con el área de influencia y la posición económica, política y social del país" (p.41).

Comercio Internacional:

Según (Montserrat, 2001) "El comercio internacional, es importante en la medida que contribuye en aumentar la riqueza de los países, pueblos, y la riqueza que se mide a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente." (Pág.4)

Logística:

Según Thompson (2007) es una función operativa del movimiento de materias primas y componentes para su producción, almacenamiento y distribución de los bienes terminados del punto de origen al de destino, de tal manera, que esté la cantidad adecuada, en el lugar correcto y en el momento apropiado.

Competitividad:

Es la capacidad que tiene las empresas por competir, y desarrollar estrategias con el fin de generar mayor satisfacción al ofrecer sus productos a los consumidores, siendo eficientes y eficaces con respecto a la competencia de la industria. (Roldán, 2016)

Balanza de comercial:

La balanza comercial es el registro recolectado de las importaciones y exportaciones de las mercancías, donde se registra dos tipos de saldo; un saldo negativo se le denomina déficit, es decir, hay más importaciones, mientras que para obtener un saldo positivo denominado superávit se debe realizar exportaciones (Gestión Digital, 2019).

Comercialización:

Según Kotler & Armstrong (2018) afirma: "La comercialización es una serie de actividades, que intervienen en el proceso por el cual un producto está disponible para el consumo, venta y distribución."

2.4. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La fundamentación legal está estructurada conforme a la jerarquía de la pirámide de Kelsen, el cual representa el sistema jurídico de la investigación, por lo tanto, se presenta lo siguiente:

Constitución de la República del Ecuador:

La constitución de Ecuador contiene varias disposiciones para facilitar el comercio y promover mecanismos apropiados para mejorar la economía. Los temas

relacionados con el tema del estudio fueron examinados en el contexto de la política comercial. En este sentido se establece:

Promover el mercado nacional para fortalecer la economía ecuatoriana; regular las acciones burocráticas para el ingreso del país en los mercados internacionales; permitir el desarrollo productivo nacional; así como incentivar las exportaciones de los pequeños y medianos productores, al igual que de las grandes empresas, basándose en el comercio justo y las acciones responsables con el medioambiente, ya que de ello depende la generación de empleo y economía, (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Por lo cual, la pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura requiere ingresar a mercados internacionales, su desempeño productivo es factible en el país, sin embargo, la condición de un mercado justo es difícil de generar por causas de la competitividad.

Código Orgánico de la Producción, Comercio, e Inversiones:

Argumentando sobre la fundamentación legal, el Código incluye normativa relevante relacionada con el proceso productivo, distribución y el intercambio de bienes, se sustenta principalmente en la política comercial para el planteamiento de estrategias clave que faciliten el comercio. Así, se hace especial énfasis en el fomento a las exportaciones, orientado a promover los distintos mecanismos y programas, como el acceso a mercados, a través de preferencias arancelarias para los productos que cumplan con los requisitos de origen, derivados de la base legal de tratados comerciales con los distintos socios. En este sentido, el fomento a las exportaciones es uno de los aspectos más importantes que permiten el óptimo desarrollo de la economía ecuatoriana, ya que de ello depende obtener múltiples beneficios que favorecen la situación del país, en referencia al ingreso de divisas, generación de fuentes de empleo, participación en el mercado y sobre todo competitividad internacional (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

Según el artículo 304 de la constitución del Ecuador, menciona que la política comercial tendrá como objetivos 5. "Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo", uno de los factores importantes de la producción agrícola en el país es buscar alianzas estratégicas que permitan comercializar el

producto en mercados internacionales, es por ello que las economías en escala podría ser un mecanismo para alcanzar el objetivo, con ello se pretende proteger e impulsar la economía y el desarrollo del país.

Para finalizar la constitución del Ecuador ampara a las exportaciones de productos agrícolas en promover e impulsar a las pequeñas y medianas empresas, según el artículo 336, el cual menciona "El Estado garantizará el comercio justo como medio para obtener bienes y servicios de calidad, reduciendo así las distorsiones de los intermediarios. Promoviendo la sustentabilidad". El mercado mundial es competitivo, asimismo la participación de intermediarios en la búsqueda de negociaciones se torna amenazante debido a que se puede perder y ganar durante la comercialización de pulpa de guanábana.

La Organización Mundial de Comercio tiene como prioridad; alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible como proyecto hasta el 2030, por ello, el "objetivo 8 menciona; que el "Empleo decente y crecimiento económico: el crecimiento económico es inclusivo y sostenible para promover el progreso, crear empleos decentes y mejorar el nivel de vida", es decir, creando oportunidades de empleo decente, a su vez disminuir la pobreza. La provincia de Imbabura podría beneficiarse del desarrollo productivo con la comercialización de pulpa de guanábana, dando un impacto económico en su población.

Con referencia al anterior apartado, el objetivo 10 menciona "Reducir la desigualdad y garantizar que nadie se quede atrás, concentrándose en las comunidades más pobres y vulnerables. Mejorar la desigualdad económica y las frágiles redes de seguridad social que afectan a los grupos vulnerables" la investigación se enfoca con dicho objetivo, el propósito es buscar alternativas de mercados para la comercialización de pulpa de guanábana, el cual posiblemente podría reducir la pobreza de la provincia de Imbabura.

A nivel nacional la normativa que regula el comercio exterior es el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, el cual según su artículo 4 menciona "Fomentar y diversificar las exportaciones". Es decir que el país cuenta con gran apoyo para diversificar los productos agrícolas en el caso de la guanábana, se pretende comercializar como pulpa hacia los mercados internacionales, no es un producto tradicional de las principales exportaciones del sector agrícola, por lo tanto, este artículo favorece al desarrollo de la investigación, además en el artículo 19 trata

de "Libertad de exportar o importar salvo las limitaciones de la normativa", es decir que la empresa DISVERPAN tiene la misma oportunidad para vender sus productos en mercados internacionales, así lo afirma el artículo 93 "fomenta la exportación", y también el artículo 154 "Exportación definitiva", los cuales buscan un mecanismo legal para apoyar a las exportaciones del Ecuador.

Normativa Supranacional:

Con la negociación de acuerdos comerciales entre Ecuador y sus socios, ya sean estos, en el ámbito bilateral o multilateral, se debe dar cumplimiento a las leyes y reglamentos implementados por las autoridades a cargo, así como las disposiciones para fomentar el libre comercio de mercancías, beneficios de las reducciones arancelarias y oportunidades de mercado.

Plan nacional de gobierno de Creación de Oportunidades:

El objetivo 2 pretende impulsar el sistema económico y fomentar el comercio exterior, para ello debe apoyarse con la directriz 3 la cual menciona el aprovechamiento de las potencialidades locales, es decir las características productivas de cada zona del Ecuador, la pulpa de guanábana tiene gran potencial productivo a los alrededores de la ciudad de Ibarra, por ello la empresa DISVERPAN cuenta con abundante materia prima y bajos costos.

III. METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO

3.1.1. Enfoque

3.1.1.1. Enfoque Cualitativo

El objetivo de este enfoque es describir las calidades de un fenómeno, a partir de los relatos de los individuos, además, no pretende medir el nivel en el que se encuentra o presenta una situación, es decir, no se establecen cuantificaciones matemáticas, por lo tanto, se basa en recolectar información que permita comprobar o no la hipótesis planteada en un proceso de interpretación (Villanueva, 2022).

En la investigación se utilizó este enfoque, para la comprensión de la información y datos no estadísticos referentes a: procesos de producción del producto, canales de distribución, la descripción de la empresa para determinar el estudio técnico, de igual manera, se pudo conocer las barreras no arancelarias y los requisitos de etiquetado con las que el producto tiene que ingresar al mercado seleccionado.

3.1.1.2. Enfoque Cuantitativo.

Según Villanueva (2022) el enfoque emplea técnicas estadísticas o matemáticas, con el fin de demostrar una frecuencia o incidencia de una acción o fenómeno, se recurre a esta técnica para poder comprobar hipótesis o teorías sobre determinados fenómenos, se caracterizan por usar instrumentos de medición, la manipulación de variables y la presentación de resultados en: probabilidades, porcentajes, o cantidades.

El enfoque cualitativo se lo aplicó con información de datos estadísticos como lo son: las exportaciones de los países que producen pulpa y datos sobre importaciones de los países que más consumen el producto de estudio, además, se interpretó datos para calcular la demanda insatisfecha del mercado seleccionado, así como también, a través del estudio financiero se conoce la inversión inicial, gastos, costos y con ello conocer si el proyecto resulta ser factible o no.

3.1.2. Tipo de Investigación

3.1.2.1. Investigación Descriptiva

La investigación descriptiva “busca proponer, analizar y describir en un modo sistemático las características de una población, áreas de interés o situación” (Tmayo, 2019).

El uso de este tipo de investigación permitirá alcanzar la correcta descripción de los procesos, comercialización internacional, las diferentes características de los mercados internacionales, por medio de los factores: políticos, sociales y económicos, además, se pudo conocer el ámbito del mercado internacional y de esta manera poder establecer una descripción completa del tema de estudio.

3.1.2.2. Investigación Bibliográfica

La investigación bibliográfica permite tomar referencias documentales sobre el tema de investigación, tanto de antecedentes de importancia a fin de establecer relaciones con mención de oferta, demanda a nivel internacional o comportamiento del consumidor sobre la pulpa de guanábana, desarrollo del sector agrícola a base del estudio a través de libros, artículos científicos, revistas, informes encontrados en la web que aportan con conocimiento científico del tema tratado. (Hernández et al., 2014, p. 80).

Se utilizará este tipo de investigación por la recopilación de información obtenida de fuentes bibliográficas que permita esclarecer conceptos, también mediante este tipo de investigación es posible entender acerca de las posibles alternativas de mercados.

3.1.2.3. Investigación Correlacional

Es la relación que existe entre dos o más variables. Este tipo de investigación pretende crear un tipo de conexión, de manera que se verifiquen los hechos que pueden ocurrir al asociarlas, en este sentido, se refiere a cuantificar y analizar los efectos, ya sean estos positivos o negativos. La orientación de la investigación correlacional es identificar cuál es la relación exacta entre las variables, proponer una investigación y diseño experimental, comprender los resultados del estudio y finalmente formular un modelo predictivo con la implementación de un análisis de regresión (Mousalli-Kayat, 2015).

El presente estudio involucra dos variables de investigación, tanto dependiente como independiente a los mercados internacionales y la exportación de pulpa de guanábana, la investigación correlacional pretende medir la relación entre dos variables deben ser cuantificables y de fácil acceso, para de este modo establecer una conexión que permita medir los efectos que produce la variable independiente sobre la investigación, es decir, la comercialización depende de las alternativas de mercado.

3.2. IDEA A DEFENDER

El estudio de factibilidad contribuirá para la exportación de pulpa de guanábana con la empresa DISVERPAN de la ciudad de Ibarra hacia mercados internacionales.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

3.3.1. Definición de las variables

Variable independiente: Mercados Internacionales

Según el Centro Europeo de Posgrados (2021), los mercados internacionales son la búsqueda de información para conocer las posibilidades y comportamientos de cada uno de los mercados en destino, implica en el registro y análisis de la información, para la toma de decisiones en concordancia con las estrategias de expansión para las empresas en los mercados internacionales.

La variable pretende identificar cuáles son los países que tienen una alta demanda de pulpa de guanaba, para ello se emplea cálculos de la demanda insatisfecha y consumo per cápita, sin embargo, la selección de un país no depende solo del consumo, se debe analizar el factor arancelario que posee cada país para la nacionalización del producto.

Variable dependiente: Comercialización

“La comercialización es una serie de actividades que intervienen en el proceso para los productos que está disponible para el consumo, compra, venta y distribución.” (Kotler & Armstrong, 2012)

La variable comercialización se enfoca en el análisis de la guanábana y su gran diversidad de productos derivados, su importancia se radica en el estudio financiero donde se obtiene resultados de indicadores de factibilidad, por tal razón, esta variable abarca la investigación de los costos de producción y costos de la distribución física internacional.

3.3.2. Operacionalización de las variables

Tabla 1. Variable independiente: Mercados Internacionales

Variable	Dimensión	Indicador	Ítem	Técnica	Instrumento	Informante	
Variable independiente: Mercados Internacionales	Entorno de oportunidades	Factores socioeconómicos	¿Cuál es la situación socioeconómica de cada país de estudio?	Análisis documental	Revisión bibliográfica	The Global Economy, Santander Trade, INDEXMUNDI, Datosmacro, Banco Mundial SICE y World Economic forum	
		Factores Políticos	¿Cuál es la situación política de cada país de estudio?				
		Factores Legales	¿Cuáles son las condiciones legales para la venta de pulpa de guanábana?				
		Factores Geográficos	¿Cuáles son las condiciones geográficas de los países en estudio de la matriz POAM?				
		Mercado	Oferta Internacional				¿Cuáles son los países que exportan pulpa de guanábana?
			Demanda Internacional				¿Cuáles son los países que importan pulpa de guanábana?
	Producción Nacional		¿Cuál es la demanda insatisfecha de la pulpa de guanábana?				
	Producto	Productos sustitutos	¿Cuáles son los productos sustitutos de la pulpa de guanábana?	Análisis documental	Revisión bibliográfica	Trade map	
		Propiedades y calidad	¿Cuáles son los requerimientos de inocuidad y bioseguridad de la pulpa de guanábana?	Análisis documental	Revisión bibliográfica	Organización Mundial del Comercio	
		Restricciones Internacionales	¿Cuáles son las medidas arancelarias y no arancelarias de la pulpa de guanábana?	Análisis documental	Revisión bibliográfica	Organización Mundial del Comercio	
		Alternativas de comercialización	¿Cuáles es la mejor alternativa de comercialización para la pulpa de guanábana?	Análisis de contenido	Matriz MIC-MAC	Top 10 de empresas exportadoras de pulpa de guanábana	
	Precio	Precio de Venta	¿Cuál es el precio referencial del producto?	Análisis estadísticos de dispersión	Cálculo de precio nominal	Top 10 de empresas exportadoras de pulpa de guanábana	
¿Cuánto es el costo de producción de la pulpa de guanábana?			Entrevista	Guía de entrevista	Empresa DISVERPAN		

Fuente: Adaptado en base a Hernández, Fernández, & Baptista, (2014).

Tabla 2. Variable dependiente: Comercialización

Variable	Dimensión	Indicador	Ítem	Técnica	Instrumento	Informante
Variable dependiente: Comercialización	Entorno Comercial	Empresa	¿En qué año empezó la producción de pulpa de Guanábana en la empresa DISVERPAN?	Entrevista	Guía de entrevista	Empresa DISVERPAN
			¿Cuáles son sus proveedores y que cantidad de materia prima requiere la empresa para la elaboración de pulpa de guanábana?			
			¿Cuánto ha sido su capacidad de producción en toneladas de pulpa de guanábana durante los últimos 5 años?			
			¿Cuál es el precio de 1 kilogramo de pulpa de guanábana?			
			¿En qué temporadas del año se comercializa más la pulpa de guanábana?			
			¿Qué problemas ha tenido con la producción de pulpa de guanábana?			
	Logística	Canal de distribución	¿Posee infraestructura para la producción y empaque de la pulpa de guanábana?	Entrevista	Guía de entrevista	Empresa DISVERPAN
			¿Posee flota propia de transporte para la distribución de la pulpa de guanábana?			
			¿Se ha exportado la pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN?			
			¿Cuál es el canal de distribución que utiliza la empresa DISVERPAN para la comercialización internacional de la pulpa de guanábana?			
Logística	Proceso Logístico	¿Cuál es el embalaje y empaque para la exportación de la pulpa de guanábana?	Análisis documental	Revisión bibliográfica	Organización Mundial del Comercio	
		Costos de INCOTERM	¿Cuál es el costo de la distribución física internacional?	Entrevista	Guía de entrevista	Empresa DISVERPAN

Fuente: Adaptado en base a Hernández, Fernández, & Baptista, (2014).

3.4. MÉTODOS UTILIZADOS

3.4.1. Análisis estadístico

Para establecer el análisis estadístico fue necesario realizar un estudio de mercado, para ello se determina tres países de estudio para aplicar la Matriz POAM, los países seleccionados son aquellos que tienen un alto valor económico en cuanto a la importación de pulpa de guanábana, se utiliza la fuente secundaria a través de sitios web como Trade map, Cobus group y Organización Mundial del Comercio, además, la matriz POAM nos permitió dar ponderación en valores numéricos y elegir al país con mejor calificación, con ello se pudo aportar a una de las variables de estudio, la cual es las alternativas de mercados internacionales para la exportación de pulpa de guanábana.

Las herramientas que se utilizó en la investigación cualitativa es la entrevista no estructurada, aplicada a la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura, la información obtenida es verbal y abarca datos de producción de pulpa de guanábana y costos para definir el precio de venta en valor Ex Works, para ello se requirió un tipo de investigación descriptiva y correlacional.

Se utilizó la investigación bibliográfica, con esta se pudo revisar datos históricos de producción de pulpa de guanábana en la provincia de Imbabura a fin de determinar su trazabilidad y estudiar la situación de una empresa a través del análisis FODA, para finalizar, se detalla en una tabla las técnicas que se utilizará para la recolección de información.

Tabla 3. Análisis Estadístico

Técnicas o instrumentos	Características
Entrevista	La entrevista se aplica a la empresa DISVERPAN, con el propósito de recolectar información sobre cantidad de producción, precio del producto, procesos de producción y comercialización.
Revisión bibliográfica	Las revisiones bibliográficas sirvieron para recolectar información de artículos científicos y tesis de investigaciones similares al tema de estudio, esto permitió identificar problemas de producción y comercialización de pulpa de guanábana.
Datos secundarios	Se utilizó fuentes de información secundaria para recolectar datos estadística que sirvieron para realizar la matriz POAM y con ello obtener información de los mercados internacionales que tenga una demanda insatisfecha de pulpa de guanábana. Para su desarrollo se utiliza los siguientes sitios web: Banco Central, Santander Trade, Global Economy, Trade Map, WTO e Indexmudi.

Fuente: Hernández, et al. (2014)

3.4.2. Población y muestra

La población la conforma la empresa DISVERPAN la cual está ubicada en la provincia de Imbabura y se dedica a la producción de pulpa de guanábana, siendo este el ofertante del producto, por lo tanto, al ser el tamaño de la población menor que 100 se realizará un censo, es decir: "Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación" (Hernández, et al., 2014, p.4). Por tal razón no es necesario realizar un cálculo de la muestra, debido a que la población objeto de estudio es la empresa que produce la pulpa de guanábana.

En cuestión de la demanda se pretende realizar un estudio de mercado a través de la matriz POAM para identificar el mejor mercado para la exportación de pulpa de guanábana, por lo tanto, la demanda del producto se calculará a través de la demanda insatisfecha del mercado de destino y su déficit de consumo. Además, al tratarse de una investigación no experimental no es necesario medir los resultados estadísticos del comportamiento del consumidor para llegar a una conclusión, por lo cual solo se estudia sus alternativas de mercados y la competitividad internacional.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Resultados de la entrevista

Entrevista dirigida a la representante de la empresa "DISVERPAN"

1. ¿Descripción general de la empresa "DISVERPAN"?

Es una microempresa netamente familiar dedicada a la elaboración de pulpas de frutas en la cual trabaja esposo e hijos, con el pasar del tiempo y ayuda de sus clientes que demandan sus productos DISVERPAN sigue creciendo como empresa y se la adecuado conforme las necesidades y demanda de los productos que ofrece.

2. Aproximadamente ¿Cuál fue la inversión inicial para poder constituir la empresa DISVERPAN?

Cuando inicio el negocio no se empezó con mucho dinero debido a que la madre y padre poseían una finca donde cosechaban diversas frutas especialmente la guanábana y para que no se dañe tuvo la idea de poner en porciones la pulpa y ponerla a congelar para ser utilizada en jugos evitando que esta se dañe y desperdicie.

Se inició con un capital de 100 dólares americanos el cual se destinó para la adquisición de tarrinas, baldes para poner la fruta y fundas.

3. ¿En qué año la empresa DISVERPAN inicio su actividad de producción de pulpa de guanábana?

El RUC lo tiene abierto desde el año 2004, pero se dedicaba a otras actividades a partir del año 2011 la Guanábana fue la primera fruta que se comenzó a producir como pulpa.

4. ¿De qué manera está conformada la estructura organizacional de la empresa "DISVERPAN"?

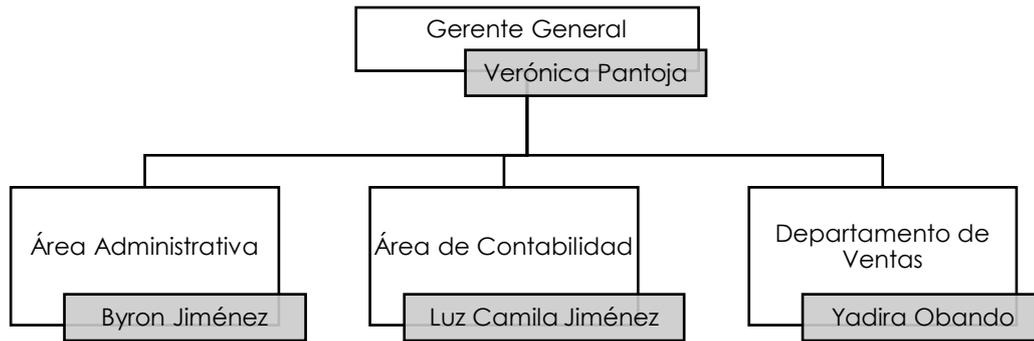


Figura 3. Estructura organizacional de la empresa

5. ¿Cuáles son sus proveedores y que cantidad de materia prima requiere la empresa para la elaboración de pulpa de guanábana?

La cantidad de pulpa se elabora de acuerdo con la oferta y demanda que haya del producto y clientes, hay semanas que se elabora más y otras menos, por ejemplo, guanábana se compra de 200 kg a 300 kg semanales los cuales se le compra a la Sra. Magdalena Guerrón siendo una de las proveedoras principales y al Sr. Cesar Andrade, la empresa DISVERPAN produce 11 sabores de pulpa los cuales 9 tienen registro sanitario.

6. ¿Cuál es el proceso de producción de la pulpa de guanábana y en qué se diferencia este proceso con el proceso de las demás pulpas de frutas?

Cuando llega la guanábana a la planta se pasa a un proceso de selección la fruta madura y la que se encuentra verde, la fruta que no se encuentra madura se procede a taparla bien con plástico.

Pasa a una fosa de lavado y desinfectado con vinagre.

Para este punto es muy importante tener mucha prolijidad en el aseo porque se pasa a pelar muy cuidadosamente (este proceso es preferible realizarlo sin guantes debido a que se debe sentir y palpar la fruta para tener cuidado de alguna hojuela que puede resultar en el daño de toda la producción).

Una vez sacado el corazón y toda la cascara se procede a poner en bardes y pesar, posterior a esto se pasa a la despulpadora.

7. Cuando se encuentra despulpada se pasa a la dosificadora.

- Se prepara la selladora y fundas donde se va a empacar, en este paso se empaca de 100 g, 150g y 1kl (se empaca con fecha de preparación, es decir, todos los días se cambia la fecha).
 - Después se pasa la pulpa a canastas donde por ejemplo las de 100g se las empaca en paquetes de 10 unidades, de 150g van en paquetes de 5 unidades y las de 1kl van por unidad.
 - Contado y anotado el proceso de producción se pasa al sistema de congelación.
8. ¿Cuánto es la producción en toneladas o kilogramos de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN en los últimos 5 años? (por favor llenar la siguiente tabla)?

Tabla 4. Producción de pulpa de guanábana.

AÑOS	2017	2017	2019	2020	2021	2022
Producción en toneladas o kg	5.000	15.000	29.000	42.000	72.000	84.000

Fuente: DISVERPAN (2022)

9. ¿Qué tipo de maquinaria y que costo tiene cada una de estas para la elaboración de la pulpa de frutas?

Las maquinas que posee la empresa son completamente de acero inoxidable.

Tabla 5. Maquinaria.

MAQUINAS	PRECIO
Despulpadora	7.000 USD
Cámara de maduración	12.000 USD
Dosificadora	7.000 USD
Selladora	4.000 USD
5 congeladores industriales	6.000 USD
1 congelador vertical	1.500 USD
2 selladoras manuales	900 USD
Exprimidora de cítricos	1.400 USD
4 mesas de trabajo	600 USD
2 cocinas industriales	800 USD
Utensilios	500 USD

Fuente: DISVERPAN (2022)

10. De acuerdo a su conocimiento explique ¿Cómo está compuesto el costo de producción de la pulpa de guanábana?

- El costo de producción está compuesto por materia prima y costos indirectos, la guanábana es el principal insumo, pero requiere de agua purificada, lavado, pelado y maquina dosificadora.
- En cuanto a los costos indirectos son las etiquetas, empaque, agua, luz y demás suministros de oficina.

11. ¿Mencione cuáles son los gastos operativos para la elaboración de las pulpas de frutas? (sueldos trabajadores, servicios básicos, suministros de oficinas entre otros)

Se otorga la información sin mencionar los nombres de los trabajadores, para la producción de pulpa se requiere un gerente, secretaria, jefe de producción, bodeguero y 10 obreros, los cuales van respectivamente de 900, 450, 600. 600 y 450 dólares.

12. ¿Cuál es el precio de venta al público de la pulpa de guanábana por unidad y por caja?

La pulpa de guanábana se vende en presentaciones de 500 gramos, el precio en fabrica para el año actual es de 91 centavos de dólar, esto incluye una ganancia del 45%, si comparamos el precio en kilogramos seria de 1.65 USD por cada kilogramo.

13. ¿En qué temporadas del año tiene más acogida o se comercializa más la pulpa de guanábana?

Es importante mencionar que la Guanábana es uno de los sabores más cotizados y por ende es el que más se vende en todo el año tanto en zonas como la Costa y Centro de nuestro país, este sabor es apetecida por cafeterías, restaurantes, cevicherías entre otros lugares que la consumen.

14. ¿A qué mercado está destinado su producto y cuáles son sus potenciales clientes?

El producto está enfocado a todos los clientes empezando desde amas de casa que son excelentes clientas, cevicherías, cafeterías y heladerías, adquieren el producto debido a que la guanábana tiene propiedades anticancerígenas, vitamina C y ácido fólico en grandes cantidades.

15. ¿Qué problemas ha tenido con la producción o elaboración de la pulpa de guanábana?

El mayor riesgo que se tiene es la fermentación muy rápida de la fruta debido a que la guanábana es una de las frutas más delicada, por ejemplo, si se llega a mezclar una guanábana fría con una recién pelada (cuando se pela la guanábana es caliente), esta se llega a fermentar de una manera mucho más rápida de lo normal y lo mismo sucede si algún microorganismo le llega a la fruta esta se echa a perder, se podría decir que la guanábana tiene un punto de maduración que no se lo puede dejar pasar, porque, si se la pela antes de tiempo se pierde debido a que la fruta está muy dura y eso no sirve para poder despulpar la maquina la rechaza automáticamente y si esta pasada empieza muy rápido a crecer los microorganismos como los hongos, moho y se daña.

16. ¿Posee la empresa flota propia de transporte para la distribución de la pulpa de frutas?

La empresa tiene un vehículo Škoda y una furgoneta que es específicamente para la distribución de las pulpas.

17. ¿Qué certificaciones tiene la pulpa de frutas?

- Certificación del MIPRO
- Certificación del ARSA
- Calificación Artesanal

18. ¿Cuáles son sus principales competidores?

- Se tiene competencia desleal

4.1.2. Análisis merceológico

Como primer punto para el desarrollo de la investigación de mercados, se debe identificar el producto, mediante el lenguaje universal que está representado por el sistema armonizado (S.A), es importante mencionar que la Organización Mundial de Aduanas (OMA), tiene como misión: "Incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la protección social de sus Miembros, de esta forma en el entorno aduanero honesto, previsible y transparente, permitiendo el desarrollo del comercio internacional lícito, eficaz contra las actividades ilegales". (SENAE, 2020)

En cuanto a la misión declarada por la Organización Mundial de Aduana (OMA), el Sistema Armonizado (S.A) es una herramienta para facilitar la clasificación, denominación y codificación de mercancías, desarrollada e implementada por la OMA, el S.A., se utiliza en 164 países que conforman la Organización Mundial del Comercio, este sirve como base para la clasificación de todo tipo de mercancía y el cobro de los derechos en aduana (SENAE, 2020).

Una vez que se ha entendido que es el Sistema Armonizado, se debe conocer cuál es la estructura para poder codificar la pulpa de guanábana, el cual es producido por la empresa DISVERPAN, acorde a la Organización Mundial de Aduana el Sistema Armonizado "Está ordenado conforme a los diferentes tipos de mercancías, grado de elaboración, al origen, aplicaciones, usos, según su importancia comercial mundial y por origen, entendiendo que es de acuerdo con los reinos de la naturaleza: Reinos vegetal, animal y mineral" (WEBSCOLAR, 2020).

En el arancel existe XXI secciones a nivel mundial, y XXII para Ecuador, la cual se divide en:

Tabla 6. División del Sistema Armonizado

Secciones	I a XXII
Capítulos	98
Partida (denominan con cuatro dígitos)	1241
Subpartida (desagregación de la partida)	5387
Reglas generales de interpretación	
Notas legales (Notas de Sección, Notas de Capítulo y Notas de Subpartida)	

Fuente: COMEX

Es importante mencionar que es necesario analizar las reglas de clasificación, las notas explicativas y legales, con la finalidad de que todas las mercancías se encuentren correctamente clasificadas, lo que permiten las reglas de clasificación es clasificar automáticamente a los elementos en función a su contenido.

Con estas explicaciones se procede a la clasificación arancelaria de la pulpa de guanábana.

4.1.2.1. Posición arancelaria de la pulpa de guanábana

Tabla 7. Clasificación Arancelaria

SECCIÓN II	Productos del reino vegetal
CAPITULO 8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
PARTIDA 08.11	Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
SUBPARTIDA ARANCELARIA 0811.90	-- Los demás
SUBPARTIDA ARANCELARIA 0811.90.95.00	--- Guanábana (<i>Annona muricata</i>)

Fuente: SENA BROWSER (2022), COMEX (2022)

En la tabla 1 se analiza la correcta clasificación arancelaria de la guanábana, pero como pulpa 100% natural, se fundamentará según las Reglas Generales para la Interpretación del arancel 1 y 6. De esta forma se determina la partida arancelaria aplicable al producto analizado, se toma en consideración la partida 08.11 con sus respectivas notas explicativas y al ser el análisis de las subpartidas del mismo nivel, tal como lo define la sexta Regla General de Interpretación Arancelaria de la (OMA), se define la subpartida "0811.90.95.00 - - - Guanábana (*Annona muricata*)".

4.1.2.2. Estudio de mercado

Tabla 8. Lista de los países importadores de la partida 081190

Producto: Pulpa de Guanábana (Partida arancelaria 08119095, valor expresado en miles de dólares)							
Importadores	Valor importado 2017	Valor importado 2018	Valor importado 2019	Valor importado 2020	Valor importado 2021	Crecimiento importaciones (2017-2021)	% de participación
Estados Unidos	436.088	528.043	574.954	706.756	854.426	14%	27%
China	129.981	212.827	309.816	385.598	589.023	35%	14%
Alemania	292.047	295.611	293.312	299.221	332.058	3%	13%
Francia	175.603	189.930	195.684	208.610	239.681	6%	9%
Canadá	128.883	139.018	161.595	168.024	198.961	9%	7%
Países Bajos	126.570	136.501	147.564	156.822	184.604	8%	7%
Japón	126.682	135.890	148.376	156.698	176.200	7%	7%
Polonia	97.707	117.160	108.626	126.967	148.292	9%	5%
Bélgica	113.008	108.113	109.473	115.918	142.969	5%	5%
Australia	94.758	100.821	109.923	125.670	132.629	7%	5%

Fuente: Trade Map, (2022).

El resultado de la tabla detalla los países importadores de pulpa de guanábana, por lo que se toma en cuenta el Top 10 de los que más demandan este producto, es importante mencionar que se identifica un crecimiento favorable durante los últimos 5 años en importaciones de la partida 081190, especialmente China que presenta una tasa de crecimiento de 35% desde el año 2017 al 2021, por otra parte, el porcentaje de participación a nivel mundial lo encabeza Estados Unidos con 27%, China 14%, Alemania 13%, Francia 9% y Canadá 7%.

Tabla 9. Arancel de la subpartida 0811.90

No	Países	Arancel
1	China	30 %
2	Japón	12,18 %
3	Alemania	10,75 %
4	Francia	10,75 %
5	Países Bajos	10,75 %
6	Polonia	10,75 %
7	Reino Unido	10,75 %
8	Estados Unidos	6,56 %
9	Canadá	5,25 %
10	Australia	0 %

Fuente: Integrated trade intelligence portal WTO, (2022).

En la tabla se analiza el arancel que tiene cada país, así como también determinar cuáles de estos son los que manejan un porcentaje menor y poder establecer el mercado más oportuno para fomentar las exportaciones de pulpa de guanábana ecuatoriana, el que presenta el arancel más bajo es Australia con 0% seguido de Canadá 5.25% y Estados Unidos 6.56%, por lo tanto, van a servir como base para poder ejecutar el estudio de mercado conveniente para diagnosticar el país más relevante.

Tabla 10. Método ponderación de factores

No	Importadores	Crecimiento importaciones (2017-2021)	Puntos	% de participación	Puntos	Arancel	Puntos	CAE%	Puntos	Total
1	Estados Unidos	14%	3	27%	3	6,56%	2	11,78%	3	11
2	China	35%	3	14%	2	30%	-3	9,44%	3	5
3	Alemania	3%	1	13%	2	10,75%	1	0,92%	1	5
4	Francia	6%	2	9%	1	10,75%	1	0,57%	1	5
5	Canadá	9%	2	7%	1	5,25%	2	0,71%	1	6

6	Países Bajos	8%	2	7%	1	10,75%	1	0,82%	1	5
7	Japón	7%	2	7%	1	12,18%	1	0,82%	1	5
8	Polonia	9%	2	5%	1	10,75%	1	0,12%	1	5
9	Bélgica	5%	1	5%	1	10,75%	1	0,37%	1	4
10	Australia	7%	2	5%	1	0%	0	0,04%	1	4

Tasa de crecimiento: Mayor a 10% = 3 puntos, Entre 5% a 6% = 2 puntos y menor al 5% = 1 punto

Participación: Mayor a 20% = 3 puntos, entre 10% a 19% = 2 puntos y menor a 10% = 1 punto

Arancel: 0% = 3 puntos, entre 1% y 10% = 2 puntos, del 10% a 15% = 1 punto, de 16% a 20% = -1, de 21% a 29% = -2 y mayor a 30% = -3

CAE: Superior al 9% = 3 puntos, entre 3% a 8% = 2 puntos y menor a 1% = 1 punto

Fuente: Integrated trade intelligence portal WTO (2022), Trade Map (2022).

Tabla 11. Análisis e interpretación de datos de los países seleccionados

No	Importadores	Total Importaciones últimos 5 años (Miles de dólares)	Crecimiento importaciones (2017-2021)	Porcentaje de participación	Arancel	CAE%
1	Estados Unidos	3.100.267	14%	27%	6,56%	11,78%
2	China	1.627.245	35%	14%	30%	9,44%
3	Alemania	1.512.249	3%	13%	10,75%	0,92%
4	Francia	1.009.508	6%	9%	10,75%	0,57%
5	Canadá	796.481	9%	7%	5,25%	0,71%
6	Países Bajos	752.061	8%	7%	10,75%	0,82%
7	Japón	743.846	7%	7%	12,18%	0,82%
8	Polonia	598.752	9%	5%	10,75%	0,12%
9	Bélgica	589.481	5%	5%	10,75%	0,37%
10	Australia	563.801	7%	5%	0%	0,04%

Fuente: Integrated trade intelligence portal WTO (2022), Trade Map (2022).

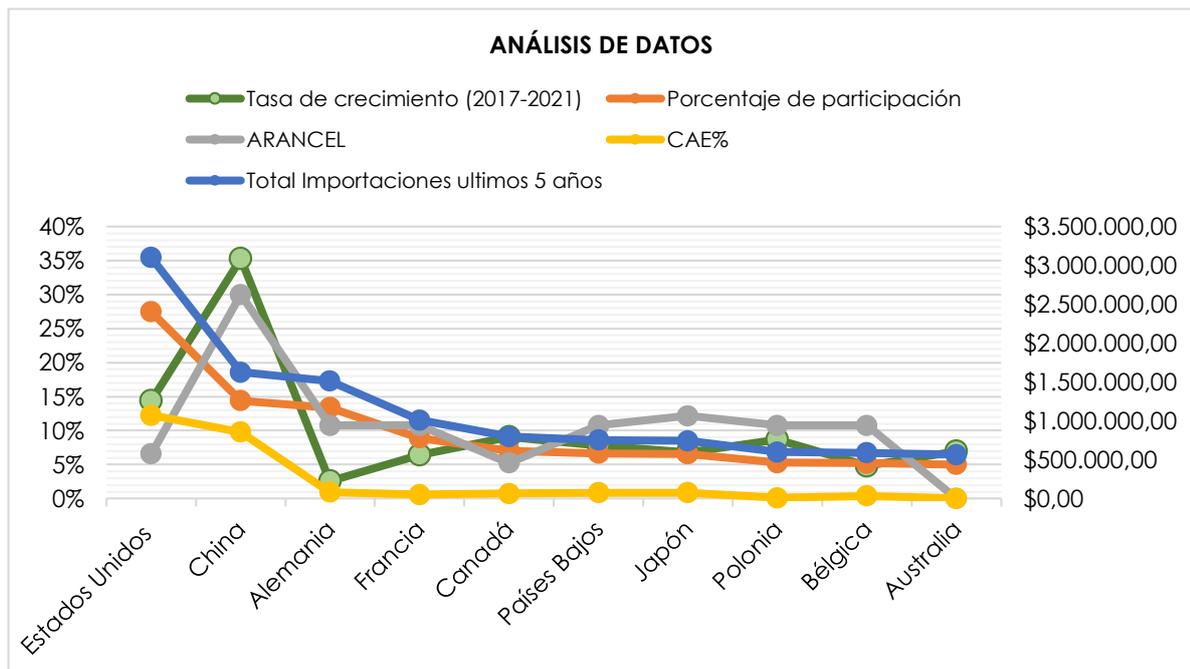


Figura 4. Análisis de datos - Selección de país

En las tablas se presenta los datos analizados de los principales importadores del producto de estudio, se evaluó el total de las importaciones del año 2017 al 2021, tasa de crecimiento, porcentaje de participación, arancel, adicional se consideró el coeficiente de apertura comercial (CAE%) siendo este la relación comercial que puede tener Ecuador con los demás países, de tal razón se selecciona los tres países para el estudio de la matriz POAM los cuales son los siguientes: Estados Unidos, Alemania y Canadá.

Se selecciona Estados Unidos porque es el país que más importa frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante a nivel mundial, adicional resulta ser el país con mejor porcentaje de participación a nivel mundial representando el 27% de las importaciones, además, cuenta con una tasa de crecimiento del 14% y un coeficiente de apertura comercial del 12,23% resultando ser el más alto a comparación con los otros países de estudio.

Se selecciona Alemania porque es el tercer importador que más demanda el producto de estudio, sin embargo, a pesar de tener una tasa de crecimiento de 3% el porcentaje de participación a nivel mundial es de 13% a comparación con los otros países, adicional, el coeficiente de apertura comercial resulta ser de 0.95% por esta razón fue seleccionado como país de estudio.

Se selecciona Canadá porque es el quinto país que más demanda el producto, además, su tasa de crecimiento es del 9% y un porcentaje de participación a nivel mundial es de 7%, por otro lado, es el segundo país con un ad-valorem bajo de 5,25% lo cual comparado con los demás esto representa una oportunidad para la exportación del producto de estudio, sin embargo, a pesar de tener excelentes datos se descarta China por ser el país con el porcentaje de ad-valorem más alto lo que representaría una gran amenaza para competir en precios con productos similares e idénticos que se encuentren dentro del mercado chino, en cambio, Francia no se selecciona debido a su ad-valorem de 10,75% y su coeficiente de apertura comercial representa un 0,59% lo que significaría que es menor la interacción comercial que existe entre Ecuador y Francia.

4.1.1.2. Indicadores Sociales

A continuación, se dará a conocer los indicadores sociales, los cuales tendrán como objetivo proporcionar un estudio de datos demográficos de los tres países que se consideraron como lo son: Estados Unidos, Alemania y Canadá con el propósito de

analizar datos de distribución por edades en general, tasa de desempleo y población económicamente activa (PAE) con el fin de empezar el respectivo estudio de mercado y poder desarrollar el análisis POAM.

Tabla 12. Distribución por Edades

Distribución por Edad	Estados Unidos	Alemania	Canadá
0-14 Años	18,71%	12,83%	15,87%
15 - 24 Años	13,12%	9,98%	11,62%
25 - 54 Años	39,29%	39,87%	39,62%
55 - 64 Años	12,94%	14,96%	14,24%
65 años y más	16,03%	22,36%	19,08%
Población masculina (en %)	51,30%	49,40%	49,60%
Población femenina (en %)	48,70%	50,60%	50,40%
Población Económicamente Activa PEA	163.738.061 (2021)	44.120.268 (2021)	20.492.683 (2021)
Tasa de desempleo	8,1% (2021)	3,2% (2021)	9,5% (2021)

Fuente: INDEXMUNDI (2022), Datosmacro (2021), Banco Mundial (2021).

En cuanto a la tabla 5 se presenta los países de estudio con su distribución por edades, población económicamente activa (PAE) y tasa de desempleo donde estos indicadores forman parte importante porque va a permitir observar quienes tienen la posibilidad económica para adquirir el producto de estudio, se puede identificar que la categoría de 25 – 54 años presentan el mayor porcentaje de población, sin embargo, el porcentaje más alto de la PEA se encuentra en Estados Unidos y a pesar de las repercusiones a causa de la pandemia COVID-19 Alemania presenta la tasa de desempleo más baja con 3.2% a comparación de Estados Unidos y Canadá.

Tabla 13. Tasa de crecimiento, población total

Población Total	Estados Unidos Millones	Alemania Millones	Canadá Millones
2017	325,1	82,6	36,7
2018	327,1	82,9	37,1
2019	330,2	83,1	37,5
2020	332,6	83,2	38
2021	332,9	83,7	38,1
Tasa de crecimiento	0,48%	0,26%	0,75%

Fuente: INDEXMUNDI (2022), PopulationPyramid (2022), Banco Mundial (2021).

En el análisis de la tasa de crecimiento durante los últimos 5 años, Estados Unidos representa uno de los países con mayor número de población en el mundo, sin embargo, al tener una cantidad muy amplia hay una numerosa posibilidad de

ingresar el producto de estudio a dicho mercado resultando ser muy atractivo para los productos alimenticios porque presenta una alta tasa de consumo, no obstante, Canadá tiene la tasa de crecimiento más alta de 0.75% a comparación de los dos países, sin embargo, este indicador resulta no ser tan representativo debido a que la segmentación de mercado para el producto de estudio como se observa en la tabla 5 comprende en edades de 25 – 54 años, por lo que Alemania puede ser el país más apropiado para el estudio.

Tabla 14. Perfil del Consumidor Estados Unidos

Perfil del consumidor	ESTADOS UNIDOS				
	2017	2018	2019	2020	2021
Paridad del poder adquisitivo (Unidad monetaria local por USD)	1	1	1	1	1
Gastos de consumo de los hogares (Millones de USD)	12.046.505	13.245.220	13.535.240	13.023.386	13.767.754
Gastos de consumo de los hogares (crecimiento anual, %)	2,42%	2,9%	2,2%	2,4%	2,2%
Gastos de consumo de los hogares per cápita (USD)	39.593	40.525	41.225	39.527	40.343
SMI - Salario Mínimo Interprofesional (USD)	1.199,38	1.251,06	1.294,03	1.186,26	1.158,10

Fuente: INDEXMUNDI (2022b), Santander Trade (2021), Datosmacro (2021b), Banco Mundial (2021b).

En el análisis del perfil del consumidor de Estados Unidos resulta ser el más idóneo, sin embargo, el porcentaje del gasto de consumo de los hogares ha decrecido a un 2.2%, pero se presenta un aumento importante en los gastos de consumo de los hogares per cápita este valor para el año 2021 representa 40.343 dólares anuales el cual es un valor significativo siendo superior a comparación de Alemania y Canadá.

Tabla 15. Perfil del Consumidor Alemania

Perfil del consumidor	ALEMANIA				
	2017	2018	2019	2020	2021
Paridad del poder adquisitivo (Unidad monetaria local por USD)	0,75	0,76	0,74	0,74	0,73
Gastos de consumo de los hogares (Millones de USD)	1.602.620	1.873.445	1.902.779	1.791.331	1.941.410
Gastos de consumo de los hogares (crecimiento anual, %)	1,41%	1,40%	1,60%	-5,9%	-5,8%
Gastos de consumo de los hogares per cápita (USD)	22.344	22.597	22.899	21.520	21.798
SMI - Salario Mínimo Interprofesional (USD)	1.668	1.668	1.729	1.756	1.796

Fuente: INDEXMUNDI (2022c), Santander Trade (2021b), Datosmacro (2021c), Banco Mundial (2021c).

En el perfil de consumidor de Alemania se observa que es un mercado atractivo para el producto de estudio, se toma en consideración el gasto de consumo el cual es alto, considerado que la pulpa de guanábana es un producto natural que ofrece vitaminas para el cuidado de la salud, de igual manera el gasto per cápita se observa una disminución en los últimos dos años posiblemente a causa de la pandemia COVID-19, sin embargo, el salario mínimo a tenido un crecimiento considerable.

Tabla 16. Perfil del Consumidor Canadá

Perfil del consumidor	CANADÁ				
	2017	2018	2019	2020	2021
Paridad del poder adquisitivo (Unidad monetaria local por USD)	1,29	1,29	1,2	1,19	1,24
Gastos de consumo de los hogares (Millones de USD)	1010536	976679	992852	933980	925138
Gastos de consumo de los hogares (crecimiento anual, %)	3,6%	2,5%	1,7%	-6,3%	-7%
Gastos de consumo de los hogares per cápita (USD)	26.064	26.350	26.410	28.220	27.547,67
SMI - Salario Mínimo Interprofesional (USD)	1.570,86	1.674,79	1.673,09	1.834,24	1.885,35

Fuente: INDEXMUNDI (2022d), Santander Trade (2021c), Datosmacro (2021d), Banco Mundial (2021d).

El perfil de consumidor de Canadá no resulta ser muy favorable debido a que en los últimos dos años ha tenido una contracción de 6.3% y 7%, por otra parte, el salario mínimo interprofesional aumentado en un 2.71% mientras que el gasto de consumo por hogares per cápita ha decrecido un 2.38% en el transcurso de los últimos dos años, por lo que resulta Canadá ser un mercado poco propicio para el ingreso de la pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN debido al análisis se puede observar que sus indicadores presentan una tendencia negativa en el consumo del hogar.

Tabla 17. Empleo por Sector País

Repartición de la Actividad Económica por Sector	Empleo por sector (en % del empleo total)		
	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS
Estados Unidos	1,40%	19,90%	78,70%
Alemania	1,20%	27,20%	71,60%
Canadá	1,50%	19,30%	79,20%

Fuente: Santander Trade, (2021).

Con datos obtenidos de Santander Trade se analizó el empleo por sector de los tres países en el que Canadá destaca en la actividad económica referente a servicios con un 79.20% esta se considera como una oportunidad para poder comercializar la pulpa de guanábana, en segundo lugar, se encuentra Estados Unidos con un porcentaje de 78.20% un 0.63% menos que Canadá y en último se encuentra China con 71.60% este es el más bajo a comparación de los demás países.

4.1.1.3. Indicadores Políticos

A continuación, se establecerán factores como acuerdos comerciales, balanza comercial, estabilidad política, estabilidad del sistema bancario, barreras arancelarias y no arancelarias, con el fin de poder determinar el grado en que estos influyen en la economía o en un sector de actividades específico, dicho esto se procede a mostrar los siguientes resultados:

Tabla 18. Acuerdos Comerciales

País			
Acuerdo Comerciales Vigentes	Acuerdo multilaterales miembros de la OMC (Arancel NMF nación más favorable)	Acuerdo multilaterales miembros de la OMC (Arancel NMF nación más favorable)	Acuerdo multilaterales miembros de la OMC (Arancel NMF nación más favorable)

Fuente: Sistema de información de Comercio Exterior SICE, (2022).

Ecuador entre Estados Unidos, Alemania y Canadá no existe en la actualidad ningún acuerdo vigente, pero nuestro país se beneficia del (arancel NMF nación más favorable) por ser miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) este es un beneficio mínimo para exportar la pulpa de guanábana a estos países.

Tabla 19. Balanza Comercial Ecuador – Estados Unidos

Balanza comercial Ecuador - Estados Unidos miles de USD						
PERIODO	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de crecimiento 2017 - 2021
Exportaciones	5.968.418	6.631.276	6.732.893	4.786.401	5.168.638,5	-3%
Importaciones	3.959.825	5.008.223	4.637.379	3.977.717	4.316.494	2%
Balanza comercial	2.008.593	1.623.053	2.095.514	808.684	852.144,5	

Fuente: Trade Map, (2022b).

En la presente tabla se detallan los datos sobre la balanza comercial de Ecuador – Estados Unidos donde se presentan datos positivos con un crecimiento constante en los años 2017-2019 en las exportaciones ecuatorianas pese a que en el transcurso de la emergencia sanitaria por COVID-19 se puede observar en el año 2020 una disminución en las exportaciones ecuatorianas que no son favorables para nuestro país, de igual manera es importante mencionar que las exportaciones las cuales presentan un porcentaje de -3% se encuentran decreciendo, es decir, aunque este sea el principal mercado de destino para las exportaciones ecuatorianas el dinamismo en el comercio para el año 2020 y 2021 se disminuyó, no obstante, por el momento este mercado puede ser una oportunidad para el producto de estudio.

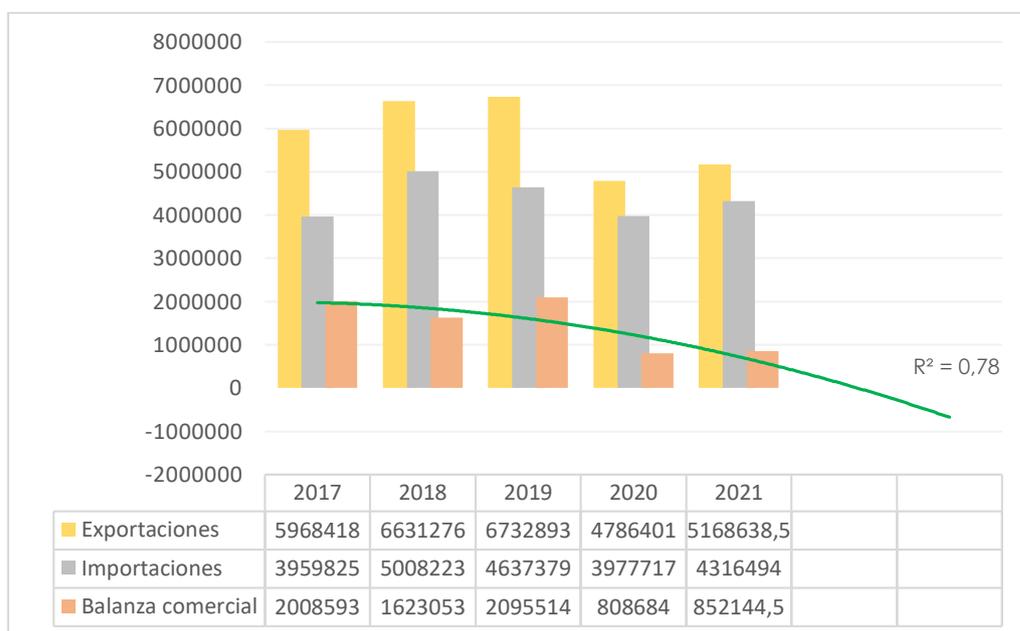


Figura 5. Proyección Balanza Comercial Ecuador-Canadá años 2017-2021

Fuente: Trade Map, (2022b).

En la figura se proyecta la balanza comercial de Ecuador – Estados Unidos, donde puede observarse que las exportaciones superan a las importaciones, es decir, hay un saldo positivo o un superávit para Ecuador, sin embargo, con la proyección logarítmica se figura un saldo positivo o superávit en el año 2022 esto es algo favorable y se puede considerar una oportunidad para la exportación del producto de estudio a este mercado.

Tabla 20. Balanza Comercial Ecuador - Alemania

Balanza comercial Ecuador - Alemania miles de USD						
Periodo	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de crecimiento 2017 - 2021
Exportaciones	501.954	506.124	331.664	398.928	313.783	-9%
Importaciones	530.474	597.824	534.101	485.163	502.859,48	-1%
Balanza comercial	-28.520	-91.700	-20.2437	-86.235	-189.076,5	

Fuente: Trade Map, (2022c).

En la tabla 12 se analiza la balanza comercial de Ecuador – Alemania durante el periodo 2017 hasta el 2021, donde se puede observar que todos los años se presenta un déficit, es decir, las importaciones superan a las exportaciones, además se observa que las exportaciones tienen una tasa en decrecimiento de -9% al igual que las importaciones que tienen 1% probablemente en los próximos años se siga presentando resultados desfavorables en la balanza comercial Ecuador-Alemania.

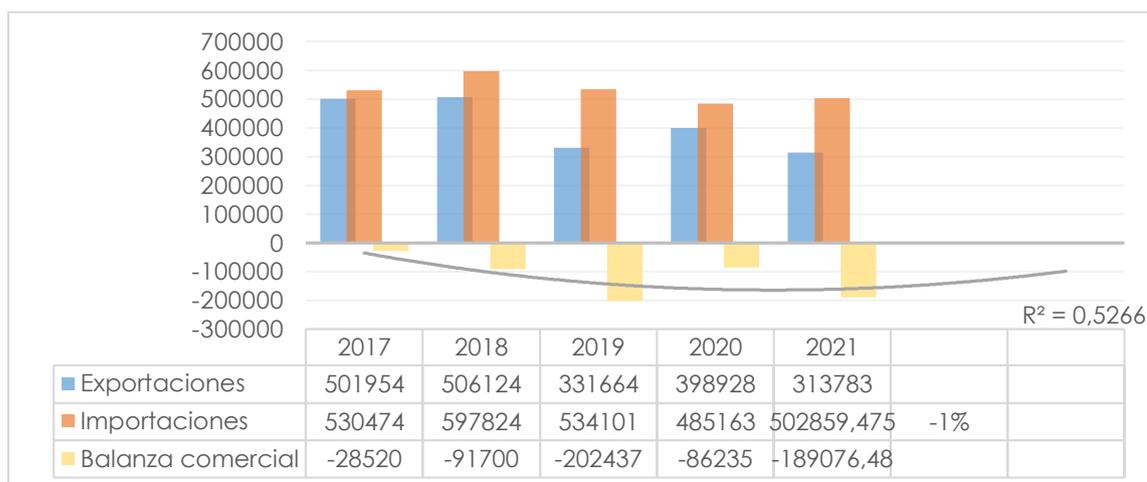


Figura 6. Proyección Balanza Comercial Ecuador-Alemania años 2017-2021

Fuente: Trade Map, (2022c).

En la gráfica se proyecta logarítmicamente la balanza comercial de Ecuador – Alemania durante los últimos 5 años se observa un déficit en la balanza comercial ha ido aumentando considerablemente y las exportaciones ecuatorianas hacia Alemania han ido disminuyendo, de igual modo, hay una posibilidad de que en los próximos años su balanza tenga valores negativos debido a que las importaciones son inferiores que las exportaciones.

Tabla 21. Balanza Comercial Ecuador - Canadá

Balanza comercial Ecuador - Canadá miles de USD						
PERIODO	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de crecimiento 2017 - 2021
Exportaciones	85.233,0	85.469	81.548	118.930	117.087,5	7%
Importaciones	261.768	291.500	360.165	331.257	380.455,5	8%
Balanza comercial	-176.535,0	-206.031,0	-278.617,0	-212.327,0	-263.368,0	

Fuente: Trade Map, (2022d).

Con datos obtenidos de trade map se analiza la balanza comercial de Ecuador – Canadá en los últimos 5 años, a pesar de la poca actividad comercial que tienen estos dos países se observa un déficit en contra de Ecuador, de igual manera las importaciones procedentes de Canadá tienden a crecer resultado que es negativo para el mercado nacional y la economía ecuatoriana debido a que salen más divisas de las que ingresan con este análisis se puede considerar que es una amenaza para el producto de estudio.

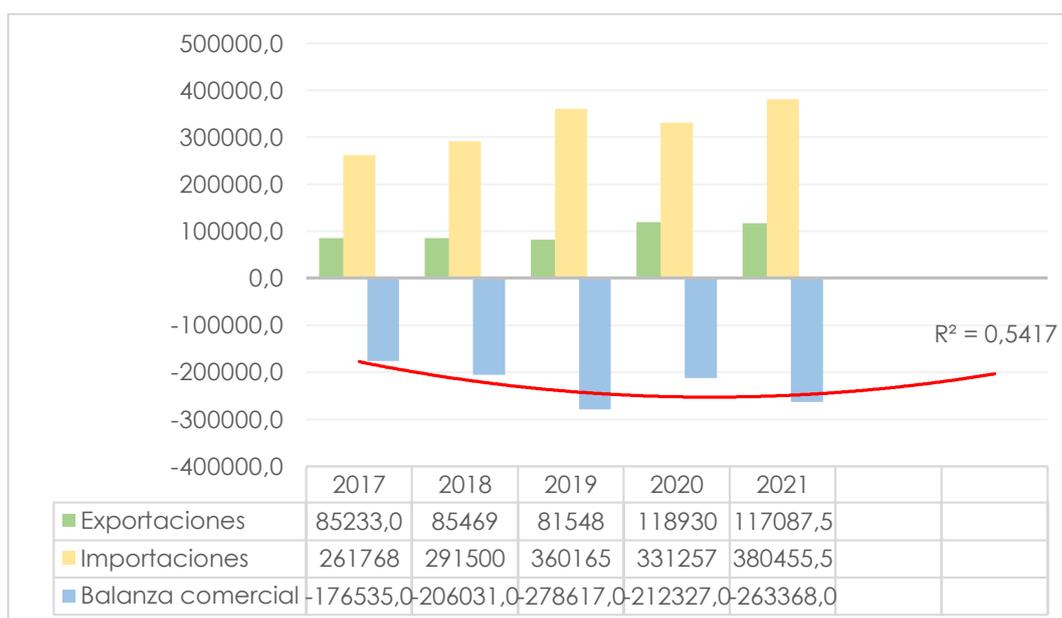


Figura 7. Proyección Balanza Comercial Ecuador-Canadá años 2017-2021

Fuente: Trade Map, (2022d).

Como se pudo observar anteriormente, en la gráfica se presenta la proyección de la balanza comercial y la relación que presenta Ecuador y Canadá, donde se ve que sus resultados son negativos o déficit en su balanza comercial y se proyecta que para este año 2022 las importaciones van a seguir superando a las exportaciones, sin embargo, las exportaciones hacia Canadá se han venido aumentando porcentualmente.

4.1.1.3.1. Estabilidad Política

Para poder internacionalizar la pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN en un mercado nuevo es importante identificar la estabilidad política de cada país escogido y analizar los indicadores como índice de estado derecho, índice efectivo gubernamental, control de corrupción, entre otros con el fin de identificar cada debilidad y fortaleza de los países de estudio.

Tabla 22. Estabilidad Política Estados Unidos

Indicadores	Años			
Estados Unidos				
	2018	2019	2020	2021
	(-2,5 Débil; 2,5 Fuerte) (100= Sin corrupción)			
Índice de Estado de Derecho	1,51	1,46	1,37	1,31
Índice Efectividad Gubernamental	1,58	1,49	1,32	1,20
Control de Corrupción	1,33	1,22	1,07	0,95
Índice de Calidad Regulatoria	1,62	1,35	1,24	1,02
Índice de Estabilidad Política	0,42	0,13	-0,02	-0,26
Índice de percepción de la corrupción	71	69	67	67

Fuente: The Global Economy (2021), Datosmacro (2021e).

En el análisis de la estabilidad política de Estados Unidos teniendo en cuenta los valores de referencia se puede observar que su índice de percepción de la corrupción es de 67 puntos sobre 100 teniendo una disminución frente a los últimos años y su control de corrupción presenta un valor positivo de 0.95 donde -2.5 es una estabilidad política débil y 2.5 su estabilidad política es fuerte el cual se puede representar que tiene poco control en la corrupción, de igual manera su índice de estabilidad política es de 0.26 concluyendo Estados Unidos puede ser otro de los países con buena oportunidad para la exportación del producto de estudio.

Tabla 23. Estabilidad Política China

Indicadores	Años			
Alemania				
	2018	2019	2020	2021
	(-2,5 Débil; 2,5 Fuerte) (100= Sin corrupción)			
Índice de Estado de Derecho	1,63	1,62	1,56	1,53
Índice Efectividad Gubernamental	1,56	1,53	1,36	1,28
Control de Corrupción	1,94	1,9	1,86	1,82

Índice de Calidad Regulatoria	1,76	1,72	1,58	1,51
Índice de Estabilidad Política	0,59	0,57	0,67	0,69
Índice de percepción de la corrupción	80	80	80	80

Fuente: The Global Economy (2021b), Datosmacro (2021f).

En la tabla se presenta la estabilidad política de Alemania teniendo en cuenta los valores del -2.5 que representa una débil estabilidad política y 2.5 que representa fuerte estabilidad política, además el índice de la percepción de la corrupción para Alemania es de 80 puntos sobre 100, el cual figura que es un país que tiene control en la corrupción, esto se debe a que su indicador de control de la corrupción es positivo con 1.82 para el año 2021, de igual manera el índice de la estabilidad política es de 0.69, en conclusión Alemania según sus indicadores de estabilidad política se puede decir que es un país favorable para la exportación del producto de estudio, debido a que estos indicadores garantizan un comercio armónico entre países.

Tabla 24. Estabilidad Política Canadá

Indicadores	Años			
Canadá				
	2018	2019	2020	2021
	(-2,5 Débil; 2,5 Fuerte) (100= Sin corrupción)			
Índice de Estado de Derecho	1,76	1,76	1,66	1,63
Índice Efectividad Gubernamental	1,71	1,73	1,64	1,62
Control de Corrupción	1,83	1,77	1,6	1,50
Índice de Calidad Regulatoria	1,71	1,72	1,6	1,57
Índice de Estabilidad Política	0,98	1,02	1,11	1,17
Índice de percepción de la corrupción	81	77	77	74

Fuente: The Global Economy (2021c), Datosmacro (2021g).

En el análisis de la estabilidad política de Canadá teniendo en cuenta los valores de referencia se puede observar que su índice de percepción de la corrupción es de 74 puntos sobre 100 y su control de corrupción presenta un valor positivo de 1.50 donde -2.5 es una estabilidad política débil y 2.5 su estabilidad política es fuerte el cual indica que si hay un control en la corrupción, de igual manera su índice de estabilidad política es de 1.17 concluyendo Canadá tiene valores en sus índices superiores a los de China y Estados Unidos, además se puede decir que este país es óptimo para la exportación del producto de estudio, debido a que estos indicadores garantizan un comercio favorable y armónico entre países.

Tabla 25. Estabilidad del Sistema Bancario 2021

País	Puntuaciones z de sistemas bancarios	Tipos de interés del crédito bancario al sector privado	Índice de rotación del mercado bursátil	Números de empresas que cotizan la Bolsa	Rentabilidad del mercado bursátil, %
	Escala 1 a 100	%	%	Compañías	
Estados Unidos	31,87	4,64	134	4285	12
Alemania	26,42	2,28	77,8	421	1,14
Canadá	13,2	2,7	46,09	3808	0,69

Fuente: The Global Economy, (2021).

En la tabla se presenta la estabilidad del sistema bancario resultando fundamental para las transferencias interbancarias en todo el mundo, permitiendo tener un comercio más dinámico y comunicativo aumentando las facilidades para el intercambio de divisas, por lo tanto, se puede analizar que en la puntuación z de sistemas bancarios Estados Unidos tiene la mayor puntuación con 31.87 sobre 100 a comparación de Canadá y Alemania, de igual manera se analiza indicadores como tipo de interés del crédito bancario donde nuevamente Estados Unidos es superior con un porcentaje de 4.64%, al igual que el índice de rotación en el mercado bursátil y empresas que cotizan en bolsa Estados Unidos es superior, en conclusión los tres países conceden oportunidades para ingresar al mercado, pero Estados Unidos otorga la mayor oportunidad para la exportación del producto.

Tabla 26. Barreras Arancelarias

Partida Arancelaria	Tributos		
	Ad-valoren	Liberación	IVA
Estados Unidos	6,56	Varía de acuerdo con el producto	4% a 11% (la tasa del impuesto varía según es Estado)
Alemania	10,75	Varía de acuerdo con el producto	19%
Canadá	5,25	Varía de acuerdo con el producto	5%

Fuente: Integrated trade intelligence portal WTO (2022), Ministerio de Comercio Exterior (2022).

En el análisis de la tabla de las barreras arancelarias, Alemania posee el porcentaje más alto con 10.75 al igual que su IVA, mientras que Canadá tiene un ad-valoren de 5.25 y el IVA de 5% siendo este el más bajo a comparación de los dos países, por lo tanto, es la mejor alternativa para el caso de estudio.

Tabla 27. Barreras No Arancelarias Estados Unidos

Estados Unidos		
		
MSF (Medidas sanitarias y fitosanitarias)		
Descripción	Institución	Normativa
Requisito de autorización por razones sanitarias y fitosanitarias para la importación	Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal, (USDA)	Titulo 7 del Reglamento del Departamento de Agricultura
Requisito de autorización para los importadores por razones sanitarias y fitosanitarias	Administración de Alimentos y Medicamentos, Departamento de Salud y Servicios Humanos (FDA)	Titulo 21 del Reglamento General de Cumplimiento
Uso restringido de ciertas sustancias en alimentos y piensos y sus materiales de contacto	Departamento de Energía	Titulo 10 Certificación y cumplimiento para productos de consumo
OTC (Obstáculos técnicos al comercio)		
Descripción	Institución	Normativa
Requisitos de etiquetado	Administración de Alimentos y Medicamentos, Departamento de Salud y Servicios Humanos (FDA)	Titulo 21 del Reglamento General de Cumplimiento
Requisitos de embalaje	Administración de Alimentos y Medicamentos, Departamento de Salud y Servicios Humanos (FDA)	Titulo 21 del Reglamento General de Cumplimiento
Requisito de calidad, seguridad o rendimiento del producto	Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal, (USDA)	Titulo 7 del Reglamento del Departamento de Agricultura
Evaluación de la conformidad relacionada con OTC	Administración de Alimentos y Medicamentos, Departamento de Salud y Servicios Humanos (FDA)	Titulo 21 del Reglamento General de Cumplimiento

Fuente: Trade map - Market Access Map, (2021).

Tabla 28 Barreras No Arancelarias Alemania

Alemania		
		
MSF (Medidas sanitarias y fitosanitarias)		
Descripción	Institución	Normativa
Control sanitario de los alimentos de origen no animal	Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA)	Reglamento (CE) n.º 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo
Control de contaminantes en los productos alimenticios	Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA)	El Reglamento (CEE) nº 315/93 del Consejo
Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en alimentos y piensos	Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA)	La legislación de la UE
OTC (Obstáculos técnicos al comercio)		
Descripción	Institución	Normativa
Requisitos de etiquetado	Parlamento Europeo de Etiquetado	Normas generales sobre el etiquetado de alimentos

Fuente: Trade map - Market Access Map, (2021).

Tabla 29. Barreras no Arancelarias Canadá

CANADÁ		
		
MSF (Medidas sanitarias y fitosanitarias)		
Descripción	Institución	Normativa
Límites de tolerancia para residuos o contaminación por ciertas sustancias	Health Canadá Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos	Regulaciones de Alimentos y Medicamentos
Uso restringido de ciertas sustancias en alimentos y piensos y sus materiales de contacto	Health Canadá Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos	Regulaciones de Alimentos y Medicamentos
Requisitos de trazabilidad	Health Canadá Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos	Regulaciones de Alimentos y Medicamentos

OTC (Obstáculos técnicos al comercio)

Descripción	Institución	Normativa
Requisitos de embalaje, Requisito de certificación, Origen de materiales y piezas, Evaluación de la conformidad relacionada con OTC	Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos	Reglamento de Productos Orgánicos, 2009
Requisito de identidad del producto, Requisito de calidad, seguridad o rendimiento del producto	Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos	Regulaciones de Alimentos y Medicamentos

Fuente: Trade map - Market Access Map, (2021).

El análisis de las barreras no arancelarias de los tres países de estudio se toma en consideración las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), obstáculos técnicos al comercio (OTC) y otras barreras no arancelarias, donde se puede observar que Alemania posea pocas medidas para la pulpa de guanábana a comparación de Estados Unidos y Canadá, sin embargo, los tres países son una oportunidad para el estudio.

4.1.1.4. Indicadores Económicos

Tabla 30. Indicadores Económicos Estados Unidos

Indicadores	Estados Unidos					Tasa crecimiento
	2017	2018	2019	2020	2021	
PIB (miles de millones de USD)	18.819.187	18.969.843	20.836.136	19.964.441	21.218.488	2,43%
PIB per cápita (USD)	60.110	61.586	62.631	60.287	61.547	0,47%
Tasa de inflación (%)	2,13	2,44	1,81	1,23	1,07	-12,86%
Tasa de paro (% de la población activa)	4,36	3,9	3,67	6,57	3,90	-2,21%
Índice de Competitividad Global (De 1= bajo a 100= alto)	83,57	85,64	83,67	92,40	92,45	2,04%
Índice de desempeño logístico (De 1= bajo a 5= alto)	3,99	3,89	3,89	3,95	3,9	-0,46%

Fuente: Datosmacro (2021d), The Global Economy (2021h), Banco Mundial (2021e), World Economic fórum (2022).

Los indicadores económicos de Estados Unidos muestran oportunidades de mercado para la exportación de pulpa de guanábana debido a su baja tasa de paro, la cual

cada año va decreciendo al 2.21%, además su PIB per cápita en USD es de más de 60 mil dólares y tiene una tasa de crecimiento del 0.47% esto demuestra un gran poder adquisitivo para poder adquirir el producto de estudio, por otra parte, su tasa de inflación es baja por lo cual no se lo considera una amenaza para la exportación.

Tabla 31. Indicadores Económicos Alemania

Alemania						
Indicadores	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa crecimiento
PIB (miles de millones de USD)	3.578.406	3.676.158	3.777.623	3.688.370	3.910.775	1,79%
PIB per cápita (USD)	44.542	47.950	46.795	46.208	47.008	1,08%
Tasa de inflación (%)	1,51	1,73	1,44	0,5	3,1	15,47%
Tasa de paro (% de la población activa)	5,5	5,39	3,35	6,57	5,50	-0,02%
Índice de Competitividad Global (De 1= bajo a 100= alto)	80,71	82,84	81,8	85,90	86,44	1,38%
Índice de desempeño logístico (De 1= bajo a 5= alto)	4,12	4,2	4,11	4,43	4,43	1,44%

Fuente: Datosmacro (2021e), The Global Economy (2021i), Banco Mundial (2021f), World Economic fórum (2022b).

Los indicadores económicos de Alemania muestran muy pocas oportunidades de mercado para la exportación de pulpa de guanábana, debido a su PIB per cápita en USD es de más de 45 mil dólares y tiene una tasa de crecimiento del 1,08%, sin embargo, la tasa de paro ha decrecido un al 0.02%, de igual manera su tasa de inflación a creciendo el último año un 15,47% por lo cual se lo considera una amenaza para la exportación del producto de estudio.

Tabla 32. Indicadores Económicos Canadá

Canadá						
Indicadores	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa crecimiento
PIB (miles de millones de USD)	1.649,3	1.725,3	1.742	1.645,4	2.015,9	4,1%
PIB per cápita (USD)	45.129	46.455	46.327	43.258	43.857	-0,6%
Tasa de inflación (%)	1,6	2,27	1,95	0,72	0,89	-11,1%
Tasa de paro (% de la población activa)	6,34	5,83	5,66	9,46	7,72	4,0%
Índice de Competitividad Global (De 1= bajo a 100= alto)	76,43	79,92	79,59	93,50	95,08	4,5%
Índice de desempeño logístico (De 1= bajo a 5= alto)	3,95	3,73	3,75	3,9	3,80	-1%

Fuente: Datosmacro (2021f), The Global Economy (2021j), Banco Mundial (2021g), World Economic fórum (2022c).

Los indicadores económicos de Canadá muestran pocas oportunidades de mercado para la exportación de pulpa de guanábana, debido a su PIB per cápita en USD es de 43 mil dólares y el último año ha decrecido un 0.6%, la tasa de paro va creciendo al 4%, además su tasa de inflación es superior a la de Estados Unidos y Alemania, sin embargo, esta va decreciendo al 11.1%, es importante mencionar que Canadá es el país con más índice de competitividad global.

4.1.1.5. Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio POAM.

En la siguiente tabla se da a conocer la calificación para los ítems de la investigación, siendo estos expresados en Alto = 3 puntos, Medio = 2 puntos y Bajo = 1 punto, siendo 1 bajo y 3 alto, la calificación se basa en el análisis y comparación de los resultados del estudio de mercado de los tres países seleccionados, al final de cada factor se suma el subtotal el cual posterior es dividido para la cantidad de factores, el valor promedio se obtiene uno para oportunidades y otro para amenazas, se realiza una resta de estos dos componentes para obtener la calificación final.

Tabla 33. Escala de medición Matriz POAM

Oportunidades	Alta	3
	Media	2
	Baja	1
Amenazas	Alta	3
	Media	2
	Baja	1

Fuente: Gill. H. (2010).

Tabla 34. Matriz de perfil de oportunidades y amenazas POAM

Factores sociales	Estados Unidos de América				Alemania				Canadá			
	Oportunidad		Amenaza		Oportunidad		Amenaza		Oportunidad		Amenaza	
	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos
% gasto alimentación	Alto	3			Medio	2			Alto	3		
Remuneración mínima	Medio	2			Alto	3			Alto	3		
Población Económicamente Activa PEA (Potenciales Consumidores)	Alto	3			Medio	2			Bajo	1		
Perfil de consumidor	Alto	3			Alto	3			Alto	3		
	Suma	11	Suma		Suma	10	Suma		Suma	10	Suma	
	Promedio	2,75	Promedio		Promedio	2,5	Promedio		Promedio	2,5	Promedio	
Factores políticos	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos	Nivel	Puntos
Acuerdo Comerciales	Bajo	1			Bajo	1			Bajo	1		
Tarifas arancelarias			Medio	2			Alto	3			Bajo	1
Balanza comercial	Alto	3					Medio	2			Alto	2
Estabilidad Política	Medio	2			Medio	2			Medio	2		
Barreras Arancelarias			Alto	3			Alto	3			Bajo	1
Barreras No arancelarias			Alto	3	Medio	2					Medio	2
Estabilidad del Sistema Bancario	Alto	3			Alto	3			Alto	3		
	Suma	9	Suma	8	Suma	8	Suma	8	Suma	6	Suma	6
	Promedio	2,25	Promedio	2,67	Promedio	2	Promedio	2,67	Promedio	2	Promedio	1,5

Fuente: Investigación

Factores económicos	Nivel	Puntos										
Producto Interno Bruto (PIB)	Alto	3			Alto	3			Medio	2		
Tasa de Crecimiento real Producto Interno Bruto (PIB)	Medio	2			Bajo	1			Alto	3		
Producto Interno Bruto (PIB) per cápita	Alto	3			Alto	3			Alto	3		
Tasa de desempleo			Bajo	1			Bajo	1			Alto	3
Tasa de Inflación (Precios al consumidor)			Bajo	1			Alto	3			Alto	1
Índice de Competitividad Global	Alto	3			Alto	3			Alto	3		
Desempeño Logístico	Alto	3			Alto	3			Alto	3		
	Suma	14	Suma	2	Suma	13	Suma	4	Suma	14	Suma	4
	Promedio	2,8	Promedio	1	Promedio	2,6	Promedio	2	Promedio	2,8	Promedio	2

Fuente: Investigación

Tabla 35. Matriz de decisión POAM

	Estados Unidos		Alemania		Canadá	
	Oportunidad	Amenaza	Oportunidad	Amenaza	Oportunidad	Amenaza
Factores sociales	2,75	0	2,5	0	2,5	0
Factores políticos	2,25	2,67	2	2,67	2	1,75
Factores económicos	2,8	1	2,6	2	2,8	2
Suma	7,8	3,67	7,1	4,67	7,3	3,75
Promedio	2,6	1,22	2,37	1,56	2,43	1,25
Calificación	1,38		0,81		1,18	

Fuente: Adaptado con base a datos obtenidos de la matriz POAM.

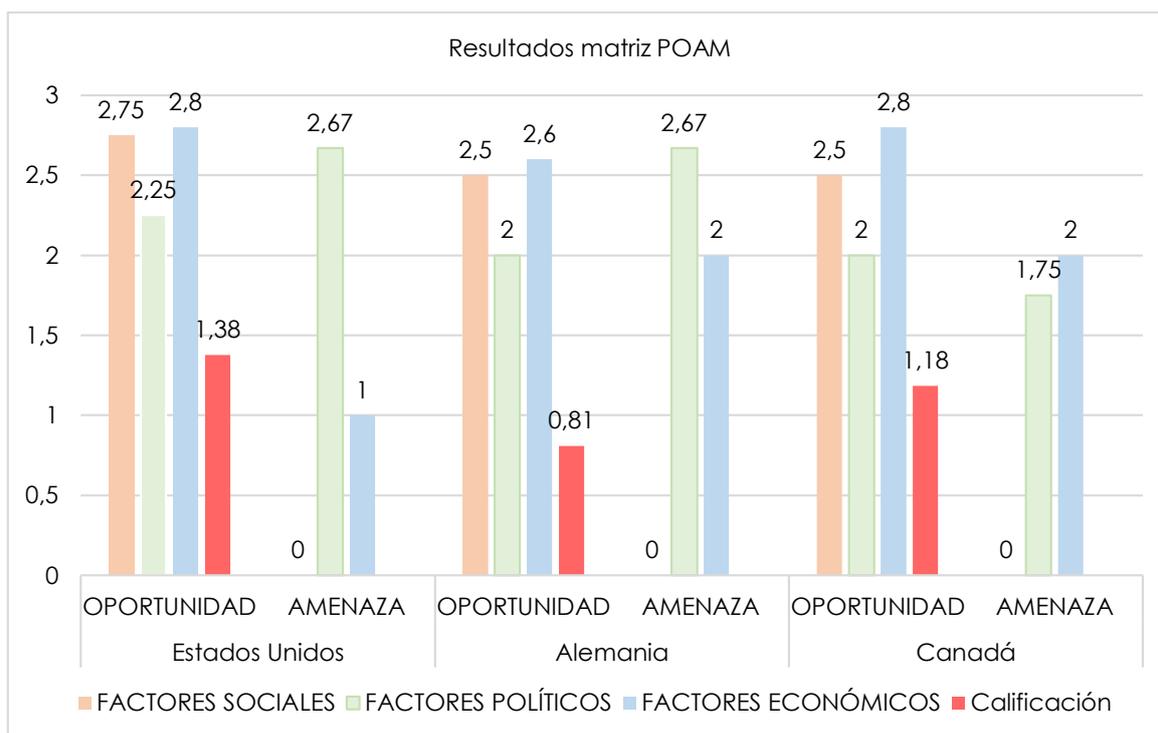


Figura 8. Resultados de la Matriz POAM

Los resultados de la calificación en la matriz POAM son, Estados Unidos con 1.38 puntos, Alemania con 0.81 puntos y Canadá con 1.18, se elige al de mayor puntuación siendo EE.UU., la investigación solo requiere un mercado de destino, el país seleccionado es el que presenta mejores oportunidades de mercado, esto no quiere decir que los otros dos países que tienen menor puntuación no sean un mercado atractivo para la exportación de pulpa de Guanábana de la empresa DISVERPAN.

4.1.1.6. Análisis del mercado de estudio

La segmentación de un mercado consiste en dividir un mercado en grupos de compradores que tienen diferentes necesidades, características, y comportamientos, y quienes podrían requerir productos o programas de marketing separados (Gary Armstrong, 2013).

4.1.1.6.1. Perfil del País: Estados Unidos

Como se determinó anteriormente en la matriz POAM el país más oportuno para la comercialización de pulpa de guanábana es Estados Unidos de América, a causa de ser una de las economías más fuertes a nivel mundial, tiene factores favorables para la exportación del producto de estudio, igualmente es considerado uno de los mercados con mayor número de consumidores, para poder segmentar el mercado

se utilizara una herramienta llamada Google Trends, a continuación se muestra el perfil del país seleccionado:

Tabla 36. Perfil de Estados Unidos

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	
Área Geográfica	9.834 millones de Km ² El relieve general de Estados Unidos descansa sobre la placa norteamericana. Su costa oeste forma el límite con la placa pacífica, por lo que es una región montañosa en la que son frecuentes los terremotos y los fenómenos volcánicos. La costa este, por el contrario, está muy lejos del contacto entre placas, y es mucho más estable.
Población Total (2021)	332.183.000 (Millones de habitantes) Hombres: 164.224.068 Mujeres: 167.669.677 Densidad: 34 habitantes por km ²
Población principales áreas metropolitanas	Los Ángeles (17.718.859), Nueva York (16.713.992); Chicago (9.655.015); San Francisco (6.989.419); Houston (6.519.358); Miami (5.805.883); Washington DG (6.022.391); Atlanta (4.762.159); Dallas (4.547.218); Filadelfia (4.066.064); Detroit (3.496.061).
Capital	Washington D. C
Moneda Local	Dólar
Lengua Oficial	A nivel nacional no hay una lengua oficial. Sin embargo, el inglés es la lengua oficial de la mayoría de los estados del país y la lengua más hablada.
Religión	Protestantes 52%, Católicos 24%, Mormones 2%, Judíos 1%, Musulmanes 1%, Otros 10%, Sin religión 10%.
PIB (2021) (millones de dólares)	21.218.488 (Datos macro,2021)
PIB per cápita (2021)	61.547 (Datos macro, 2021)
Tasa de Inflación (2021)	2.13%
Tasa de Desempleo (2021)	4.36%

Fuente: Datosmacro (2021), Santander Trade (2021), Trade Map (2022), Banco Mundial (2021).

4.1.6.2. Perfil del consumidor de Estados Unidos

El mercado estadounidense posee una economía muy solvente y un alto nivel de desarrollo, la población de Estados Unidos se caracteriza por consumir una gran variedad de productos extranjeros que ingresan al país, sin embargo, el consumidor estadounidense está adquiriendo productos menos costosos sin importar su marca,

pero si se preocupan por su bienestar, por ende, las personas ven la necesidad de consumir productos sanos, por lo cual la pulpa de guanábana cumple con los requisitos necesarios debido a que contiene un gran valor nutricional y la hace más apetecida. Por estas consideraciones, es que el mercado estadounidense se ha visto como la mejor alternativa para la comercialización de pulpa de guanábana.

Estados Unidos es un mercado atractivo, pero, también muy exigente, por ello, antes de ingresar al mercado, como empresario, se debe tener conocimientos amplios y actualizados de las normas, reglas, leyes y requisitos que el país solicita para permitir el ingreso y la libre circulación del producto en el país. (Santander Trade, 2022)

Según Specialty Food Association 2022 "Actualmente el consumidor estadounidense está más informado sobre la industria alimentaria y toma decisiones alimenticias basadas en la información nutricional del empaque en cada producto", por ello, la pulpa de guanábana tiene que cumplir con los requisitos de etiquetado establecidos por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), para que el consumidor pueda visualizar el valor nutricional del producto.

La última edición de The Winter Fancy Food Show 2017 en San Francisco, California, destacó el interés por bebidas saludables, alimentos que no hayan sufrido grandes cambios durante el proceso de producción, es así, que en el proceso de producción de la pulpa de guanábana la empresa DISVERPAN busca que esta sea 100% natural para el agrado y cuidado de los consumidores.

4.1.1.6.2. Segmento de mercado

La mayor parte de frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante ecuatoriano, son exportados hacia el mercado estadounidense, una vez seleccionado el país de estudio se procede a segmentar el mercado de Estados Unidos, al ser un territorio extenso se procede a utilizar una plataforma llamada Google Trends, la cual es una herramienta de Google Labs en la que podemos observar las tendencias de términos de búsqueda más populares y recientes, este caso se procede con la búsqueda del consumo de pulpa de guanábana y los resultados fueron los siguientes:

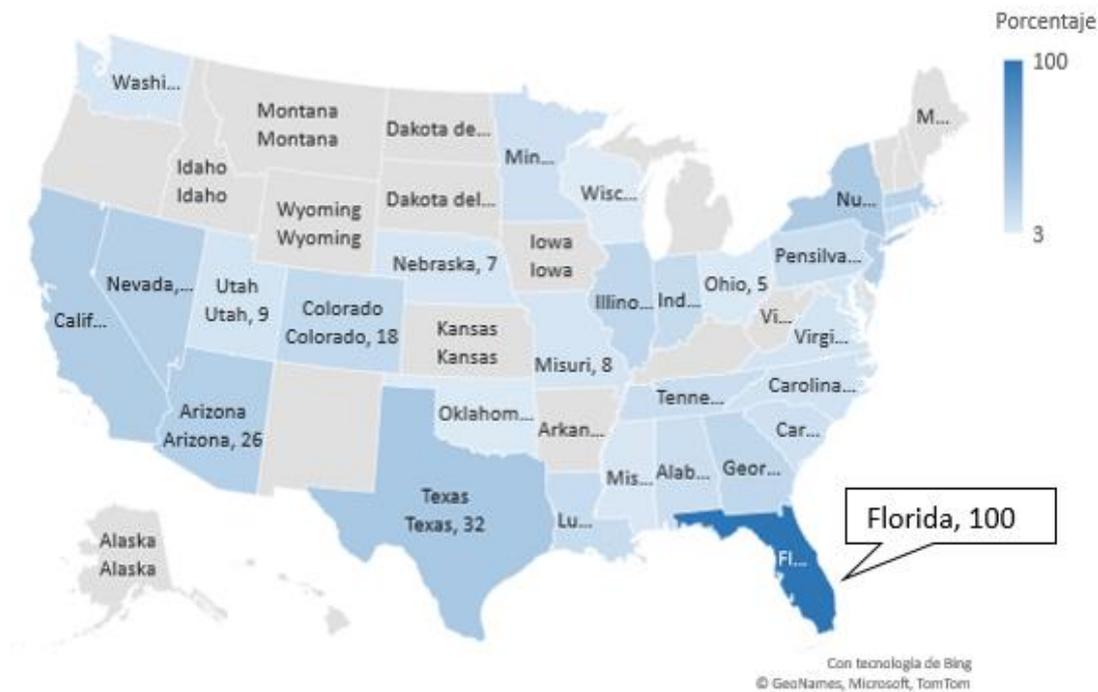


Figura 9. Segmentación de mercado estadounidense
Fuente: Google Trends, (2022).

La ciudad con mayor porcentaje en tendencia de términos de búsqueda de pulpa de guanábana es Florida, por lo cual, es el mercado meta para el caso de estudio, adicional en este estado sus habitantes son grandes consumidores de jugos 100% naturales, los cuales cuiden su salud, brinden energías, sean suplementos alimenticios y que tengan un excelente sabor, todos estos factores garantizan una acogida para la pulpa de guanábana, debido a que esta es producida totalmente de una forma natural, mismo que posee diversas características y nutrientes para el cuidado de la salud de los consumidores.

Tabla 37. Segmentación Florida - Estados Unidos

Florida - Estados Unidos de América	
Geográfica	País: Estados Unidos de América.
	Capital: Washington D.C.
	Estado: Florida.
	Límite: Al occidente con el golfo de México y Alabama, al norte con Alabama y Georgia, al oriente con el océano Atlántico y al sur con el estrecho de Florida.
	Superficie: 170,304 km ² .
	Población: 21,477,737 habitantes.
Demográficas	Clima: Húmedo subtropical.
	Edad Media: 36 años.
	Género: Hombre, Mujer.

	<p>Religión: 50% cristiana, más del 25% católicos.</p> <p>Población Económicamente Activa: 10.419.034</p>
Pictográficas	<p>Estilo de Vida: Entretenimiento, deporte, bajo coste de productos.</p> <p>Tendencia de consumo: buscan productos preparados o semi cocinados de gran valor alimenticio. Los productos que más consumen son pasta, verduras congeladas, conservas, lácteos y comida preparada envasada y congelada.</p>
Conductuales	<p>Ocasiones: Frecuente, mañana, tarde.</p> <p>Beneficio: Valor Nutricional</p> <p>Frecuencia de consumo: Diario</p> <p>Situación de lealtad: Inconstantes</p> <p>Actitud hacia el producto: Positiva</p>

Fuente: Kotler y Armstrong (2013), Datosmacro (2022), ICEX (2022), SENA (2022).

4.1.1.6.3. Proyecciones de Estudio

Para poder determinar las proyecciones de estudio se procede a realizar el método de mínimos cuadrados.

El Método de mínimos cuadrados o regresión lineal es utilizado para el pronóstico de series de tiempo y pronóstico de relación causales, sin embargo, en los procesos relacionados con el análisis de datos demanda el conocimiento objetivo e instrumentación de la relación funcional de variables, el coeficiente de determinación y de correlación y la prueba de la idea a defender como pilares fundamentales para verificar e interpretar su significancia (Cordova, Gonzáles, Rivera, Cárdenas, 2013, pág. 5)

Para calcular el pronóstico con el método de mínimos cuadrados se utilizó la fórmula $Y = a + b \cdot x$, a continuación, se procede a calcular la proyección de la población de Florida, se busca los datos históricos y se proyecta cinco años a futuro, para ello se aplica las siguientes fórmulas:

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n} \qquad b = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

Simbología de la formula

a = Desviación del origen de la recta (constante)

b = Pendiente de la recta (variable)

x = Representa el número de años

y = Representa la importaciones, exportaciones, producción nacional y población

n = Representa el número total de años

Tabla 38. Datos para el cálculo de proyecciones población

Año	X	Y	XY	X ²
2017	1	20.627.237	20.627.237	1
2018	2	20.977.089	41.954.178	4
2019	3	21.254.926	63.764.778	9
2020	4	21.492.056	85.968.224	16
2021	5	21.733.312	108.666.560	25
Total	15	106.084.620	320.980.977	55

Fuente: Trade Map, (2022).

Coefficientes de Regresión:

$$n = 5$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$b = \frac{5(320.980.977) - 15(106.084.620)}{5(55) - (15)^2}$$

$$a = \frac{106.084.620 - (272.711.7)(15)}{5}$$

$$b = \frac{1.604.904.885 - 1.591.269.300}{275 - 225}$$

$$a = \frac{106.084.620 - 4.090.675.6}{5}$$

$$b = \frac{13.635.585}{50}$$

$$a = \frac{101.993.944.4}{5}$$

$$b = 272.711.7$$

$$a = 20.398.788.9$$

Recta de mínimos cuadrados $Y = 20.398.788.9 + 272.711.7x$

Los datos pronosticados para la población de Florida se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 39. Pronóstico población Florida

	Año	Población	Crecimiento Población
Datos Históricos	2017	20.627.237	
	2018	20.977.089	
	2019	21.254.926	
	2020	21.492.056	
	2021	21.733.312	
Datos Proyectados	2022	22.035.059	1,15%
	2023	22.307.771	
	2024	22.580.483	
	2025	22.853.194	
	2026	23.125.906	
	2027	23.398.618	

Fuente: Trade Map, (2022).

Proyección importaciones Estados Unidos sub partida 08.11

Tabla 40. Datos para el cálculo proyección importaciones

Año	X	Y	XY	X ²
2017	1	149.786	149.786	1
2018	2	228.467	456.934	4
2019	3	360.157	1.080.471	9
2020	4	544.653	2.178.612	16
2021	5	609.770	3.048.850	25
Total	15	1.892.833	6.914.653	55

Fuente: Trade Map, (2022).

Coefficientes de Regresión:

$$n = 5$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$b = \frac{5(6.914.653) - 15(1.892.833)}{5(55) - (15)^2}$$

$$a = \frac{1.892.833 - (123.615)(15)}{5}$$

$$b = \frac{3.573.265 - 28.392.495}{275 - 225}$$

$$a = \frac{1.892.833 - 1.854.231}{5}$$

$$b = \frac{6.180.770}{50}$$

$$a = \frac{38.602}{5}$$

$$b = 123.615$$

$$a = 7.720$$

Recta de mínimos cuadrados $Y = 7.720 + 123.615x$

Los datos pronosticados para la importación de pulpa para Estados Unidos se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 41. Pronostico Importaciones de Estados Unidos

	Año	Importaciones Toneladas
Datos Históricos	2017	149.786
	2018	228.467
	2019	360.157
	2020	544.653
	2021	609.770
Datos Proyectados	2022	749.413
	2023	865.308
	2024	988.923

2025	1.112.539
2026	1.236.154
2027	1.359.769

Fuente: Trade Map, (2022).

Proyección exportaciones Estados Unidos sub partida 08.11

Tabla 42. Datos para el cálculo proyección exportaciones

Año	X	Y	XY	X ²
2017	1	111.428	111.428	1
2018	2	115.726	231.452	4
2019	3	138.397	415.191	9
2020	4	162.475	649.900	16
2021	5	109.316	546.580	25
TOTAL	15	637.342	1.954.551	55

Fuente: Trade Map, (2022).

$$n = 5$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{5(1.954.551) - 15(637.342)}{5(55) - (15)^2}$$

$$b = \frac{9.772.755 - 9.560.130}{275 - 225}$$

$$b = \frac{212625}{50}$$

$$b = 4252.5$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$a = \frac{637.342 - (4252.5)(15)}{5}$$

$$a = \frac{637.342 - (63.787.5)}{5}$$

$$a = \frac{573.555}{5}$$

$$a = 114.710.9$$

Recta de mínimos cuadrados $Y = 114.710.9 + 4252.5x$

Los datos pronosticados para la exportación de pulpa para Estados Unidos se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 43. Pronostico Exportaciones de Estados Unidos

	Año	Exportaciones Toneladas
Datos Históricos	2017	111.428
	2018	115.726
	2019	138.397
	2020	162.475
	2021	109.316

	2022	140.226
	2023	144.478
Datos Proyectados	2024	148.731
	2025	152.983
	2026	157.236
	2027	161.488

Fuente: Trade Map, (2022).

4.1.1.6.4. Consumo Nacional Aparente

Este indicador, nos permite realizar una estimación de lo que ha consumido una población por un tiempo determinado, para ello, se utilizan valores de producción y de comercio exterior, como importaciones y exportaciones, su fórmula es la que se presenta a continuación:

$$\text{CNA} = \text{P} + \text{I} - \text{E}$$

Simbología de la fórmula:

- CNA= Consumo Nacional Aparente
- P= Producción Nacional del Producto
- I= Importaciones
- E= Exportaciones

Tabla 44. Datos para el cálculo de Consumo Nacional Aparente

Año	Producción Nacional (+)	Importaciones Tn (+)	Exportaciones Tn (-)	Consumo Nacional Aparente
2017	-	149.786	111.428	38.358
2018	-	228.467	115.726	112.741
2019	-	360.157	138.397	221.760
2020	-	544.653	162.475	382.178
2021	-	609.770	109.316	500.454
2022	-	749.413	140.226	609.187
2023	-	865.308	144.478	720.829
2024	-	988.923	148.731	840.192
2025	-	1.112.539	152.983	959.555
2026	-	1.236.154	157.236	1.078.918
2027	-	1.359.769	161.488	1.198.281

Fuente: Trade Map, (2022).

Se tomó como referencia las cantidades de importaciones y exportaciones que Estados Unidos realiza con el mundo, para poder determinar el consumo nacional aparente se restó las importaciones con las exportaciones, además, estos datos históricos fueron base para realizar las debidas proyecciones.

Adicional, se puede observar que el producto de estudio, como lo es la pulpa de guanábana, para años futuros tendrá un aumento en el consumo nacional aparente, por lo tanto, es una oportunidad para la empresa DISVERPAN, la cual debe considerar la exportación a los Estados Unidos de América.

4.1.1.6.5. Cobertura del proyecto en la Demanda Insatisfecha

Tabla 45. Cálculo de la demanda insatisfecha de la pulpa en Estados Unidos

AÑO	CNA (kg)	Población Estados Unidos	Consumo Per Cápita (Kg)	Consumo Recomendado (kg)	Déficit del consumo (kg)	Población Estratificada Florida	Demanda Insatisfecha	Ecuador exporta a EE.UU.	% Cobertura Nacional	Exportación	
										(kg) DISVERPAN a Estados Unidos	% Cobertura empresa
2017	38.358.000	325.122.128	0,12	3,80	3,68	20.627.237	75.949.893	1.337.100	3,5%	5.000	
2018	112.741.000	326.838.199	0,34	3,80	3,46	20.977.089	72.477.009	1.381.600	1,2%	15.000	
2019	221.760.000	328.329.953	0,68	3,80	3,12	21.254.926	66.412.757	1.418.900	0,6%	29.000	
2020	382.178.000	331.501.080	1,15	3,80	2,65	21.492.056	56.892.244	1.552.000	0,4%	42.000	
2021	500.454.000	331.893.745	1,51	3,80	2,29	21.733.312	49.815.486	1.658.500	0,3%	72.000	
2022	609.186.900	334.805.268	1,82	3,80	1,98	22.035.059	43.639.861	1.727.278	0,3%	84.000	0,0138%
2023	720.829.400	336.109.820	2,14	3,80	1,66	22.307.771	36.927.735	1.811.287	0,3%	101.325	0,0141%
2024	840.192.300	338.577.319	2,48	3,80	1,32	22.580.483	29.771.521	1.895.295	0,2%	118.412	0,0141%
2025	959.555.200	339.869.205	2,82	3,80	0,98	22.853.194	22.320.548	1.979.304	0,2%	135.498	0,0141%
2026	1.078.918.100	342.336.704	3,15	3,80	0,65	23.125.906	14.994.179	2.063.313	0,2%	152.585	0,0141%
2027	1.198.281.000	343.628.589	3,49	3,80	0,31	23.398.618	7.320.492	2.147.322	0,2%	169.672	0,0142%

Fuente: Adaptado en base Trade Map, (2022).

Se puede decir, que la demanda insatisfecha es la que no se ha podido abastecer, sin embargo, se puede satisfacer de una forma total o parcial. El consumo per cápita hace referencia a la cantidad de lo que una persona consume de pulpa de guanábana, se realiza la proyección desde el año 2017 hasta el año 2027, por lo que se ve un aumento por cada año, pero este consumo no se tiene que pasar del consumo recomendado que es de 3.80 kg al año, según el ministerio de salud pública.

Como se puede observar en la tabla 41, existe una demanda insatisfecha, por ello, existe un déficit de consumo, del mismo modo, si hubiera un superávit se pudiera concluir que se vende más de lo que el país necesita.

Para poder obtener el déficit de consumo, se tiene que restar el consumo recomendado por el consumo per cápita, por añadidura, el déficit de consumo hace referencia a toda la cantidad que el consumidor aún puede consumir, como se observa en la tabla va disminuyendo cada año, este disminuye conforme se valla abasteciendo a la demanda insatisfecha, finalmente para el año 2027 el déficit de consumo puede ser de 0.31 kg, por lo que se recomendaría buscar para ese año otro mercado, debido a que hasta ese año se podrá abastecer a toda la demanda insatisfecha del estado de Florida.

4.1.2. Estudio Técnico

4.1.2.1. Localización de la empresa

Macro localización

Las instalaciones de la empresa DISVERPAN, productora de pulpa de guanábana, se encuentran localizadas en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, al norte del país. A continuación, se muestra la ubicación a un nivel macro del sector:

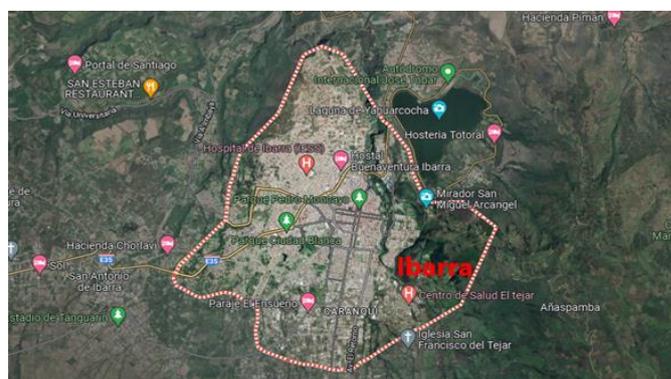


Figura 10. Macro localización de la Empresa DISVERPAN
Fuente: Google Maps (2022)

- Población: 182.457 habitantes
- Densidad: 3216 hab/km²
- Límites: al norte con Carchi, al sur con Pichincha, por el occidente con Esmeraldas y al este con Sucumbíos.

Micro localización

La empresa DISVERPAN, ubicada en la ciudad de Ibarra, sector Yuyucocha – Armando Hidrovo 148, es una empresa dedicada principalmente a la producción de pulpa de guanábana, actualmente la comercializa de manera nacional y distribuye sus productos en las provincias de: Carchi, Imbabura, Pichincha.

A continuación, se detalla la zona geográfica a un nivel micro:

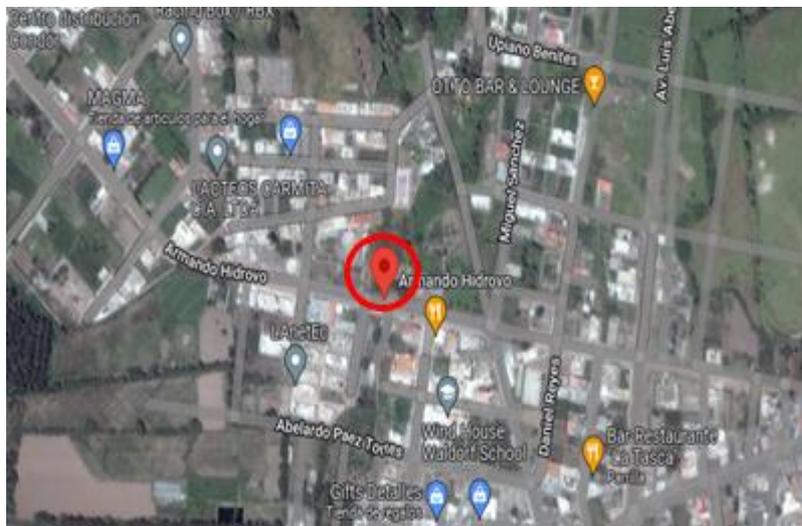


Figura 11. Micro localización de la Empresa DISVERPAN

Fuente: Google Maps (2022)

4.1.2.2. Distribución de la planta

La distribución física de la empresa DISVERPAN en los procesos de inicio y salida de los productos se basan en las buenas prácticas de logística empresarial, esta se la define conforme se encuentra dividida cada área, desde que la fruta se encuentra en el punto de recepción y esté lista para el proceso que involucra a toda la cadena de producción, cumpliendo los estándares de calidad para satisfacer al cliente en el mercado de destino

Es por ello, que en la siguiente figura se presenta como se encuentra correctamente distribuido la planta de producción donde se realizan todas las actividades para la comercialización del producto.

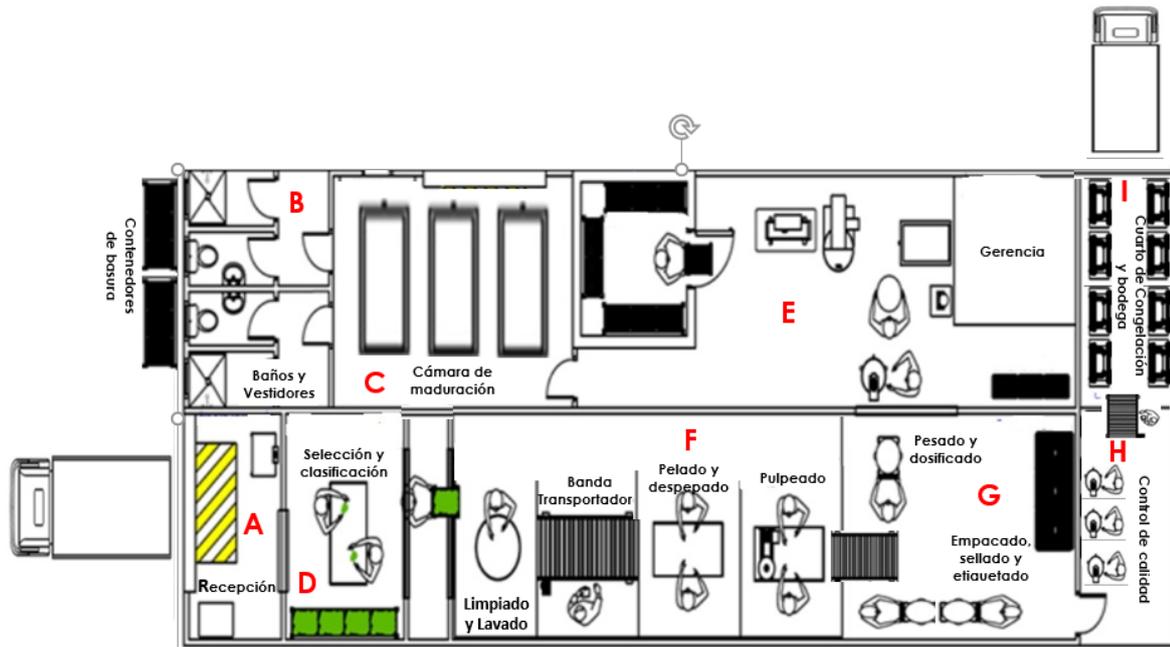


Figura 12. Distribución de la planta

Como se puede observar en la figura 13 la empresa DISVERPAN, cuenta con un área total de 120 m², ahora bien, para una mejor distribución física se asignado una letra del abecedario a cada área. El espacio administrativo (E), se conforma por una oficina que se encuentra el gerente de la empresa, un espacio asignado para la contadora y secretaria.

En lo que respecta al área de producción, está distribuido desde la recepción (A) hasta el área de empaquetado, sellado y etiquetado (G), entre todo este espacio se encuentra la maquinaria requerida para el procesamiento de la pulpa, otro espacio es el control de calidad (H), donde una vez aprobado los estándares de calidad se pasa al área designada para el congelamiento y bodega (I), está se encuentra cerca de la puerta de carga para mayor facilidad de la salida de los medios de transporte que llevan el producto terminado hasta el lugar de destino.

Es importante mencionar que la empresa cuenta con una cámara de maduración (C), la cual cumple con la función de madurar la fruta en condiciones controladas hasta que la esta se encuentre lista para su procesamiento.

4.1.2.3. Maquinaria

Para la producción y el mejoramiento de la calidad de pulpa de frutas la empresa DISVERPAN ha invertido gran cantidad de dinero en las maquinarias que se detallaran a continuación:

Tabla 46. Maquinaria 1 de la empresa DISVERPAN.

Maquinaria	
<p>Cocina Industrial</p> <p>Es utilizada en la empresa para ayudar a la cocción de la fruta de manera más rápida.</p>	
<p>Mesa de acero inoxidable</p> <p>La mesa de acero se la utiliza para inspeccionar y seleccionar la fruta que será utilizada en el proceso de producción de la pulpa.</p>	
<p>Exprimidora de cítricos</p> <p>Esta es la utiliza para poder extraer el jugo de todas las frutas cítricas tales como: naranjas, limones etc.</p>	
<p>Despulpadora de fruta</p> <p>La despulpadora en el proceso de producción es una maquina muy importante, esta separa la pulpa de residuos como la cascara, semillas o residuos para evitar el daño en el proceso de producción de la pulpa.</p>	

Fuente: DISVERPAN (2022).

Tabla 47. Maquinaria 2 de la empresa DISVERPAN.

Maquinaria	
<p>Dosificadora de fruta</p> <p>La dosificadora es una de las herramientas necesarias para la producción, en ella, se agrega líquidos o sólidos en cantidades exactas en cada una de sus descargas.</p>	
<p>Selladora eléctrica y manual</p> <p>Se utiliza para poder sellar al vacío y eliminar todo el aire del empaque, este proceso se realiza para que el producto sea más duradero.</p>	

Cámara de maduración

La fruta se madura en condiciones controladas dentro de una cámara operando a 16°C y 80% de humedad relativa, hasta que la fruta esté lista para su transformación.



Congelador industrial

Se utiliza para almacenar el producto a temperatura de congelación de -20°C.



Fuente: DISVERPAN (2022).

4.1.2.4. Imagen empresarial.

Misión

Somos una empresa dedicada a la transformación y comercialización de pulpa de fruta, creada para suplir las necesidades del mercado con altos estándares de calidad, con mano de obra calificada y apoyada en maquinaria de última generación; nuestro principal objetivo es satisfacer a los consumidores y obtener rentabilidad para nuestros socios.

Visión

Ser una empresa reconocida a nivel nacional, líder en la producción de pulpa de fruta, caracterizado por brindar al consumidor productos naturales con beneficios para la salud basados en altos estándares de calidad.

Valores empresariales

- ✓ Honestidad.
- ✓ Transparencia.
- ✓ Participación.
- ✓ Responsabilidad.
- ✓ Respeto.

- ✓ Integridad.
- ✓ Solidaridad.
- ✓ Compromiso.
- ✓ Trabajo en equipo.

4.1.2.5. Organización empresarial

Dentro de la organización de la empresa se define datos como quien la conforma, número de proveedores de guanábana. Por lo cual, en la siguiente tabla se muestra como está conformada la empresa DISVERPAN.

Tabla 48. Organización empresarial de la Empresa DISVERPAN

Información de la empresa	
Nombre de la Empresa	DISVERPAN
Proveedores	Sra. Magdalena Guerrón Sr. Cesar Andrade
Representante legal	Sra. Verónica Pantoja
Teléfono	0960950590
Correo electrónico	veropantoja8@hotmail.com

Fuente: DISVERPAN, (2022).

4.1.2.6. Organización estructural

La empresa DISVERPAN está legalmente constituida desde el año 2004, sin embargo, en el año 2011 la guanábana fue la primera fruta que se la comenzó a producir y comercializar como pulpa, la empresa está posee una estructura organizacional empresarial como se puede observar en el siguiente organigrama:

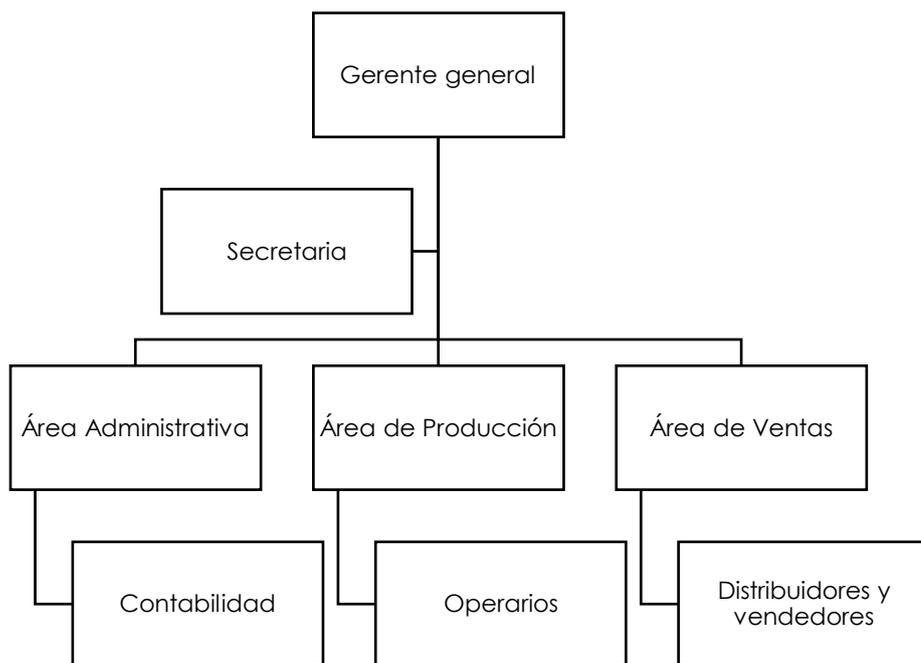


Figura 13. Organización empresarial

Fuente: DISVERPAN (2022).

4.1.2.7. Manual de Funciones

En el manual de funciones se detallará el cargo y función que tendrá que cumplir cada persona que sea designada a las distintas áreas que conforman la empresa.

Gerente General.

Tabla 49. Manual de funciones Gerente General

Dominación del cargo	
Nombre del puesto	Gerente General
Requisitos del cargo	Título de tercer nivel o superior, en administración Conocimientos profesionales. Carácter proactivo, liderazgo continuo.
Funciones y Obligaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Liderar la gestión estratégica, dirigiendo, coordinando a las distintas áreas para asegurar la rentabilidad, competitividad de la empresa. • Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas. • Implementar una estructura administrativa que contenga elementos para el desarrollo de los planes de acción. • Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los grupos organizacionales.

Fuente: DISVERPAN, (2022)

Área Administrativa.

Tabla 50. Manual de funciones Área Administrativa

Dominación del cargo	
Nombre del puesto	Área Administrativa
	Título de tercer nivel o superior, en Administración de empresas.
Requisitos del cargo	Experiencia mínima 3 años. Conocimientos profesionales. Carácter proactivo, liderazgo.
Funciones y Obligaciones	Proyectar, clasificar, inspeccionar: cargos administrativos de apoyo, para alcanzar el adecuado trabajo para la empresa. Plantear a la Dirección Ejecutiva los proyectos operaciones, formativos para la encargo administrador y financiera de la empresa. Dirigir los recursos materiales y de personal. Velar por el bienestar administrativo de la empresa.

Fuente: DISVERPAN, (2022)

Área Financiera.

Tabla 51. Manual de funciones de Contabilidad

Dominación del cargo	
Nombre del puesto	Área de Contabilidad
Requisitos del cargo	Título de tercer nivel en Contabilidad. Conocimientos profesionales. Experiencia en manejo de herramientas tecnológicas contables.
Funciones y Obligaciones	<ul style="list-style-type: none">• Registros diarios.• Preparación cuentas, registros y comprobantes.• Correcto control de las cuentas, que servirá como respaldo a futuras inspecciones y controles.• Elaboración de informes financieros.

Fuente: DISVERPAN, (2022)

Área de Ventas.

Tabla 52. Manual de funciones de Departamento de Ventas

Dominación del cargo	
Nombre del puesto	Departamento de Ventas
Requisitos del cargo	Título de tercer nivel o superior. Trabajo en equipo y organización. Experiencia en marketing y ventas.
Funciones y Obligaciones	Cumplir órdenes de pedidos tanto en fechas, calidad y cantidad. Establecer, supervisar la logística en ventas nacional e internacional. Organiza las ventas en función de la producción. Recepta los pedidos de los clientes nacionales y extranjeros. Elabora órdenes de compra. Recopila toda la información necesaria para la facturación.

Fuente: DISVERPAN, (2022)

4.1.2.7. Matriz FODA

El término FODA hace referencia a: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), de igual manera, da a conocer el entorno interno por medio de las (Fortalezas y Debilidades) y externos (Oportunidades y Amenazas), en que una empresa posee.

Dichos factores permitirán realizar un análisis de los aspectos más fuertes que tiene la empresa, de igual manera, analiza los aspectos en los que se tiene que mejorar para lograr un mejor desempeño, además, analiza los puntos favorables en el entorno externo para ayudar a una mejor competitividad en el mercado internacional.

De esta manera, se puede establecer estrategias y acciones para el correcto desarrollo de la empresa.

Tabla 53. Matriz FODA

F	Fortalezas	D	Debilidades
1	DISVERPAN posee experiencia en producción	1	DISVERPAN no siembra guanábana
2	DISVERPAN posee precio de venta inferior al precio nominal (2.95 USD)	2	DISVERPAN no posee transporte de carga pesada
3	Condiciones climáticas adecuadas para la producción	3	DISVERPAN no posee experiencia en exportaciones

4	DISVERPAN posee proveedores constantes	4	DISVERPAN no posee contenedores refrigerados
O	Oportunidades	A	Amenazas
1	Arancel del 6.56% en Estados Unidos	1	Canadá comercializa pulpa de guanábana en Estados Unidos
2	Estados Unidos es el mayor importador de pulpa de guanábana	2	Chile comercializa pulpa de guanábana en Estados Unidos
3	Estados Unidos tiene una tasa de crecimiento del 14% en importaciones de pulpa de guanábana	3	Ecuador cubre el 2.7% de la cuota del mercado
4	1.16 kg es el déficit de consumo de Estados Unidos en el año 2023	4	Ecuador y Estados Unidos no poseen un acuerdo comercial

Fuente: Instrumentos de investigación

Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI):

Después de realizar la matriz FODA, se procedió a dar la calificación según las fortalezas y debilidades que son los factores internos, siendo estas las que influyen en el desarrollo de la empresa.

En la siguiente tabla se detalla los porcentajes que otorgaría a cada factor dependiendo de su importancia para la empresa DISVERPAN, adicional en la última casilla de lado derecho calificar entre 1 a 4, siendo 1 una poco importante y 4 una muy importante, tanto fortalezas y debilidades posee cada uno un 50% de ponderación, los dos suman el 100% de los factores EFI.

Tabla 54. Porcentajes de los Factores Internos

Factores internos	
Fortalezas	50%
Debilidades	50%
TOTAL	100%

Tabla 55. Factores Internos EFI

Factores internos (EFI)				
	Fortalezas	Ponderación	Calificación	Puntuación ponderada
1	DISVERPAN posee experiencia en producción	10%	3	0,3
2	DISVERPAN posee precio de venta inferior al precio nominal (2.95 USD)	20%	4	0,8
3	Condiciones climáticas adecuadas para la producción	10%	3	0,3
4	DISVERPAN posee proveedores constantes	10%	4	0,4
Subtotal Fortalezas				1,8

	Debilidades	Ponderación	Calificación	Puntuación ponderada
1	DISVERPAN no siembra guanábana	10%	3	0,3
2	DISVERPAN no posee transporte de carga pesada	10%	3	0,3
3	DISVERPAN no posee experiencia en exportaciones	20%	1	0,2
4	DISVERPAN no posee contenedores refrigerados	10%	2	0,2
	Subtotal Debilidades			1,0
	TOTAL	100%		2,8

Fuente: Instrumentos de investigación

Lo importante de la matriz de evaluación de los factores internos, es poder realizar una comparación entre el peso ponderado total de las fortalezas con el peso ponderado de las debilidades, dando como resultado el valor de las fortalezas es de 1,80 y el de las debilidades es de 1.0, es decir, las fortalezas que presenta la empresa DISVERPAN, resultan ser favorables, dichos factores ayudan a ser más competitiva a la empresa en el mercado.

Matriz de evaluación de factores externos (MEFE):

En la siguiente tabla se detalla el porcentaje que otorgaría a cada factor dependiendo de su importancia para la empresa DISVERPAN, adicional en la última casilla de lado derecho calificar entre 1 a 4, siendo 1 una poco importante y 4 una muy importante, tanto Oportunidades y Amenazas posee cada uno un 50% de ponderación, los dos suman el 100% de los factores EFE.

Tabla 56. Porcentajes de los Factores Externos

Factores externos	
Oportunidades	50%
Amenazas	50%
Total	100%

Tabla 57. Factores Externos EFE.

Factores externos (EFE)				
	Oportunidades	Ponderación	Calificación	Puntuación ponderada
1	Arancel del 6.56% en Estados Unidos	20%	4	0,8
2	Estados Unidos es el mayor importador de pulpa de guanábana	10%	3	0,3

3	Estados Unidos tiene una tasa de crecimiento del 14% en importaciones de pulpa de guanábana	10%	2	0,2
4	1.16 kg es el déficit de consumo de Estados Unidos en el año 2022	10%	2	0,2
Subtotal Oportunidades				1.5
	Amenazas	Ponderación	Calificación	Puntuación ponderada
1	Canadá comercializa pulpa de guanábana en Estados Unidos	15%	3	0,45
2	Chile comercializa pulpa de guanábana en Estados Unidos	15%	3	0,45
3	Ecuador cubre el 2.7% de la cuota del mercado	10%	1	0,1
4	Ecuador y Estados Unidos no poseen un acuerdo comercial	10%	2	0,2
Subtotal Amenazas				1.2
Total		100%		2.7

Fuente: Instrumentos de investigación

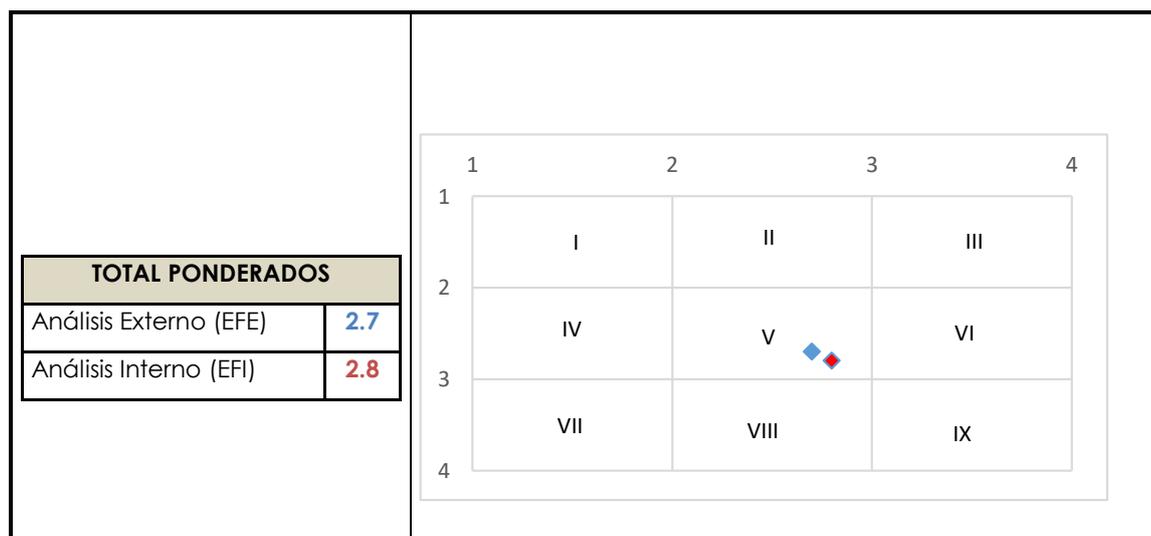
Los resultados que muestran la matriz son de 1.5 para las oportunidades y de 1.2 para las amenazas, es decir, que el entorno externo es propicio para la empresa, debido a esto la empresa DISVERPAN puede obtener ventaja para ingresar al mercado estadounidense.

Matriz Resultante:

Dado los resultados de la Matriz de evaluación de factores internos y la Matriz de evaluación de factores externos, a continuación, se procede con la evaluación de las ponderaciones finales dentro de la matriz final y conforme al cuadrante donde se ubiquen los resultados se puede establecer las estrategias en que se encuentra la empresa, por ende, se tiene que conocer que factores se tienen que mejorar para poder llegar a ser más competitivos en el mercado.

Los factores internos dieron un resultado de 2.8 y los factores externos 2.7, en la siguiente tabla se expresa la gráfica de dispersión, dependiendo del cuadrante en el que se ubique se identificara la situación actual de la empresa DISVERPAN.

Tabla 58. Matriz resultante FODA



La tabla representa los resultados de la matriz EFI y EFE que se ha realizado previamente, posicionando al sector analizado, de acuerdo con su situación interna y externa.

Tabla 59. Estrategia de Matriz EFI y EFE

Estrategias	Celda
Para crecer y construir.	I, II y IV
Para conservar y mantener.	III, V y VII
Para cosechar o enajenar.	VI, VIII y IX

La matriz resultante representa la situación actual de la empresa DISVERPAN, según su puntuación en los factores internos y externos permite identificar que se está ubicado en la celda V con un valor de EFE del 2.7 y EFI con 2.8, esto significa que el centro de salud cuenta con los requisitos mínimos para la exportación de pulpa de guanábana.

4.1.2.8. Mapa proceso de producción

Para la adecuada comercialización de la pulpa de guanábana se establecerá el proceso de producción, iniciando desde la adquisición de la fruta hasta el producto elaborado, a continuación, se especificará los pasos para la elaboración de la pulpa.

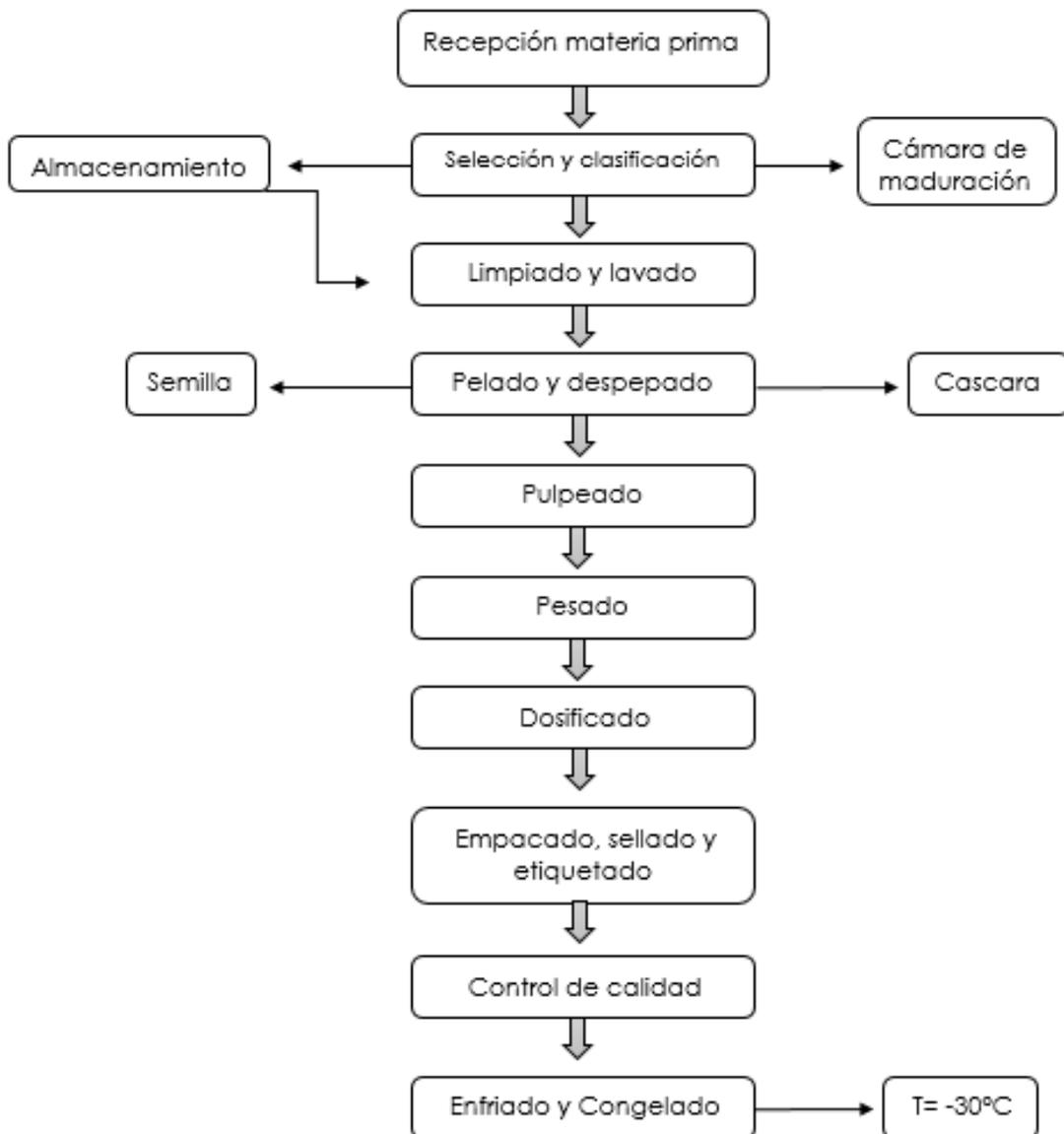


Figura 14. Proceso de producción Pulpa de Guanábana Empresa DISVERPAN

a) Recepción de materia prima

Consiste en recibir de los proveedores la materia prima requerida, se revisa e inspecciona la fruta para que cumpla con las condiciones requeridas para la elaboración de la pulpa.

b) Selección y clasificación

Este proceso consiste en observar la madures de la fruta y clasificar la que aún no se encuentra madura.

c) Cámara de maduración

Se pasa a la cámara de maduración donde se las coloca en una mesa para taparla muy bien con plástico y se la deja reposar hasta que haya alcanzado su punto de madurez.

d) Limpiado y lavado

Una vez seleccionada y clasificada la fruta se procede a la limpieza con el fin de remover las impurezas adheridas a la fruta, luego se pasa a una fosa donde se lava y desinfecta cada guanábana.

e) Pelado y despepado.

Este proceso se lo realiza manualmente, consiste en pelar la fruta para que pueda pasar al proceso de Pulpeado.

f) Pulpeado

Este proceso es uno de los más importantes y se debe tener mucha prolijidad en el aseo porque se pasa a separar la pulpa de la semilla, es importante realizarlo sin guantes debido a que se debe sentir y palpar la fruta para tener cuidado de alguna hojuela que pueda resultar en el daño de toda la producción.

g) Pesado

Una vez separado la semilla de la pulpa se procede a pasarla en baldes para posteriormente ser pesada y llevar un registro de toda la pulpa.

h) Dosificado

Este proceso permite regular el flujo de la fruta hacia las pesadoras o sirve para poder controlar el peso y la cantidad de pulpa.

i) Empacado, sellado y etiquetado

Para poder mantener la calidad de la pulpa, esta debe estar totalmente aislada del medio ambiente para poder conservar su sabor y su peso, esto se lo realiza haciendo un juicioso empaçado y sellado eléctrico, tratando de que ingrese el mínimo de aire en el empaque que es compatible con la fruta.

j) Control de calidad

Después de haber realizado el proceso se realiza un estricto control de calidad de la pulpa, con la finalidad de ofrecer un producto de buen nivel y calidad al mercado.

k) Enfriado y congelado

Este proceso se lo realiza en congeladores industriales cristalizados, trata de mantener la pulpa a temperaturas bajas para no perder su sabor, sin embargo, con este proceso la pulpa no pierde sus vitaminas y su grado de conservación es muy alto.

4.1.2.9. Plan de marketing

El plan de marketing implica estrategias de mercadeo o estrategias comerciales con el fin de lograr un determinado objetivo relacionado con el marketing. Al instaurar las estrategias se tiene que tener en cuenta a la competencia, debido a que en base de esta se obtiene un punto de partida para poder observar a donde se pretende llegar a través del planteamiento de estrategias. Para realizar las estrategias comerciales se toma en cuenta el marketing mix.



Figura 15. Marketing Mix

4.1.2.9.1. Estrategia del producto

Una de las estrategias que contienen las pulpas de frutas es que son un producto alimenticio cien por ciento de calidad y seguro, para que estas características se vean reflejadas en el producto final que oferta la empresa DISVERPAN, se comienza con la educada selección de frutas junto con los ingredientes de calidad que se tienen que utilizar.

De igual forma se planteará una mejora en el envase de la empresa con el objetivo de que se pueda diferenciar en cuanto a su competencia, por otra parte, se ha observado que las pulpas que se brindan en el mercado no cuentan con una imagen

llamativa, por lo que se deberá ofertar un producto que sea atractivo para el ojo y gusto del consumidor.

4.1.2.9.1.1. Marca del Producto.

“Una marca es un signo que hace diferenciar todo tipo de productos o servicios de una empresa con otra. Las marcas son derechos de propiedad intelectual (PI) protegidos.” (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2022).

A continuación, se presenta el distintivo de la empresa DISVERPAN:



Figura 16. Marca de la empresa DISVERPAN.

Fuente: DISVERPAN (2022).

4.1.2.9.1.2. Envase, embalaje y etiquetado

Envase

“Es un recipiente propio para contener, guardar productos sólidos o líquidos, las funciones que cumplen son; conservar el producto, proteger la mercancía, facilitar su transporte ayudando a distinguir con otros artículos para su venta” (Cámara de comercio de Bogota, 2019).

Sin embargo, se renovará el envase de las pulpas, con el fin de mejorar la presentación del producto en el mercado internacional, se lo realizará en fundas plásticas de polietileno de baja densidad, transparentes para que el consumidor pueda observar el interior del producto, conjuntamente en la parte delantera lleva la marca distintiva de la empresa, de igual manera, en la parte superior en el centro

llevara el nombre del producto en idioma inglés y en un costado llevara el logo echo en Ecuador.

En la parte trasera del empaque se encontrará datos de la compañía, además se ubicará la tabla de información nutricional, la fecha de caducidad, el código de barras, registro sanitario.



Figura 17. Envase de la pulpa de guanábana.

Embalaje

El embalaje es el recipiente que contiene a las unidades sueltas, tiene como función proteger el producto (pulpa) para que no sufra daño alguno durante la manipulación, almacenamiento, transporte y distribución. Este asegura la calidad y ayuda a preservar sus características: olor, sabor y textura. El embalaje también lleva la identidad de la empresa o del producto, el cual permite facilitar su reconocimiento.

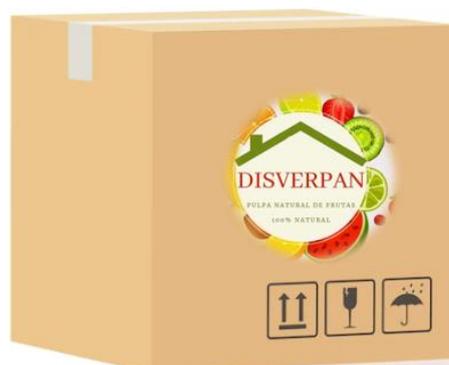


Figura 18. Embalaje de la pulpa de guanábana.

- Material del embalaje: caja rectangular de cartón corrugado.
- Medidas: 25 cm de alto, 25 cm de largo, 20 cm de ancho.
- Capacidad: 26 unidades de 500g.

Etiquetado

La etiqueta es algo fundamental en el producto, debido a que esta contiene información indispensable sobre características nutritivas e ingredientes y además datos que facilitan su reconocimiento sobre el consumidor. Para el caso de Estados Unidos, la etiqueta debe cumplir los parámetros establecidos por la FDA (institución que se encarga de regular las sustancias agregadas a los alimentos, inspeccionar el empaque y embalaje). Con el fin de informar al consumidor sobre los productos que adquieren para su consumo.

Las Normas de etiquetado de acuerdo con la FDA, (Food and Drug Administration):

Todos los productos que deseen ingresar al mercado estadounidense deben tener una etiqueta que está escrita en idioma inglés. Cuando se trate de productos alimenticios la etiqueta debe ser de fácil comprensión para el consumidor.

La FDA, actualizado su etiqueta de información nutricional, el nuevo diseño pretende ayudar a que consumidores y profesionales de la salud aprendan a usar esta herramienta para mantener practicas dietéticas saludables.

La etiqueta según la FDA tiene que cumplir los siguientes parámetros:

1. Tamaño de porción.
2. Cantidad de calorías.
3. Porcentaje (%) de valor diario.
4. Límite de nutrientes
5. Coma bastante de estos nutrientes.

En la siguiente ilustración se presenta el diseño del etiquetado del producto para el ingreso al mercado estadounidense:

Nutritional Facts	
About 5 servings per container	
Serving size	½ cup (100g)
Amount per serving	
Energy (Calories)	251KJ 60 (kcal)
Fat Energy (Fat Calories)	0 KJ 0 (kcal)
	% Daily Value*
Total Fat 0g	0%
Saturated Fatty Acids 0g	0%
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 0mg	0%
Total Carbohydrates 13 g	4%
Total Sugars 12g	
Proteins 1g	2%
Vitamin D 0mcg	0%
Vitamin C 0mcg	0%
Calcium 8mg	1%
Iron 0.4mg	2%
Potassium 289mg	8%
Daily Value (DV) percentages are based on a 2,000 calorie per day diet, it is important to note that daily values may vary depending on your calorie needs.	

Figura 19. Etiqueta nutricional.

4.1.2.9.2. Estrategia de precio.

Para incursionar en el mercado estadounidense se debe establecer el precio de la pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN, se debe proponer estrategias y técnicas que cumpla con ciertas exigencias, que tiene el producto en función del mercado en donde se ofertará la pulpa, para obtener un precio competitivo.

4.1.2.9.2.1. Estrategias a utilizar en precios.

- Precios basados en el costo más el margen de beneficio esperado.
- Precios ficticios en relación con un nivel de precios competitivo, para ofrecer el producto a precios más bajos que la competencia.
- Ofrecer descuentos por volumen, temporada o pronto pago.

4.1.2.9.2.2. Técnicas a utilizar en precios.

- Precios basados en costos más beneficio: consiste en poder sumar una utilidad del 50%, al costo de producción de la pulpa de guanábana.
- Precios promocionales: consiste en establecer precios de costos más utilidad, con la diferencia de márgenes de ganancia del 35%, este se lo podrá ofertar por lanzamiento del producto, días festivos o promociones.

4.1.2.9.3. Estrategia de plaza

La importancia de implementar estrategias para la plaza, es vital dentro del plan de marketing, debido a que se utilizan para garantizar que los productos lleguen a los clientes de manera satisfactoria. La distribución se refiere a una serie de actividades y pasos que ejecuta una empresa para colocarse en el lugar correcto y entregar el producto al consumidor final, en las cantidades y tiempos oportunos.

4.1.2.9.3.1. Estrategias a utilizar en plaza.

- Brindar un sistema de distribución, el cual se base en el suministro de productos naturales, totalmente aprobados por las autoridades reguladoras fitosanitarias y de calidad, viéndolo, así como un valor agregado para diferenciarse de los competidores.
- Mantener contacto con un socio comercial en el mercado estadounidense, para definir y establecer parámetros de negociación. La empresa de importaciones y distribución con la que se tomará contacto será Spanish Food Solutions LLC, que importa y distribuye productos congelados ecuatorianos en los Estados Unidos.

4.1.2.9.3.2. Descripción Socio Comercial "Spanish Food Solutions LLC"

Spanish Food Solutions LLC, es un importador y uno de los principales distribuidores de productos ecuatorianos, colombianos, costarricenses, argentinos, guatemaltecos, peruanos y brasileños, sus servicios abarcan los territorios de New Jersey, New York, Virginia, Florida, Georgia y California. El éxito se basa en poder hacer llegar a sus clientes el producto congelado de la mejor calidad.

Su misión se enfoca en tener siempre excelentes relaciones con los fabricantes, distribuidores y toda la clientela y hacer llegar el producto congelado de la mejor calidad, con el objetivo continuo de innovar y crear.



Figura 20. Logo Spanish Food Solutions.

Entre los productos se encuentran productos congelados como: verduras, pulpas de frutas, empanadas, discos-masa, frutas, taqueños, arepas, mariscos y otros productos como: tortillas, harinas, chips, corazones de palma, carbón y atún en conserva.

4.1.2.9.4. Estrategia de promoción

Estrategias a utilizar en promoción.

- Anunciar el producto en internet mediante el diseño de una página web dinámica, que resulte atractiva para el cliente y consumidor internacional, en esta se podrá actualizar y dar a conocer promociones, precios y distintas novedades acerca de los productos que ofrece la empresa DISVERPAN.
- Poder participar en ferias internacionales, como lo es la feria Summer Fancy Food que se realiza cada año New York – Estados Unidos, la cual se ofertan productos similares, los cuales tienen características en la rama de alimentos de origen natural.

4.1.2.10. Canal de distribución

4.1.2.10.1. Matriz Mic-Mac

Para determinar la forma de comercialización se aplica un análisis prospectivo a través de la matriz Mic-Mac, hay muchas formas de entrada a los mercados internacionales la pulpa de guanábana se puede vender de varias formas, la exportación es una alternativa y se puede hacerlo de forma directa o indirecta, es decir con o sin intermediarios, las licencias es una opción para producir con el permiso de otras marcas, la franquicia es la producción en el país de destino con alguna marca reconocida, pero tiene un alto costo en su inversión para adquirirla, joint venture es una alianza estratégica para la comercialización o creación de un nuevo producto, para la creación de filiales o sucursales se requiere una alta inversión y riesgo, para finalizar el piggy back es una forma de alquilar el canal de distribución y comercialización de un producto complementario, a continuación se especifica cada una de estas estrategias para poder determinar una calificación:

E1. Exportación Directa

La exportación directa tiene directamente la responsabilidad de gestionar todo trámite para conllevar la operatividad de la negociación internacional, asume responsabilidad en el canal de distribución para llegar al mercado de destino (Aral ITS, 2022).

Ventajas

- Porcentaje de utilidad mayor.
- Controla todo el proceso de fabricación en sus instalaciones.
- Flexibilidad para gestionar el ingreso y salida del mercado.
- Negociación directa con los clientes.
- Arancel en mercado meta del 6.56 %.

Desventajas

- Riesgo de daño o pérdida de mercancía durante el envío.
- Invertir para la preparación de estrategias de marketing.
- En devoluciones los costos son mayores.
- Puede convertirse en pérdida los gastos en publicidad y marketing si la empresa falla en posicionarse.

E2. Exportación Indirecta

En esta negociación existe intermediarios los cuales se hacen cargo del proceso comercial para la exportación, es menos compleja la actividad y sirve para las empresas que no tienen experiencia en ingresar a mercados internacionales (Cabeza Gil, 2017).

Ventajas

- Los intermediarios se encargan de los costos, riesgos, papeleo y tramites.
- Sin riesgos y no se requieren habilidades especiales.
- La empresa intermediaria aporta experiencia y habilidades.
- Se minimizan los riesgos para la empresa internacional.
- No demanda especialización de la empresa.

Desventajas

- La empresa productora se limita a la producción y venta.
- Dependencia hacia terceros o intermediarios.
- Porcentaje de utilidad es menor.
- No existe una relación directa con los clientes.

E3. Licencias

Esta estrategia de internacionalización es conveniente cuando la empresa tiene experiencia y conocimientos técnicos o un producto patentado que sea único, de esta manera se puede realizar un acuerdo contractual entre dos empresas de distintos países, por la cual la empresa que otorga la licencia concede al licenciataro extranjero la autorización de fabricar, comercializar o usar determinado producto, recibiendo a cambio una compensación económica según lo pactado en el contrato (Aral ITS, 2022).

Ventajas

- Permite el ahorro de costos de fabricación.
- Crea una ventaja más fácil a los mercados internacionales.
- Ofrece la libertad de desarrollar un enfoque de marketing único.

Desventajas

- Crea una dependencia del licenciante.
- Se ofrece por tiempo limitado.
- Si no se lleva un buen control podría dañar la reputación de ambas partes.
- Se necesita más tiempo para que lleguen los pagos de regalías.

E4. Franquicia.

Esta es un sistema para la distribución de un producto o una marca reconocida en el mercado bajo determinados requisitos y restricciones, también se otorga un sistema de operaciones, marketing, consejos y asistencias en la organización y administración del negocio (Cabeza Gil, 2017).

Ventajas

- Publicidad de la marca.
- Negociación de inventarios u obtener productos a menores precios.
- Asesoría en la localización del punto de venta.
- Generar mayor utilidad que la banca.
- Calidad Uniforme.

Desventajas

- Se requiere de una inversión o un capital considerable.
- No es propietario de la marca.
- Poca independencia en la producción, venta y toma de decisiones.
- Estandarización (no se puede cambiar nada).

E5. Joint Venture.

Es una forma de alianza estratégica a corto, mediano o largo plazo de una organización, grupo de empresas, las cuales mantienen su individualidad e independencia jurídica pero que actúan unidad bajo la misma dirección y normas, con el fin de llevar una operación comercial determinada, donde se distribuyen responsabilidades, control, riesgos, gastos y beneficios (Banco Bilbao Vizcaya Argentina S.A., 2022).

Ventajas

- Mayor facilidad para ingresar a nuevos mercados.
- Se reduce el riesgo individual y aumento de competitividad.
- Se comparten conocimientos.
- Construcción de relaciones comerciales duraderas.
- Ahorro al compartir publicidad y costos de marketing.

Desventajas

- Se requiere de una alta inversión de capital.
- Surgen conflictos de intereses entre las empresas asociadas.
- Se disminuye el margen de ganancias.
- Poca flexibilidad al momento de tomar decisiones.
- Choque de culturas organizativas.

E6. Filiales o sucursales

Entre estas es importante mencionar que existen dos diferencias entre las formas jurídicas que pueden utilizar, la sucursal significa que lo hace la propia sociedad o empresa con personal que es suyo y no se presenta ningún cambio desde el punto de vista jurídico, tributario, es decir, serán todos empleados de la misma empresa y la matriz será la que manda directamente sobre todas las sucursales que pueden ser en

todo el mundo, por lo contrario cuando se habla de filial significa crear una sociedad o empresa nueva, por lo tanto, habrá una figura jurídica nueva, la matriz controla pero su gestión es independiente.

Ventajas

- Poca información de infraestructura.
- Más facilidad de ingresar a un mercado.
- Permite competir con rivales del entorno.
- La filial puede desarrollar sus propias actividades.

Desventajas

- Comisiones según el costo en variables de ventas.
- No existe contacto directo con los clientes.
- La sucursal está completamente controlada por la empresa matriz.
- Alta inversión en recursos humanos y financieros.
- Se tiene menos control sobre el funcionamiento de la filial o sucursal.

E7. PIGGY BACK

Es un acuerdo el cual consiste en la utilización por parte de una empresa que quiere incursionar en el mercado extranjero de la red de distribución de otra que ya este establecida, es decir, una alianza estratégica entre fabricantes de productos que comparten el mismo canal de distribución.

Ventajas

- Beneficio de la imagen de marca de la empresa local.
- Se aprovecha una red de comercialización ya existente.
- Acceso al mercado es más rápido.
- No requiere comprometer medios humanos o financieros importantes.
- Ganancia de tiempo en conocimiento y constante evolución de un mercado.

Desventajas

- Pérdida del control sobre la comercialización.
- Dependencia total de la empresa nacional.

- Pérdida de la marca del producto.
- Requiere de contar con un socio adecuado.
- Exclusividad, no se podrá comercializar los productos en el país por otros medios.

Tabla 60. Calificación del método MicMac

Calificación	
0	Nada
1	Débil
2	Moderada
3	Fuerte

Fuente: Pérez y Vargas, (2016).

Tabla 61. Etiquetas de estrategias de internalización.

Etiquetas	
E1	Exportación Directa.
E2	Exportación Indirecta.
E3	Licencias.
E4	Franquicia.
E5	Joint Venture.
E6	Filiales o sucursales.
E7	Piggy back.

Tabla 62. Análisis estructural de los factores de Influencias.

		Y1	Y2	Y3	
		Precio	Cantidad	Calidad	Influencia
E1	Exportación Directa	2	2	3	7
E2	Exportación Indirecta	2	2	2	6
E3	Licencias	1	1	3	5
E4	Franquicia	3	2	3	8
E5	Joint Venture	3	2	2	7
E6	Filiales o sucursales	2	2	2	6
E7	Piggy back	1	1	1	3

Tabla 63. Análisis estructural de los factores de dependencias.

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	
		Inver sión	Aran celes	Documento s de Autorizació n	Produc ción	Sistema de empaqu e	Actores involucr ados	Vida útil del producto	Depe ndencia
E1	Exportación Directa	0	1	3	1	1	1	1	8
E2	Exportación Indirecta	0	1	3	1	1	2	1	9
E3	Licencias	2	1	3	3	1	2	2	14
E4	Franquicia	3	1	3	2	1	3	2	15

E5	Joint Venture	3	1	3	3	1	2	3	16
E6	Filiales o sucursales	3	1	3	2	1	1	3	14
E7	Piggy back	1	1	3	2	2	3	2	14

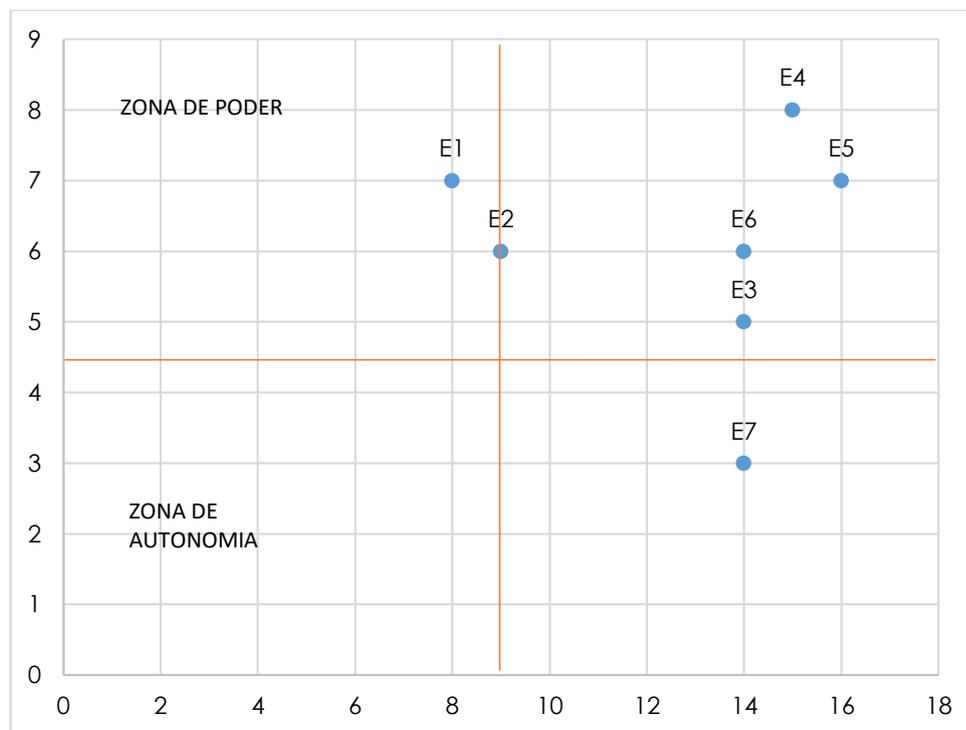


Figura 21. Método MicMac de la pulpa de guanábana.

Las etiquetas que están en la zona de poder son las que mejores posibilidades para tomar decisión en virtud de los factores influyentes y dependientes, considerando que la exportación directa es una forma que no requiere de una alta inversión para la empresa en estudio, además es complicado producir el producto en otros países, la guanábana no es un producto que se da en cualquier zona climática, por lo tanto, es una limitante para producir en otros lugares fuera del Ecuador.

4.1.2.10.2. Comercialización internacional.

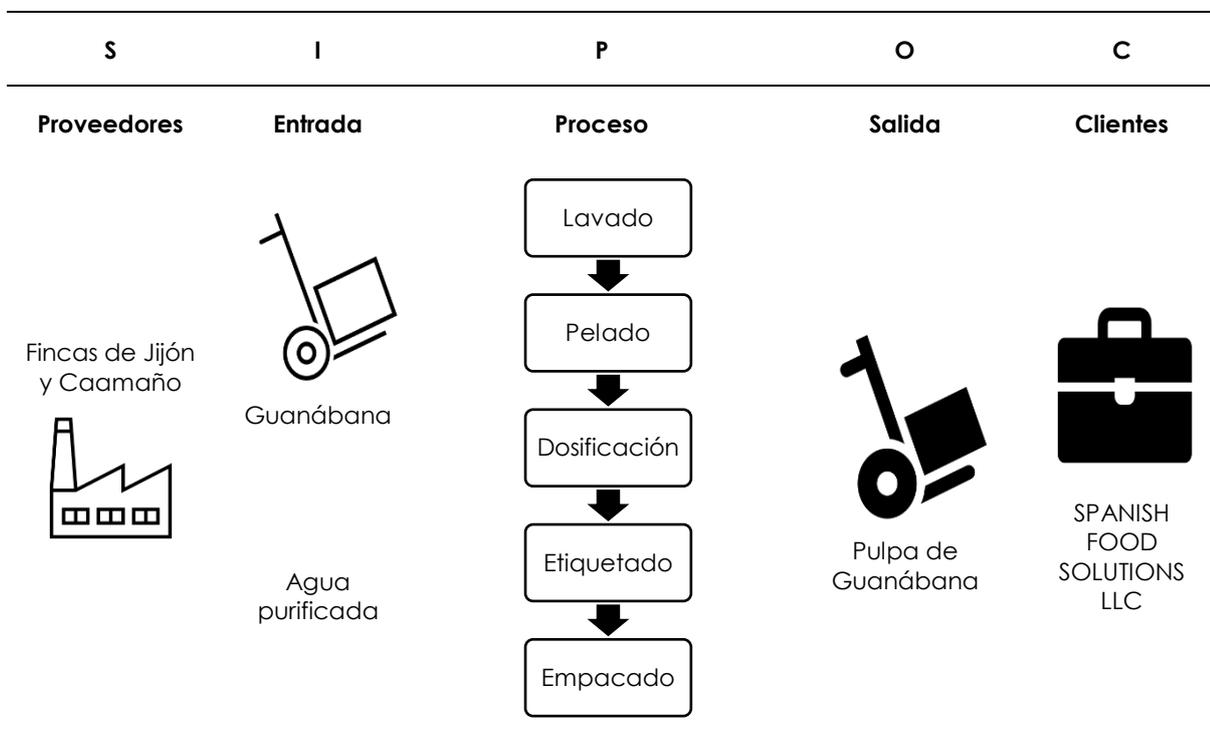
La comercialización internacional consiste en que las empresas puedan llevar sus productos o servicios a los consumidores que se encuentran en mercados extranjeros, es decir, es el conjunto de movimientos comerciales, financieros y todas las operaciones que se realicen entre naciones, se podría expresar que es un fenómeno universal en el cual participan diversas comunidades humanas (UNAM , 2022).

4.1.2.10.2.1. Análisis SIPOC

Las siglas SIPOC son el abreviado en ingles de los siguientes conceptos: Supplier (proveedor), Input (entrada), Process (proceso), Output (salida) y Customer (cliente), según Niño (2021) es un diagrama que sirve como herramienta de entradas y salidas de procesos, esta matriz se origina en la década de 1980 y es parte de las disciplinas de six sigma, lean manufacturing y gestión de procesos de negocios, por lo tanto el diagrama de flujo permite visualizar e identificar los pasos secuenciales del proceso.

Para la empresa DISVERPAN es necesario presentar este diagrama porque permitirá identificar el proceso de entrada y salida para la comercialización de pulpa de guanábana, a continuación, se presenta el siguiente diagrama.

Tabla 64. Análisis SIPOC



Fuente: Investigación.

La matriz SIPOC nos permite comprender el proceso logístico para la comercialización de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN, en proveedores se detalla que la empresa en estudio no produce guanaba pero se abastece de fincas de la parroquia Jijón y Caamaño, los insumos principales para la producción son la guanábana y el agua purificada, en la organización para el proceso productivo comienza con el lavado, pelado, dosificación, etiquetado y empacado, con ello se obtiene la pulpa de guanábana, el cual es comprado por el cliente SPANISH FOOD SOLUTIONS LLC, el cual está ubicado en florida.

Tabla 65. Cliente

Empresa	Descripción	Dirección	Teléfono
<p>SPANISH FOOD SOLUTIONS LLC</p> 	<p>Empresa importadora de alimentos y bebidas, la empresa ha conservado su éxito prestando gran atención a mercados nacionales y extranjeros, manteniendo alianzas con puertos marítimos importantes como lo es el puerto de Jacksonville y Miami ubicados en el estado de Florida-Estados Unidos.</p> <p>customerservice@spanishfoodsolutions.com</p>	<p>320 NORTHERN BLVD STE 20 B C GREAT 11021-4807</p>	<p>(516) 441-5988</p>

Fuente: Investigación.

A continuación, se detallara como el canal de distribución de la pulpa de guanabana:

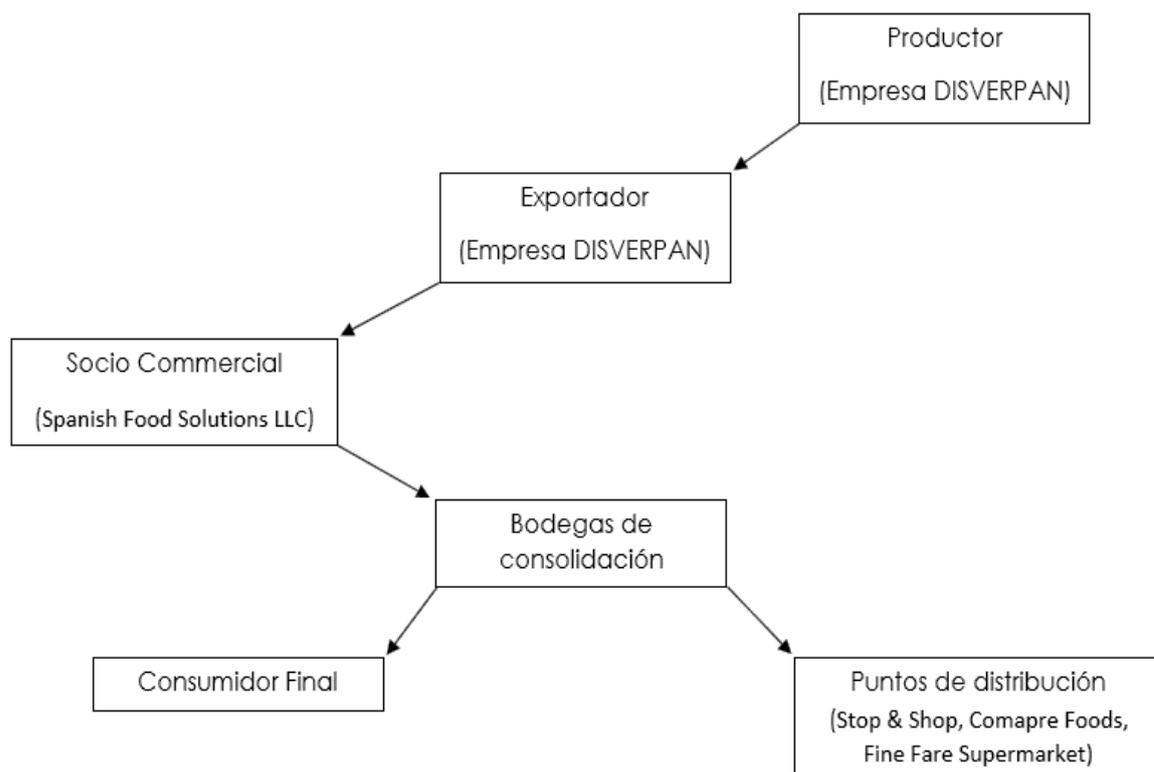


Figura 22. Canal de distribución de la pulpa de guanábanas

4.1.2.10.3. Flujograma comercio internacional

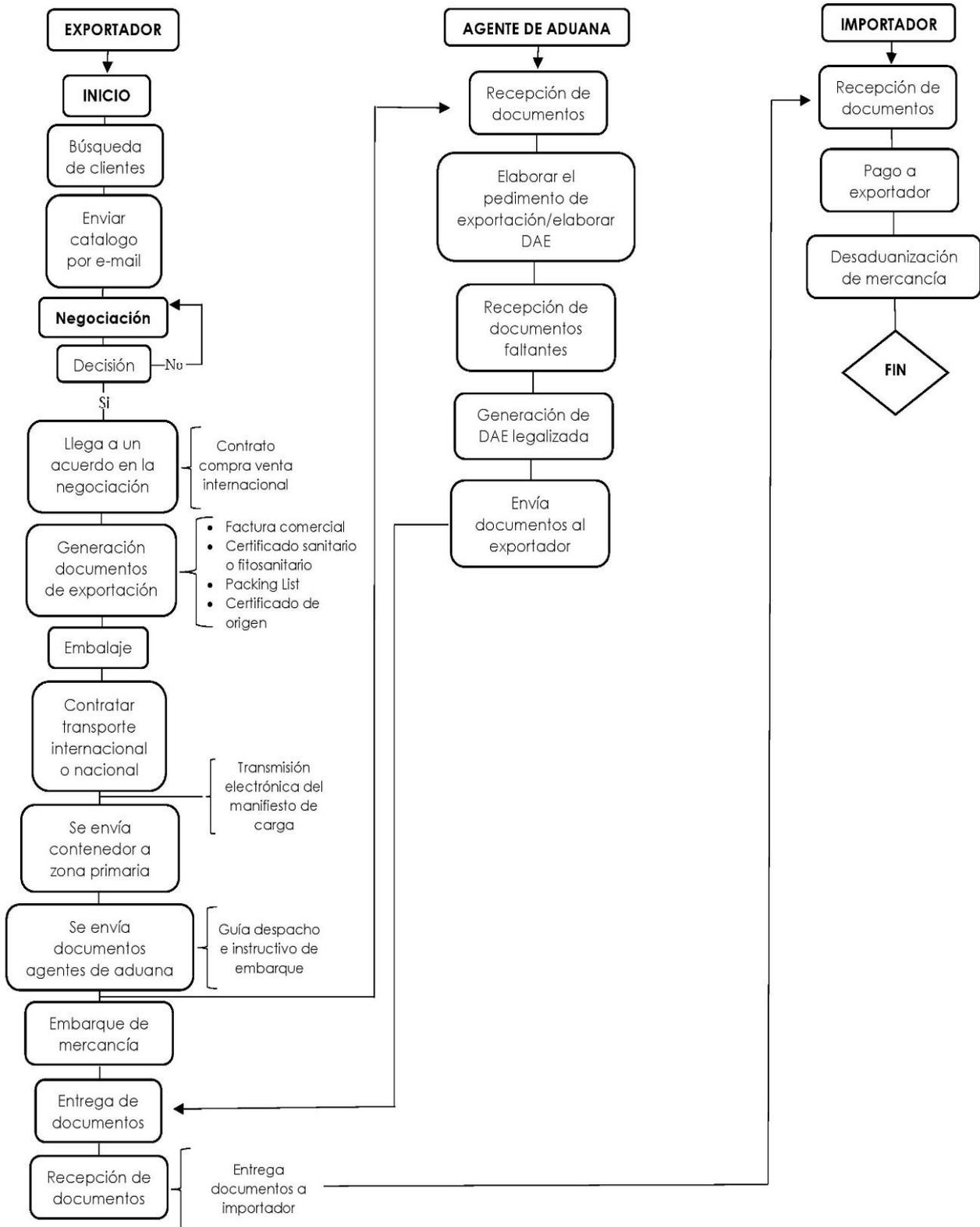


Figura 23. Flujograma del proceso de exportación

4.1.2.10.4. Aspectos que cumplir para la exportación de pulpa de guanábana.

Existen ciertos aspectos que el exportador ecuatoriano debe cumplir al exportar la pulpa de guanábana, debido a que cada mercado o país presentan ciertos requisitos o exigencias, los cuales se relacionan con temas: ambientales, sociales, entre otros.

Requisitos Generales:

- Factura Comercial.
- Documentos de transporte: Conocimiento de embarque.
- Lista de empaque.
- Certificado sanitario y fitosanitario.
- Certificado de origen.
- DAE (declaración aduanera de exportación).

Requisitos específicos:

Todos los productos agroindustriales que ingresan al mercado estadounidense son inspeccionados, generalmente a su arribo en el puerto de entrada. “La FDA (Food and Drug Administration) es responsable de la inocuidad del 80% de todos los alimentos que se consumen en los Estados Unidos, incluyendo los producidos de manera doméstica.” (Food and Drug Administration, 2021).

Es importante tener en cuenta que si en algún momento se detecta una violación a la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos, la FDA se encargara de formular la respectiva Nota de Detención y Audiencia al servicio de Aduanas de los Estados Unidos y al importador, de esta manera, se empieza un proceso donde el importador o su representante deben evidenciar que el producto está cumpliendo con todos los requisitos exigidos, previo a esto se podrá obtener una nota de liberación para continuar con los tramites de importación.

- Requisitos sobre colorantes, aditivos, acidificación y control de emergencia.
- Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales.
- Sistema de análisis de peligros y de puntos críticos de control (HACCP).
- Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

Sistema de análisis de peligros y de puntos críticos de control (HACCP).

Este sistema radica en poder identificar los peligros específicos y medidas de control con la finalidad de garantizar la inocuidad de los alimentos. Además, este sistema puede ofrecer ciertas ventajas, facilitar las inspecciones por autoridades de reglamentación, y promover el comercio internacional al ampliar la confianza en la inocuidad de los alimentos. Actualmente el HACCP es obligatorio para productos hidrobiológicos, jugos y derivados de frutas, los cuales se fabriquen y comercialicen en los Estados Unidos (Comisión del Codex Alimentarius, 2022).

Tabla 66. Reglamento y especificaciones.

Reglamento	Especificación
21 CFR 110	Buenas prácticas de manufactura, empaquetar y almacenar alimentos.
21 CFR 120 HACCP	Jugos y Pulpas.
21 CFR 130-169	Alimentos Estandarizados.

Fuente: Datos de U.S. Food and Drug Administration – Protecting and Promoting Public Health

Como se observa en la tabla, hay dos reglamentos específicos para jugos y pulpas de frutas como son el 21 CFR 110 y el 21 CFR 120 HACCP, que deben ser cumplidos en base a las buenas prácticas de manufactura y análisis de riesgo y control.

Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

Las BPM son las que establecen las condiciones básicas y actividades que sean necesarias para manejar un ambiente higiénico durante la producción, manipulación y provisión de la materia prima, con el resultado de que las empresas puedan ofrecer alimentos inocuos al consumidor final (International Dynamic Advisors, 2021).

Barreras Arancelarias

Las importaciones no petroleras que realiza el mercado estadounidense desde Ecuador, se las ejecuta bajo los programas o mecanismos de beneficio arancelario como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el de la Nación más favorecida (NMF).

La Nación más favorecida (NMF), es conocido como un principio de no discriminación o cláusula de beneficio arancelario de la Organización Mundial del comercio (OMC), en los Estado Unidos de América las Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, pagan un 6.56 % de arancel.

4.1.2.10.5. Distribución Física Internacional

La exportación de pulpa de guanábana será con modo marítimo, en un contenedor refrigerado de 40 pies, con un tonelaje máximo de carga de 32 toneladas, este puede mantener la temperatura dentro del contenedor que va desde -30°C a 30°C, lo que resulta adecuado para la preservación del sabor, color, olor y textura del producto.

Se elige el transporte marítimo, es que la pulpa de guanábana posee la ventaja que cuando se la congela puede durar el tiempo de 1 año antes de su expiración, esto proporciona un largo tiempo para ocuparlo en el proceso de exportar por este medio de transporte. Además, una ventaja de usar el flete marítimo es que resulta ser más económico y presenta mayor tonelaje de carga, por lo que le permite al exportador tener una utilidad más rentable.

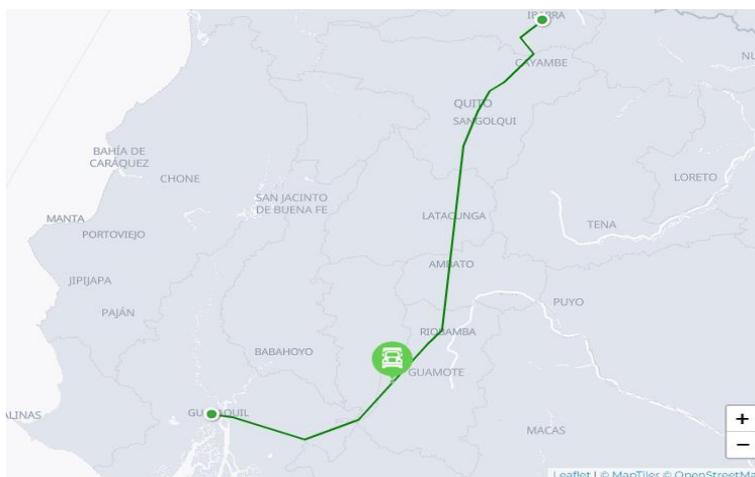
El producto se embarcará en el puerto de Contecon – Guayaquil, este se caracteriza por mover todo tipo de carga y cuenta con patios con tomas refrigeradas, su desembarque se lo realizará en el Puerto de Miami-Florida, se caracteriza por ser uno de los puertos más importante del sureste de Estados Unidos, este puerto posee infraestructura moderna y rápida diligencias para atender las necesidades del comercio internacional.

Según iContainers (2022) y World Freight Rates (2022), el tiempo de tránsito es de 13 a 15 días para poder trasladar la mercancía que sale de Contecon-Guayaquil al puerto de Miami – Florida, el costo por esta movilización de la carga es de aproximadamente 1425 dólares americanos.

Tabla 67. Transporte nacional e internacional.

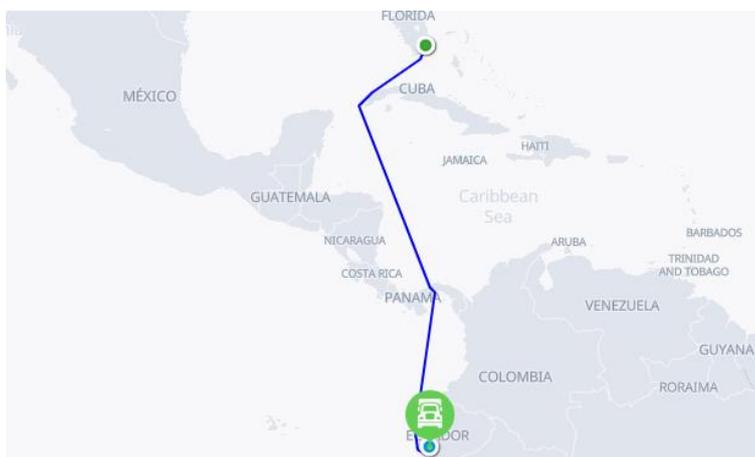
Transporte nacional

Lugar: Ibarra – Guayaquil
Puerto: Contecon - Guayaquil
Tiempo: 9 horas
Transporte: Terrestre
Kilómetros: 343.5
Precio: 700 USD



Transportes Internacional

Lugar: Guayaquil – Florida
Puerto: Miami - Florida
Tiempo: 13 – 15 días
Transporte: Marítimo
Kilómetros: 22 mp/h (35km/h)
Precio: 1425 USD



4.1.2.11. Propuesta de marketing internacional.

4.1.2.11.1. Análisis de la presentación del producto.

A continuación, se analiza todos los aspectos a tomar en cuenta para la comercialización de la pulpa, desde la descripción del producto, partida arancelaria, información nutricional, almacenamiento y transporte, empaque, peso, tiempo de vida y presentación.

Tabla 68. Ficha técnica del producto

Nombre	Pulpa de Guanábana
Descripción del producto	Pulpa de fruta 100% natural, sin adición de colorantes ni conservantes, obtenido por la desintegración y despulpado refinado de la fruta fresca, lavada y desinfectada.
Partida arancelaria	0811.90.95.00
Unidad de medida según arancel	Kg
Origen	Ecuador-Ibarra

Información nutricional

Nutritional Facts	
About 5 servings per container	
Serving size	½ cup (100g)
Amount per serving	
Energy (Calories)	251KJ 60 (kcal)
Fat Energy (Fat Calories)	0 KJ 0 (kcal)
	% Daily Value*
Total Fat 0g	0%
Saturated Fatty Acids 0g	0%
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 0mg	0%
Total Carbohydrates 13 g	4%
Total Sugars 12g	
Proteins 1g	2%
Vitamin D 0mcg	0%
Vitamin C 0mcg	0%
Calcium 8mg	1%
Iron 0.4mg	2%
Potassium 289mg	8%
Daily Value (DV) percentages are based on a 2,000 calorie per day diet, it is important to note that daily values may vary depending on your calorie needs.	

Almacenamiento y transporte

Congelación (-18 grados)

Vehículos con unidad de congelación

Empaque

Producto empacado en bolsa plástica de 26 cm alto x 13 cm largo de polietileno de baja densidad en presentación de 500 g.

Vida útil

1 año en congelación

Forma de consumo

Se puede mezclar con agua o leche añadiendo azúcar al gusto, es utilizado para la elaboración de jugos, helados, mermeladas, etc.

Producto y presentación



4.1.2.11.2. Precio nominal

Tabla 69. Precio nominal

Detalle	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
USD	402.816.000	619.088.000	994.294.000	1.525.188.000	1.801.088.000
KG	149.786.000	228.467.000	360.157.000	544.653.000	609.770.000
Precio EEUU	2,69	2,71	2,76	2,80	2,95
Precio DISVERPAN S.A.	1,42	1,61	1,64	1,63	1,65

Para el cálculo del precio nominal se investiga valores de dólares y kilogramos a través del portal web de trade map, la información corresponde a las importaciones de pulpa de guanábana de Estados Unidos con todo el mundo, se procede a dividir el valor total de dólares para el total de kilogramos obtenido como resultado un precio nominal, es decir, un precio promedio por cada kilogramo de pulpa de guanábana, a continuación, la siguiente figura.

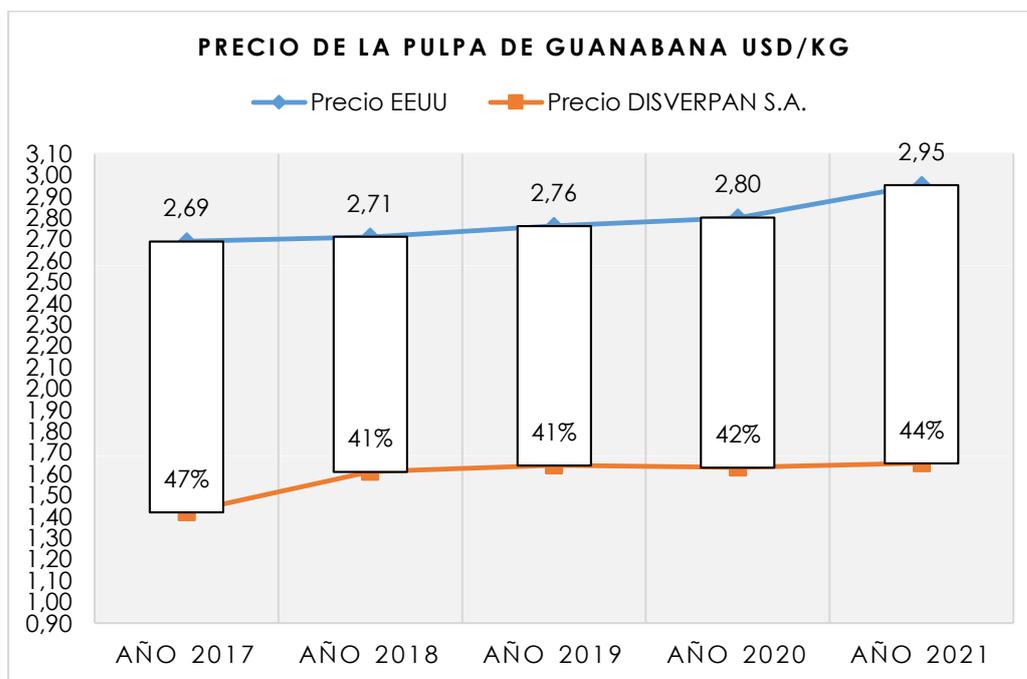


Figura 24. Precio de la pulpa de Guanábana.

La figura muestra valores de los últimos cinco años en cuanto al precio nominal de la pulpa de guanábana en el mercado de Estados Unidos, este es representado por la línea de color azul, mientras que la empresa DISVERPAN es representada por el color tomate, al comparar los dos precios se observa que el precio de la empresa es inferior en casi un 44%, para el año 2021 el precio de Estados Unidos es de 2.95 USD por cada kilogramo, mientras que el precio de la empresa en estudio es de 1.65 USD por kilogramo, la empresa posee una ventaja competitiva por precio.

4.1.2.11.3 Índice de ventaja competitiva "IVCR".

Tabla 70. Índice de ventaja competitiva

IVCR en el Mercado de EEUU						
Ranking	País	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021
1	Canadá	0.1613	0.1964	0.2397	0.2735	0.2514
2	Chile	0.3556	0.3796	0.3523	0.4280	0.5190
11	Ecuador	0.4195	0.7793	0.7993	0.7409	0.4818

El cálculo del índice de ventaja comparativa revelada es un indicador macroeconómico que permite compara a los países y medir su competitividad, este índice permite medir las ventajas y desventajas en los intercambios comerciales de dos países uno importador y el otro exportador, la fórmula es la siguiente:

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{|X_{iwt} + M_{iwt}|}$$

Dónde:

X_{ijt}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t

X_{iwt} = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo w en el año t

M_{ijt}^k = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t

M_{iwt} = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo w en el año t.

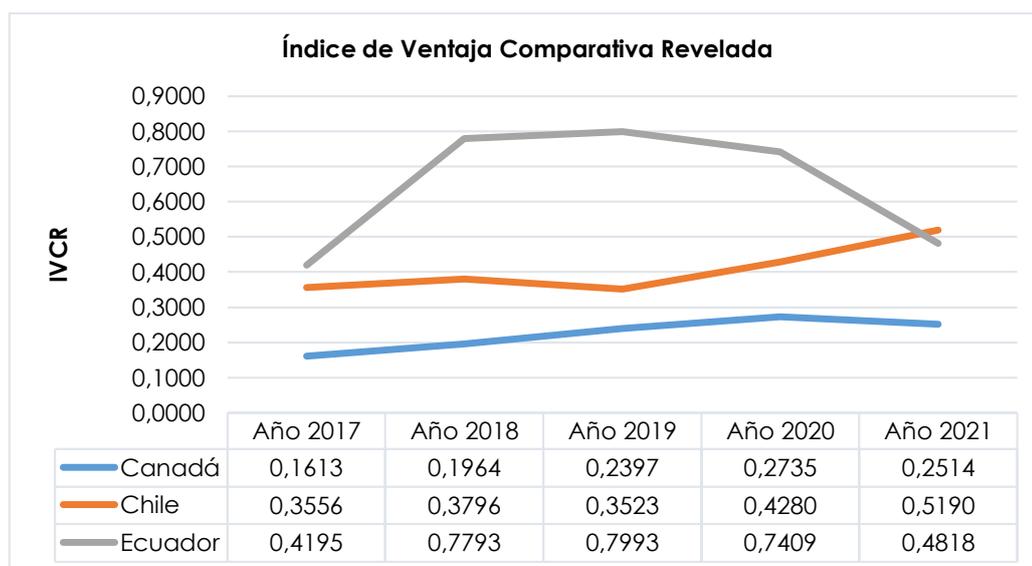


Figura 25. Índice de ventaja competitiva

La figura demuestra el resultante de la fórmula del índice de la ventaja comparativa revelada, según información proporcionada por trade map los países que venden pulpa de guanábana al mercado de Estados Unidos son Canadá y Chile, estos dos países con los principales competidores de Ecuador, según los resultados con color plomo representa a Ecuador siendo totalmente superior por casi los últimos cinco años, su índice muestra que en el año 2021 tiene un competidor fuerte, casi poseen el mismo valor para Chile y Ecuador, posiblemente esto se considere como amenaza.

4.1.2.11.4. Capacidad de producción

Tabla 71. Capacidad de producción

Años	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Precio Unitario	1,61	1,64	1,63	1,65	1,68	1,69	1,70	1,72	1,73	1,75
Crecimiento producción		93%	45%	71%	17%	21%	17%	14%	13%	11%
Cantidad	15.000	29.000	42.000	72.000	84.000	101.325	118.411	135.498	152585	169671
Total USD	24.150	47.560	68.460	118800	141120	170935	201536	232650	264277	296415

Fuente: Adaptado en base a la entrevista en la empresa DISVERPAN (2022).

Con base en la entrevista se recolecta información histórica de los años 2018 al 2022, se aplica una proyección lineal para los próximos cinco años, es decir desde el año 2023 al 2027, tanto precio unitario como cantidad son un pronóstico lineal, la oferta de toda empresa siempre tiene una visión de crecer constantemente, a diferencia de la demanda no siempre crece y tiene variaciones constantes. El precio de venta unitario para los años futuros va creciendo siendo resultado de la inflación, la cantidad crece con base en la capacidad de producción de la empresa DISVERPAN.

4.1.2.11.5. Cubicaje.

Tabla 72. Cantidad total de productos a Exportar.

	Largo cm	Ancho cm	Alto cm	Cantidad
Producto	11,5	1,5	21,5	
Caja	25	20	25	26
Pallet	120	100	15	20
Contenedor	1219	244	259	20
Cantidad Total de Productos a Exportar				10400

Fuente: Adaptado en base a la entrevista en la empresa DISVERPAN (2022).

Para el cálculo del cubicaje se requiere obtener las medidas de largo, ancho y alto de los embalajes primarios, secundarios y terciarios, siendo estos el empaque del producto y la caja, los cálculos corresponden a una división del largo de la caja con

el largo del producto, esto se repite para el ancho y alto de cada uno de los embalajes, con ello se obtiene la cantidad que entraría en cada una de las dimensiones, se obtiene que son 10400 unidades de 500 gramos de pulpa de guanábana que podría ser transportadas en un contenedor refrigerado.

Tabla 73. Cantidad total a exportar en Kilogramos

Descripción	kg	Cantidad	Total Peso Kg
Peso Unitario	0,5	10400	5200
Peso Caja	0,4	26	10,4
Peso Pallet	25	20	500
Peso Tara	1	3750	3750
Total			9460,4
Peso Max Contenedor	32000	Capacidad %	30%

Fuente: Adaptado en base a la entrevista en la empresa DISVERPAN (2022).

El peso del embarque es necesario calcular, dado que los vehículos de transporte al igual que las grúas tiene capacidades estándar para poder manipular y movilizar las mercancías, el peso máximo para un contenedor refrigerado es de 32 toneladas, el cálculo corresponde a una multiplicación entre el peso por unidad con la cantidad total, se obtiene un resultante subtotal el cual es sumado para saber el peso total, siendo de 9460.4 kilogramos, es decir un poco más de 9 toneladas, esto confirma que está dentro del rango requerido para ser transportados, ya que su ocupación porcentual en peso es del 30%.

Tabla 74. Cantidad a exportar por año.

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Cantidad de cajas	507	592	677	763	848
Cantidad de pallet	390	455	521	587	653
Cantidad transporte interno origen	19	23	26	29	33
Cantidad de contenedores	19	23	26	29	33

Fuente: Adaptado en base a la entrevista en la empresa DISVERPAN (2022).

La tabla muestra la cantidad total por año que se requiere en los embalajes primarios, secundarios y terciarios, adicional la cantidad de fletes de transporte interno en el país de origen y la cantidad de contenedores, la empresa no dispone de transporte y contenedores refrigerado por lo cual será un costo por la alquilación del servicio, todo depende del tiempo del tránsito internacional que este tome hasta la entrega del producto al cliente. Se estima que para el año 2023 se requiere 19 contenedores, es decir un aproximado de 2 contenedores por cada mes, la capacidad de la

empresa y la gestión dentro de ella con el pasar de los años futuros posiblemente podrá llegar a comercializar 3 contenedores por cada mes.

4.1.2.11.6. Incoterms®

Tabla 75. Incoterms® 2020.

Incoterms	2023	2024	2025	2026	2027
Valor del embarque	170.935	201.536	232.650	264.277	296.415
EXW	170.935	201.536	232.650	264.277	296.415
EXW Unitario	1,69	1,70	1,72	1,73	1,75
Manipulación local X	4.677	5.465	6.254	7.042	7.831
Unitarización	3.507	4.099	4.690	5.282	5.873
FCA/FAS	179.119	211.099	243.594	276.601	310.119
FCA/FAS Unitario	1,77	1,78	1,80	1,81	1,83
Transporte interno	15.588	18.217	20.846	23.475	26.103
Manipuleo Embarque	2.143	2.505	2.866	3.228	3.589
Agentes	5.846	6.831	7.817	8.803	9.789
FOB	202.697	238.655	275.125	312.109	349.602
FOB Unitario	2,00	2,02	2,03	2,05	2,06
Flete Internacional	81.450	95.184	108.920	122.655	136.389
CFR	284.146	333.841	384.047	434.765	485.994
CFR Unitario	2,80	2,82	2,83	2,85	2,86
Seguro Internacional	2.027	2.387	2.751	3.121	3.496
CIF	286.176	336.230	386.801	437.889	489.493
CIF Unitario	2,82	2,84	2,85	2,87	2,88
Manipuleo desembarque	3.702	4.327	4.951	5.575	6.200
DAP	289.881	340.560	391.755	443.467	495.695
DAP Unitario	2,86	2,88	2,89	2,91	2,92
Transporte interno	17.537	20.494	23.452	26.409	29.366
Descarga en destino	3.507	4.099	4.690	5.282	5.873
DPU	310.929	365.156	419.899	475.161	530.937
DPU Unitario	3,07	3,08	3,10	3,11	3,13
Almacenamiento temporal	7.405	8.653	9.902	11.150	12.399
Aduaneros	8.585	10.087	11.604	13.137	14.685
Capital e inventario país de destino	2.494	2.915	3.335	3.756	4.177
DDP	329.410	386.807	444.738	503.201	562.195
DDP Unitario	3,25	3,27	3,28	3,30	3,31

Fuente: Adaptado en base a Connectamericas y Contecon, (2022).

La empresa no dispone de recursos económicos para asumir costos por la gestión de nacionalizar el producto en el mercado de destino y llevarlo hasta la dirección del cliente, por lo tanto, sus recursos son limitados y para poder obtener una factibilidad en el estudio financiero el término FOB es el más adecuado porque estaría al alcance de las obligaciones y costos que puede asumir la empresa DISVERPAN.

Se realiza el cálculo de Incoterms® para los años futuros, por motivos de estandarización se realiza el cálculo por precio unitario por cada kilogramo, posterior al este cálculo se realiza la división a la mitad para obtener un valor por 500 gramos el cual es la presentación del producto en estudio, sin embargo, se requiere este tipo de análisis para poder comparar con el precio internacional en el mercado de destino el cual fue de 2.95 USD para el año 2021. Se abarca todos los términos de negociación a fin de identificar en qué punto se obtiene un precio inferior al del mercado de destino, cada término de negociación tiene sus costos, el cual va poco a poco incrementando el precio, estos valores son tomados en referencia de connectamericas y CONTECON, es decir serían costos que posiblemente debería asumir la empresa DISVERPAN para la exportación. Se define que el Incoterms® más adecuado es FOB, este tiene un costo de 2.00 USD, este valor aún se encuentra inferior al precio internacional, posiblemente el cliente SPANISH FOOD SOLUTIONS LLC al estar en el mercado de destino puede abaratar costos de la logística de distribución y obtener un precio competitivo para la venta al consumidor final.

4.1.3. Estudio Financiero

El estudio financiero es una de las partes fundamentales dentro del proceso de un proyecto que involucre una inversión, por medio de este estudio se pudo examinar la viabilidad del estudio en términos económicos, siendo un punto muy importante los recursos económicos que la empresa posee disponibles, de igual manera los costos de producción.

4.1.3.1. Proyecciones de los costos de producción

Tabla 76. Costo total de Producción.

Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2023	2024	2025	2026	2027	
Materia Prima			40.530	47.364	54.199	61.034	67.868	
Guanábana	101.325	0,24	24.318	28.419	32.520	36.620	40.721	
Agua purificada	101.325	0,03	3.040	3.552	4.065	4.578	5.090	
Lavado	101.325	0,04	4.053	4.736	5.420	6.103	6.787	
Pelado	101.325	0,04	4.053	4.736	5.420	6.103	6.787	
Dosificación	101.325	0,05	5.066	5.921	6.775	7.629	8.484	
Costos Indirectos de Fabricación:			16.212	18.946	21.680	24.414	27.147	
Etiquetas	101.325	0,040	4.053	4.736	5.420	6.103	6.787	
Empaque	101.325	0,070	7.093	8.289	9.485	10.681	11.877	
Agua	101.325	0,010	1.013	1.184	1.355	1.526	1.697	
Energía	101.325	0,030	3.040	3.552	4.065	4.578	5.090	
Suministros	101.325	0,010	1.013	1.184	1.355	1.526	1.697	
Total Costo de Producción			56.742	66.310	75.879	85.448	95.016	

Fuente: Adaptado en base a la entrevista en la empresa DISVERPAN (2022).

Los costos de producción de la pulpa de guanábana se realiza a partir de la información recolectada en la entrevista, se procede con el cálculo del costo unitario para cada componente de la materia prima y costos indirectos, este valor se procede a multiplicar por la cantidad, por falta de información específica se multiplica por la cantidad de unidades de venta pronosticadas para los años futuros, la empresa reservo esa información por motivos de privacidad en sus capacidades de producción, en cada año se obtiene un valor en dólares los cuales serán sumados y se obtendrá un total de costo de producción.

4.1.3.2. Proyección de gastos administrativos

Tabla 77. Proyección total de gastos administrativos

Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2023	2024	2025	2026	2027	
Gerente	1	900	10,800	10,800	10,800	10,800	10,800	
Secretaria	1	450	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	
Jefe de producción	1	600	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	
Bodeguero	1	600	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	
Obreros	10	450	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	
Total Gastos Administrativos			84,600	84,600	84,600	84,600	84,600	

Fuente: Adaptado en base a la entrevista en la empresa DISVERPAN (2022).

Los gastos administrativos corresponden a los sueldos de los trabajadores que participan en la producción de la pulpa de guanábana, los cuales son: Gerente, secretaria, jefe de producción, bodeguero y 10 obreros, cada uno se detalla el valor unitario por mes y se procede a multiplicar 12 meses para obtener un gasto anual en cada rubro.

4.1.3.3. Proyección de gastos de exportación

Tabla 78. Proyección total de gastos de exportación

Gastos de Ventas	Total	Proyección Gastos de Exportación (Ventas)				
Concepto	Valor Un.	2023	2024	2025	2026	2027
Documentación	170	3.313	3.871	4.430	4.988	5.547
Transporte	400	7.794	9.109	10.423	11.737	13.052
Manipuleo de embarque	40	779	911	1.042	1.174	1.305
Agentes	200	3.897	4.554	5.211	5.869	6.526
Costos bancarios	30	585	683	782	880	979
Manipuleo de desembarque	45	877	1.025	1.173	1.320	1.468
Total Gastos de Exportación (Ventas)	885,0	17.244,7	20.152,6	23.060,7	25.968,7	28.876,7

Fuente: Adaptado en base a la entrevista en la empresa DISVERPAN (2022).

Los gastos de venta corresponde a los trámites para la exportación de pulpa de guanábana, los cuales son el gasto en documentación como factura y lista de empaque, en cuanto a transporte se refiere a todo los documentos de transporte interno como la guía de remisión y remito, el manipuleo de embarque y desembarque

es en fábrica y en puerto marítimo, el gasto de agente de aduana es para la elaboración de la declaración de exportación, BL y manifiesto de carga, los costos bancarios son los costos por el financiamiento del capital de operación. Los valores son representados en dólares, se detalla el costo unitario por trámite, es decir por contenedor a exportar, se proyecta el gasto total para los años futuros.

4.1.3.4. Estado de resultados

Es importante mencionar que con el estado de resultados se puede determinar si la empresa DISVERPAN genera ganancias o pérdidas, por medio de los ingresos y gastos realizados durante la producción de pulpa de guanábana en el plazo de un tiempo determinado.

A continuación, se presenta el estado de resultados correctamente proyectado para un periodo de cinco años:

Tabla 79. Estado de resultados

		Estado de Resultados				
Detalle	2023	2024	2025	2026	2027	
Ventas	202,697	238,655	275,125	312,109	349,602	
Cantidad	101,325	118,411	135,498	152,585	169,671	
Precio FOB	2.00	2.02	2.03	2.05	2.06	
- Costo de Ventas	56,742	66,310	75,879	85,448	95,016	
Utilidad Bruta en Ventas	145,955	172,344	199,246	226,661	254,587	
- Gastos Operacionales	101,845	104,753	107,661	110,569	113,477	
Gastos Administrativos	84,600	84,600	84,600	84,600	84,600	
Gastos de Ventas	17,245	20,153	23,061	25,969	28,877	
Utilidad Operacional	44,110	67,592	91,586	116,092	141,110	
- Gastos Financieros	4,477	3,653	2,744	1,743	639	
Interés Bancario	4477	3653	2744	1743	639	
U.T.A.I	39,633	63,939	88,842	114,349	140,471	
- 15% Particip. Trabajadores	5,945	9,591	13,326	17,152	21,071	
Utilidad Antes de Impuestos	33,688	54,348	75,515	97,197	119,400	
- 25% Impuesto a la Renta	8,422	13,587	18,879	24,299	29,850	
Utilidad Neta	25,266	40,761	56,637	72,898	89,550	

El estado de resultado es el dato más importante para detectar si los ingresos son superiores a los egresos, los datos reflejan el ejercicio de exportación si posee una utilidad neta, es positivo el valor para los próximos cinco años, para el cálculo solo se resta los ingresos menos los costos y gastos, incluido la utilidad a los trabajadores.

4.1.3.5. Inversión inicial

Tabla 80. Inversión inicial

Inversión Inicial		
Concepto	Valor	Descripción
Inversión Fija	-	No requiere
Capital de Operación	158.587	Materia prima y mano de obra
Gastos de Constitución	6.440	Permisos para exportación
Total Inversión Inicial	165.027	

Para la inversión se requiere un capital de operación y gastos de constitución para ser una empresa exportadora, los valores son de, 158.587 USD y 6.440 USD respectivamente, el valor total es de 165.027 USD, no se requiere de inversión fija porque la empresa DISVERPAN si posee todo lo necesario para la producción de pulpa de guanábana, sin embargo la maquinaria tiene un 20% de depreciación con un tiempo de 5 años de vida útil, el proyecto de exportación se destina para 5 años en los cuales a pesar de no haber una inversión fija se considera un valor de 41700 USD (revisar entrevista pregunta 9) por depreciación de la misma, adicional no requiere la compra de terrenos para cultivar guanábana, ya que posee proveedores de esta materia prima.

4.1.3.6. Estructura del financiamiento

Tabla 81. Estructura del financiamiento.

Estructura de Financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio.	70%	115.519
Capital Financiero.	30%	49.508
Total	100%	165.027

Para la estructura del capital a financiar es de dos formas: el 70 por ciento es capital propio siendo 115.519 USD y el capital financiero el cual se financiará en el Banco BanEcuador el cual es de 49.508 USD, el valor total para la inversión es de 165.027 los cuales serán necesarios para cumplir con el término de negociación FOB.

4.1.3.7. Costo de Capital promedio Ponderado - con Financiamiento

Tabla 82. Costo de Capital promedio Ponderado.

Costo de Capital Promedio Ponderado - Con Financiamiento			
Recursos	Participación	Costo Financiero	Impuesto
Propios	70%	10.00%	25.00%
Ajenos	30%	10.21%	
Total	100%	WACC	8.31%

Para el cálculo del costo promedio ponderado se requiere saber el valor de la tasa de interés para el préstamo bancario, el cual es de 10.21%, en cuanto al capital propio la empresa DISVERPAN pretende ganar por lo menos un 10% con la inversión del capital inicial, realizando el cálculo de la fórmula del WACC, el porcentaje es de 8.31% el cual será utilizado para el cálculo de indicadores financieros.

Tabla 83 Flujo de efectivo neto

Flujo de Efectivo Neto						
Entradas de efectivo	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Utilidad Neta		25.266	40.761	56.637	72.898	89.550
+ Depreciaciones		8.340	8.340	8.340	8.340	8.340
+ Amortizaciones		1.288	1.288	1.288	1.288	1.288
= Flujo de efectivo Neto	-165.027	34.894	50.389	66.265	82.526	99.178

El flujo de efectivo refleja el ingreso y egreso de dinero en la empresa DISVERPAN, la inversión inicial es en el año 2022 y la comercialización del producto es propuesta para los años 2023 al 2027 siendo un proyecto que se evalúa su rentabilidad durante los 5 años, para calcular el flujo de efectivo neto se suma las entradas de efectivo y se resta las salidas de efectivo, los resultados reflejan que si existe una utilidad y flujo de efectivo positivo para los 5 años de análisis el cual va desde 34894 USD a 99178 USD, la inversión inicial es un flujo negativo porque corresponde a la salida de efectivo, por ello el valor del año 2022 es un flujo negativo de 165027 USD.

4.1.3.8. Indicadores Financieros.

Tabla 84. Indicadores Financieros.

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 165.027		
1	34.894	0,9233	32.216
2	50.389	0,8524	42.951
3	66.265	0,7870	52.148

4	82.526	0,7266	59.961
5	99.178	0,6708	66.529
		SFE	253.805
		- I.I.	165.027
		VAN	88.779
		TIR	23,85%
		PR	3.10
		C/B	1,54

El cálculo de los indicadores financieros permite determinar si la exportación de pulpa de guanábana es factible o no, el capital inicial es de 165.027 USD el cual se pretende dar un ejercicio comercial de cinco años futuros, el VAN es de 88.779 USD demostrando un valor positivo, el TIR es del 23.85%, el proyecto demuestra ser el doble de rentabilidad por ello es factible realizar la exportación, el tiempo de recuperación del capital inicial es de 3.1 años y el costo beneficio es de 1.54 USD, es decir que por cada dólar invertido se podrá recuperar el capital invertido y se obtendrá una ganancia de 0.54 centavos de dólar.

4.1.3.9. Costo de Capital promedio Ponderado ajustado al riesgo.

Tabla 85 Costo de Capital promedio Ponderado ajustado al riesgo

Costo de Capital Promedio Ponderado - Con Financiamiento				
Recursos	Participación	Costo Financiero	Impuesto	Riesgo
Propios	70%	10,00%	25,00%	0,05
Ajenos	30%	10,21%		
Total	100%	WACC	13,31%	

Para el cálculo del costo de capital promedio ponderado se calcula a partir del porcentaje de participación que compone en la estructura de la inversión inicial, para el proyecto el 70% es de capital propio y el 30% capital ajeno que será financiado a través de un Banco, para el capital propio se estima que tenga una rentabilidad del 10% y para el capital ajeno se debe pagar un interés bancario del 10.21%, el impuesto a la renta es del 25% y el riesgo que se asume para el proyecto es del 0.05 es decir del 5%, aplicando la fórmula del WACC el cual está en sus siglas en ingles siendo este el costo capital promedio ponderado con un resultado del 13.31%, este valor servirá para el cálculo de indicadores financieros como el TIR y el VAN.

4.1.3.10. Indicadores Financieros ajustado al riesgo.

Tabla 86 Indicadores Financieros Ajustado al Riesgo

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 165.027		
1	34.894	0,8825	30.794
2	50.389	0,7788	39.244
3	66.265	0,6873	45.545
4	82.526	0,6066	50.058
5	99.178	0,5353	53.091
		SFE	218.732
		- I.I.	165.027
		VAN	53.705
		TIR	23,85%
		PR	3,10
		C/B	1,33

Una vez calculado el costo capital promedio ponderado se procede a calcular los factores de actualización con el valor del 13.31% y con ello se obtiene el flujo de efectivo descontado de los 5 años del proyecto, el año cero corresponde a la inversión inicial y este no requiere calcular el flujo de efectivo descontado, al final se suma los valores para obtener la sumatoria del flujo de efectivo el cual se resta la inversión inicial y se obtiene el VAN de 53705 USD y la TIR con base al WACC obtiene un valor del 23.85%, el periodo de recuperación es de 3.10 años y el costo beneficio del 1.33 USD es decir que por cada dólar invertido se gana 33 centavos de dólar.

4.2. DISCUSIÓN

La investigación ha mostrado resultados positivos para la exportación directa de la pulpa de guanábana, los métodos en investigaciones de años atrás son diferente en metodología y país de destino, sin embargo, todas coincide en el potencial de exportación que tiene la pulpa de guanábana, según la investigación denominada evolución de las exportaciones de guanábana hacia Estados Unidos en el periodo 2014-2018, el autor López, Briguitty (2020) obtuvo resultados positivos donde la influencia del precio de exportación de guanábana hacia los Estados Unidos de América, la población de investigación son los países internacionales y se selecciona a Perú como muestra de país exportador, utilizaron una investigación básica de alcance transversal con nivel descriptivo, de enfoque cuantitativo por otro lado la investigación se realizó mediante el método estadístico a través de fuentes secundarias como sitios web de Trade Map y SUNAT.

En el año 2020 se publicó en la Universidad Técnica de Babahoyo el trabajo de titulación denominado Perspectiva comercial de la Guanábana como cultivo frutícola no tradicional en el Ecuador del autor Luis Mora, el objetivo de la investigación es determinar las oportunidades para comercializar el producto de estudio, la adaptación de la fruta esta por abajo de Brasil y Colombia, en cuanto a competitividad, esto ha provocado que la guanábana constituye un valor con mayor proyección para la comercialización internacional debido a que el precio en el mercado es muy atractivo.

El artículo aportará a la investigación en vista a que realiza una perspectiva de la venta de Guanábana, a su vez, ayudará al estudio de la comercialización de la fruta aprovechando las oportunidades que hay a través de los diferentes convenios y demás canales que se puedan aprovechar para hacer llegar la guanábana ecuatoriana a un Mercado Internacional.

El autor recalca que no se aprovecha las oportunidades para la comercialización de guanábana y sus derivados pueden incursionar positivamente, sin embargo, es necesario implementar una planificación política nacional en términos agropecuarios, es necesario mejorar la producción, el conocimiento del producto puede aportar al PIB.

En el año 2020 también se ha realizado otra investigación denominada Análisis y proyección a corto plazo de la exportación de pulpa de fruta de guanábana desde

Ecuador hacia el mercado estadounidense, fue publicado en la Universidad Hemisferios, el autor es Lenin Villareal, la investigación analiza la proyección de la exportación de pulpa de guanábana hacia el mercado de los Estados Unidos de América, la metodología de investigación fue de tipo descriptiva se apoya de los datos estadísticos de las empresas Exofrut, Austrofood (WanaBana), Ecuafields, Ecuaguanabana, Exporta Ecuador, Ecuadorian goods, Magnifrutis Agrícola Cepeda, y Agrícola & Comercial Guanábanas y otros Agriguansa S.A, los resultados alcanzo determinar un crecimiento de las exportaciones de guanábana hasta antes de la pandemia del COVID, posterior a ello hubo un decrecimiento.

Para los periodos 2021 – 2025 se proyecta que el termino FOB es el más adecuado para las exportaciones de guanábana, el apoyo tecnológico e incentivos a los productores hace falta para tener más competitividad con altos estándares de calidad, los clientes potenciales son atraídos por la calidad y precio del producto, el modo de transportar la guanábana es congelarla para que pueda mantener su integridad, el país de destino es altamente atractivo en términos de inversión.

Las tres investigaciones están relacionadas con el producto de estudio, utilizan metodologías distintas para evaluar la oportunidades de comercializar en los mercados internacionales, sin embargo sus fuentes de información son limitadas, ninguna proporciona información referente al arancel que cobra cada país para la nacionalización de pulpa de guanábana, para la selección de un país solo se basan en la cantidad y el valor en dólares que se exporta a los diferentes mercados internacionales, en otro caso se proporciona información de la SUNAT o más conocido como aduana de Perú, pero su información es en valor económico que exporta hacia los Estados Unidos de América.

La presente investigación analiza el valor arancelario en base a los 10 países que más demandan el producto en estudio, su análisis es de 5 años, al finalizar se calcula la tasa de crecimiento para poder medir el desarrollo a futuro de cada mercado, todos tienen una tendencia creciente, el mercado con mayor potencial a crecer es Estados Unidos su tasa de crecimiento es del 14%, el coeficiente de apertura comercial es otro factor de análisis para seleccionar un mercado, este coeficiente permite medir el aporte del comercio bilateral en el PIB del Ecuador, entre mayor sea su valor significa que su comercio internacional solo se enfoca en un mercado de destino.

La mayor parte de las exportaciones del Ecuador son con destino a Estados Unidos de América el coeficiente de apertura comercial con este mercado es del 11.78%, otro mercado con gran potencial es China tiene un porcentaje del 9.44%, los dos países tienen una gran apertura al comercio bilateral, en cuanto a cuota de mercado el uno posee un valor de 27% y el otro del 14%, Alemania tiene un valor del 13% de participación de mercado, sin embargo, para la selección de los países a estudiar en la matriz POAM no solo se basa en un solo indicador, las anteriores investigaciones solo se basaron en el valor económico de las exportaciones del producto de estudio, en otros casos, solo se basó en la relación comercial que tiene los principales productos de exportación de Ecuador, la esperanza reside en diversificar los productos de exportación y más no el mercado internacional.

La matriz POAM es una forma analítica de ponderación de factores para calificar al país con mayor oportunidad para exportar el producto de estudio, su proceso consiste en tres fases, la primera fase elige a tres países a ser estudiados con profundidad, la segunda fase consiste en medir los factores sociales, políticos y económicos, por último se califica todos los factores para definir qué país posee mayor puntuación, el que obtenga mayor puntuación será el elegido como mercado de destino, el proceso tiene una gran diferencia con las tres investigaciones destacadas, se cuantifica sus cualidades de mercado internacional para obtener una evaluación numérica.

Para seleccionar a los 3 países de estudio que requiere la matriz POAM se basa en la calificación de cuatro criterios, tasa de crecimiento, porcentaje de participación, arancel y coeficiente de apertura comercial, la calificación es numérica, al final se suma sus resultados, los tres países con mayor puntuación serán seleccionados para realizar el estudio de mercado los cuales son Estados Unidos, Alemania y Canadá, un punto muy importante a destacar es la búsqueda de información del arancel de estos países, la fuente de información es a través del portal elc.wto.org o www.wto.org el [WTO Integrated trade intelligence](http://www.wto.org), en español es el sitio web de la Organización Mundial de Comercio.

Si el valor del arancel es alto, la nacionalización de la pulpa de guanábana del Ecuador tendrá un precio alto para el consumidor final, por ello se requiere identificar países con bajo porcentaje arancelario, al tener un precio bajo se puede aplicar una de las estrategias de liderazgo en costos de Michael Porter es una forma de competir en el mercado internacional, este factor no lo miden en las investigaciones similares

de otros autores, se considera que es importante realizar una evaluación del Ad Valorem para cualquier producto en estudio.

La competitividad es otro factor que todos los autores mencionan y miden, existen muchas teorías que investigan los elementos necesarios para que una empresa pueda internacionalizarse, en la presente investigación se calcula el Índice de Ventaja Comparativa Revelada, el indicador permite obtener una puntuación de los países que venden pulpa de guanábana, para el estudio el mercado de destino es Estados Unidos de América, sus principales exportadores son Canadá y Chile, los dos países ocupan el primero y segundo lugar del ranking, Ecuador está ubicado en la posición 11, esto muestra una desventaja sin embargo al calcular el indicador se obtiene resultados que muestran que el país tiene mejor calificación que los otros dos países, en su comparación se observa que en el año 2021 Ecuador perdió competitividad y fue alcanzado por Chile, en cambio Canadá siempre estuvo por debajo de los dos países.

La estrategia que se pretende aplicar en la presente investigación es de liderazgo en costos, todo se basa en la teoría de Michael Porter, por ello se calcula el precio nominal, se obtiene información de Trade Map, de él se investiga datos de cantidad en kilogramos y valor económico que importa de pulpa de guanábana en el mercado de Estados Unidos, al final se realiza una división y se obtiene el precio unitario por cada kilogramo, el precio será de utilidad para comparar con el precio de venta de la empresa DISVERPAN, el análisis se lo realiza de los últimos cinco años, el precio de la empresa en estudio fue inferior al del mercado de destino, su diferencia está entre el 47 % y 44 %.

La empresa DISVERPAN posee oportunidades de ingresar al mercado de Estados Unidos porque el arancel para la nacionalización de la pulpa de guanábana es del 6.56%, esto otorga una ventaja para poder tener un precio bajo de venta, adicional en comparación del precio nominal es inferior al del mercado de destino, en cuanto a competitividad el cálculo de IVCR Ecuador es superior a Canadá y Chile, solo en el año 2021 decrece su competitividad y es alcanzado por Chile, posiblemente sea por efectos de la pandemia del COVID-19.

La aplicación de la matriz MIC-MAC a otorgado una forma de diagnosticar y pronosticar la mejor forma de entrada al mercado de Estados Unidos en la venta de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN, la matriz se basa en toda la

información que posee sobre la empresa de estudio, sus características numéricas permiten medir sus capacidades financieras, se destaca el liderazgo en costo como su principal factor en la toma de decisión por lo cual la exportación directa es el resultado del análisis, esta forma de entrada es la más idónea porque permite el contacto directo con el cliente, no requiere una inversión extranjera, su inversión inicial no será excesiva y aprovecha el bajo porcentaje arancelario que tiene el producto en estudio para su nacionalización, otras investigaciones no aplican la matriz MIC-MAC para pronosticar una forma de entrada a los mercados internacionales, la mayoría de antecedentes seleccionan una forma de entrada al azar sin comparar con las demás, sin analizar las capacidades financieras y sin medir la rentabilidad sin un estudio financiero.

Para finalizar se aplica un estudio financiero para medir la factibilidad de la empresa DISVERPAN en la exportación de la pulpa de guanábana, los indicadores financieros muestran valores positivos, la inversión inicial es de 165.027 USD del cual se podría obtener en un transcurso de cinco años un VAN de 88.779 USD, TIR del 23.85 %, periodo de recuperación de la inversión en 3.1 años y el costo beneficio sería de 1.54 USD, es decir que de cada dólar invertido gana 0.54 centavos de dólar, esto demuestra que las investigaciones de años pasados tiene información superficial y limitada para poder afirmar la factibilidad de vender el producto en los mercados internacionales.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- El mercado internacional para la comercialización de pulpa de guanaba es Estados Unidos de América, al ser un mercado muy amplio el mercado meta es el estado de Florida el cual abarca aproximadamente 22 millones de habitantes, la demanda insatisfecha es de 2.17 kilogramos por habitante.
- El mercado de Estados Unidos de América posee varias oportunidades para la comercialización de pulpa de guanaba, la primera es que posee un arancel bajo de 6.56%, la segunda presenta una tasa de crecimiento del 12.23% y la tercera el gasto de consumo de los hogares per cápita es de 40343 USD aproximadamente.
- Se da una baja producción agrícola en el mercado de los Estados Unidos de América, según el PIB sectorial apenas el 1.40% se dedica a esta actividad económica, para el Ecuador representa su principal actividad económica por lo cual existe demanda de pulpa de guanábana en el mercado de destino.
- El mercado de destino no posee un acuerdo comercial específico que beneficie con la liberación del cobro de arancel de la pulpa de guanábana, el único acuerdo vigente es el de la nación más favorecida o más conocido como NMF.
- Los principales países competidores que comercializan pulpa de guanábana en el mercado de destino son Canadá y Chile, los resultados del cálculo de IVCR determinan que Ecuador tiene un índice superior en comparación a los dos países, por lo tanto, tiene una ventaja competitiva.
- El estudio financiero para la empresa DISVERPAN muestra indicadores positivos que viabilizan la factibilidad, la inversión inicial es de 165,026 USD, el VAN es de 45.734 USD, el TIR de 16.36%, el periodo de recuperación de 4.42 años y el costo beneficio de 1.28 USD, todos los indicadores apuntan la posibilidad de comercializar pulpa de guanábana.
- Se identificó a los 10 países que más consumen pulpa de guanaba la mayoría del continente Europeo, se consideró factores como la tasa de crecimiento, el valor arancelario y el coeficiente de apertura comercial para elegir al país más idóneo, la tasa de crecimiento otorga perspectivas para la toma de elección

de mercados atractivos, el arancel al tener un bajo porcentaje reduce los gastos que requiere la exportación para la empresa DISVERPAN y finalmente el coeficiente de apertura comercial muestra si existe o no un intercambio comercial entre Ecuador y los países de estudio lo cual facilita la disponibilidad del tráfico internacional.

- El liderazgo en costos basado en la teoría diseñada por Michael Porter es la principal estrategia que aplica la empresa DISVERPAN, luego de un análisis de costos, el estudio financiero determina que el precio de venta es de 1.65 USD por kilogramo, la empresa posee una ventaja competitiva por precio, el precio de Estados Unidos es de 2.95 USD por cada kilogramo, la diferencia es del 44%, la teoría de la ventaja competitiva tiene aplicación para la pulpa de guanábana.
- El estudio POAM por su metodología selecciona a los tres países más atractivos para la venta de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN, sus parámetros de selección es el valor del arancel que posee el producto para su nacionalización, aquí radica su ventaja que tiene los tres países, Estados Unidos con un arancel del 6.56%, Alemania con un arancel del 10.75% y Canadá con un arancel del 5.25%, se podría considerar que sus valores arancelarios no son altos y al estar los tres países en el top 10 de los que más consumen el producto en estudio muestran grandes oportunidades para la investigación.
- El análisis SIPOC y matriz MIC-MAC nos permite identificar que la exportación directa es la mejor opción, en cuanto al diagrama se identifica que posee todos los componentes necesarios, posee dos proveedores de la finca Jijón y Caamaño, la transformación del producto se desarrolla en DISVERPAN y la pulpa de guanábana tiene un cliente atractivo para su compra el cual es la empresa SPANISH FOOD SOLUTIONS LLC, este se encuentra en Florida EE. UU.

5.2. RECOMENDACIONES

- Evaluar los costos de los términos de incoterms® con otros proveedores logísticos, la investigación solo se limitó a la información otorgada por CONTECON y CONNETC AMERICA, posiblemente se pueda disminuir sus valores expresados en dólares americanos.

- Aplicar IVCR para países de la comunidad andina, al tener las mismas posibilidades de producción agrícola, puede dar lugar a una competitividad de comercializar pulpa de guanábana o de otros productos sustitutos.
- Capacitarse continuamente en el cumplimiento de control sanitario por parte de la Administración de Alimentos y Medicamentos, Departamento de Salud y Servicios Humanos (FDA), el reglamento general del título 21 es extenso en contenido, posiblemente pueda generar amenazas para la comercialización de pulpa de guanábana.
- Para la comercialización de pupa de guanábana se recomienda realizar auditorías internas para verificar el cumplimiento con los requisitos de calidad, seguridad o rendimiento de producto a través del Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal, más conocido por sus siglas USDA.
- Se recomienda generar mayores incentivos económicos a los productores de guanábana, esto permitirá un crecimiento en la producción y cumplir con el alto abastecimiento que exigen los mercados internacionales, DISVERPAN no posee una gran cantidad de producción para cumplir con altas cantidades de compra.
- Buscar accionistas para compensar el capital ajeno el cual fue de 30%, si la tasa fuera de menor porcentaje daría mayor beneficio y un incremento en la tasa interna de retorno, sin embargo, la tasa de interés de los bancos es cada vez más costosa, para la empresa DISVERPAN no es muy conveniente utilizar capital ajeno por ello aporta con el 70% de su capital propio para cubrir la inversión inicial.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuá, H., & Torres, P. (2015). Las diplomacias culturales en los negocios internacionales: las religiones del mundo. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 1-22.
- Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario.(2022). Emisión de Certificados Fitosanitarios de las Exportaciones en los productos vegetales. <https://www.gob.ec/arcfz/tramites/emision-certificado-fitosanitario-exportacion-productos-vegetales#money>
- Agrotendencia. (2021). Obtenido de <https://agrotendencia.tv/agropedia/cultivo-de-guanabana/>
- Anna. P. (2021). obs Business School. Obtenido de: <https://www.obsbusiness.School/blog/estrategias-de-internacionalizacion-que-debes-conocer>
- BCE. (30 de septiembre de 2020). La economía ecuatoriana decreció 12,4% en el segundo trimestre de 2020. Obtenido de banco central del ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1383-la-economiaecuatoriana-decrecio-12-4-en-el-segundo-trimestre-de-2020>
- BCE. (31 de marzo de 2021). Cuenta corriente - 2020 registró resultados positivos: 2.473,6 millones de dolares. Obtenido de banco central del ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-deprensaarchivo/item/1420-cuenta-corriente-2020-registro-un-resultado-positivo-de-usd-2-473-6-millones>
- Banco mundial. (2021). Crecimiento de la población (% anual) - United States. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.GROW?locations=US>
- Banco mundial. (2021). Crecimiento de la población (% anual) - Alemania. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.GROW?locations=US>
- Banco mundial. (2021). Crecimiento de la población (% anual) – Canadá. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.GROW?locations=US>

- Banco Central del Ecuador. (2019). *Boletín informativo de integración monetaria y financiera*. Banco Central del Ecuador web site: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN312019.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Evolución de la Balanza Comercial por Países*. BCE. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca202112.pdf>
- Beltrán, K. (2016). "Estudio de empresa para la comercialización, elaboración, exportación del néctar de guanábana. En el mercado del cantón de Machala, provincia el oro, hacia el mercado chileno". (tesis de ingeniería). Universidad técnica de Machala, Ecuador.
- Bonilla, M. (06 de marzo de 2016). El productor de guanábana, busca mercados en los países. Obtenido de Revista Líderes: <https://www.revistalideres.ec/lideres/produccionguanabana-mercados-exportacion.html>
- Cámara de Comercio Internacional. (2022). *Incoterm 2020*. <https://iccecuador.ec/incoterms-2020/>
- Centro de Comercio Internacional. (2021). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas.*, de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1
- Cobusgroup. (2021). Detalle de consulta 0714.50.00.00 las demas. <https://www.Cobusecuador.ec/simple-resultados-ecu>
- Comex. (2012). Resolución 59. Arancel nacional de importaciones. https://www.Aduana.gob.ec/archivos/boletines/2013/arancel_final_1_de_enero_r93.pdf
- Gonzales, j., ortiz, v., & cadena, l. (2018). Las exportaciones de la pulpa de guanábana hacia el mercado internacional. *Revista observatorio de la economía latinoamericana*.

Connectamericas. (2015). <https://connectamericas.com/es>

Datos Macro Expansión. (2022). Ecuador - Índice de Competitividad Global. <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-competitividad-globa/ecuador>

Expansión-Datos Macro. (2021b). United States - Población. <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/>

Expansión-Datos Macro. (2021c). Alemania - Población. <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/>

Expansión-Datos Macro. (2021d). Canadá - Población. <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/>

Expansión-Datos macro. (2022). *PIB de Ecuador*. <https://datosmacro.expansion.com/pib/>

Global Economy. (2020). Puntuaciones z del sistema bancario - Clasificaciones. https://es.theglobaleconomy.com/rankings/bank_z_scores/

Gregori, R. (2012). La demanda y oferta de mercado. <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>

Hernández, R. Fernández, C. Y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill. 6 ed. México D.F. mcgraw-HILL / interamericana editores, s.a. de c.v.

Herrera E., Medina F., A., & Naranjo L., G. (2014). Tutoría de la Investigación Científica. Ambato: Gráficas Corono Quito.

Hill, C. (2015). Negocios Internacionales. Cómo competir en el mercado global. McGraw – Hill, México.

Indexmundi. (2022). <https://www.indexmundi.com/>

Integrated trade intelligence portal WTO. (2022). <https://tao.wto.org/welcome.aspx?ReturnUrl=%2f%3fui%3d3&ui=3>

- Landázuri, F. (2018). Plan de negocio para la producción y exportación de pulpa de guanábana hacia Berlín - Alemania. (Tesis de licenciatura). Universidad de las Américas, Ecuador.
- López, C., & Briguitty, A. (2020). La evolución de las exportaciones en la guanábana hacia estados unidos en el periodo 2014 - 2018. Universidad César Vallejo, Lima.
- Lerma, H. (2016). *Metodología de la investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto*. Ecoe Ediciones. <https://books.google.com.ec/books?id=cozddqAQBAAJ&printsec=frontcover&dq=poblaci%C3%B3n+y+muestra+metodolog%C3%ada+de+la+investigaci%C3%B3n+cient%C3%adfica&hl=es&sa=X&ved=2ahukewjw46kn6eryahwvstabhzqndvmq6af6bagheai#v=onepage&q=poblaci%C3%B3n%20y%20mustr>
- Mora, L. (2020). "Perspectivas en la comercialización. - de la Guanábana, (*Annona muricata* L.). En su cultivo - frutícola no tradicionales del Ecuador. (Tesis de ingeniería). Universidad Técnica de Babahoyo, Babahoyo.
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). *Análisis de Mercado 2021*. Ministerio de desarrollo agrario y riego web site: <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2194218/An%C3%a1lisis%20de%20Mercado%20%20Tarwi%202021.pdf>
- Organización mundial del Comercio (2020). Las funciones de Análisis Arancelaria en Línea de la OMC. Recuperado el 23/04/2022; <https://tao.wto.org/welcome.aspx?Returnurl=%2f%3fui%3d3&ui=3>
- Proecuador, (2019). Análisis de evolución de exportaciones región 1 – ecuador 2009 – 2014 (ene/oct) instituto de promoción de exportaciones e inversiones pro ecuador – oficina regional zona. Recuperado 14 de junio de 2021 de [file:///c:/users/usuario/downloads/609-texto%20del%20art%20adculo-1917-1-10-20180801%20\(1\).pdf](file:///c:/users/usuario/downloads/609-texto%20del%20art%20adculo-1917-1-10-20180801%20(1).pdf)
- Sampieri, R. H. (2014). Metodología de la Investigación. Obtenido de Metodología de la Investigación: <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

- Santander Trade. (2021). United States: Llegar al consumidor. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/paises-bajos/llegar-al-consumidor>
- Santander Trade. (2021b). Alemania: Llegar al consumidor. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/canada/llegar-al-consumidor>
- Santander Trade. (2021c). Canadá: Llegar al consumidor. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/espana/llegar-al-consumidor>
- Santander Trade. (2021d). United States: Política y Economía. <https://Santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/paises-bajos/politica-y-economia>
- Santander Trade. (2021e). Alemania: Política y Economía. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/canada/politica-y-economia>
- Santander Trade. (2021f). Canadá: Política y Economía. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/espana/politica-y-economia>
- Senae browser. (2022). <https://www.aduana.gob.ec/senae-browser-descargas/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2017). Resolución nro. Senae-senae-20170693-re. Retrieved from <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2018/02/SENAE-SENAE-2017-0693-RE.pdf>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021). *Para Exportar*. <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Sistema de información de Comercio Exterior SICE. (2022). Obtenido de: http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp
- Sistema integrado de información de comercio exterior. (2022). Obtenido de: https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000
- Tiscama, K. (2021). Plan de negocios en las implementaciones de plantas procesadoras de néctar de guanábana en la provincia de los Ríos. (Tesis de Ingeniería). Universidad Técnica de Ambato, Ambato.

Zavala, F. (2017). "Diseño de Guanábana para el plan en exportación, a la Unión Europea". (Tesis *Maestría*). Universidad de Guayaquil, Ecuador.

VII. ANEXOS

Anexo 1. Acta de la sustentación de Predefensa del TIC



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN ORAL DE LA PREDEFENSA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

ESTUDIANTE:	Tobar Ayala Leonardo Rafael	CÉDULA DE IDENTIDAD:	0402036784
PERIODO ACADÉMICO:	2022B		
PRESIDENTE TRIBUNAL	MSC. Willington Gerardo Mera Rodríguez	DOCENTE TUTOR:	MSC. Eddy Santiago Araujo Guerrón
DOCENTE:	PhD. Gustavo Javier Terán Rosero		
TEMA DEL TIC:	"Alternativas de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura"		

No.	CATEGORÍA	Evaluación cuantitativa	OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES
1	PROBLEMA - OBJETIVOS	9,00	
2	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	9,00	
3	METODOLOGÍA	9,00	
4	RESULTADOS	9,00	Análisis de sensibilidad, corregir el cálculo del TIR.
5	DISCUSIÓN	9,00	Explicar la metodología del MICMAC.
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	9,00	
7	DEFENSA, ARGUMENTACIÓN Y VOCABULARIO PROFESIONAL	9,00	
8	FORMATO, ORGANIZACIÓN Y CALIDAD DE LA INFORMACIÓN	9,00	Revisar la redacción, ortografía y sintaxis.

Obteniendo una nota de: 9,00 Por lo tanto, **APRUEBA** ; debiendo el o los investigadores acatar el siguiente artículo:

Art. 36.- De los estudiantes que aprueban el informe final del TIC con observaciones.- Los estudiantes tendrán el plazo de 10 días para proceder a corregir su informe final del TIC de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros del Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el viernes, 24 de febrero de 2023


MSC. Willington Gerardo Mera Rodríguez
PRESIDENTE TRIBUNAL


MSC. Eddy Santiago Araujo Guerrón
DOCENTE TUTOR


PhD. Gustavo Javier Terán Rosero
DOCENTE

Anexo 2. Certificado del centro de idiomas



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE CENTER

Informe sobre el Abstract de Artículo Científico o Investigación.

Autor: Tobar Ayala Leonardo Rafael

Fecha de recepción del abstract: 27 de febrero de 2023

Fecha de entrega del informe: 27 de febrero de 2023

El presente informe validará la traducción del idioma español al inglés si alcanza un porcentaje de: 9 – 10 Excelente.

Si la traducción no está dentro de los parámetros de 9 – 10, el autor deberá realizar las observaciones presentadas en el ABSTRACT, para su posterior presentación y aprobación.

Observaciones:

Después de realizar la revisión del presente abstract, éste presenta una apropiada traducción sobre el tema planteado en el idioma Inglés. Según los rubrics de evaluación de la traducción en Inglés, ésta alcanza un valor de 9, por lo cual se valida dicho trabajo.

Atentamente



Firmado electrónicamente por:
EDISON BOANERGES
PENAFIEL ARCOS

Ing. Edison Peñafiel Arcos MSc
Coordinador del CIDEN



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE CENTER**

ABSTRACT- EVALUATION SHEET

NAME: Tobar Ayala Leonardo Rafael

DATE: 27 de febrero de 2023

TOPIC: *“Alternativas de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN de la provincia de Imbabura”*

MARKS AWARDED

QUANTITATIVE AND QUALITATIVE

VOCABULARY AND WORD USE	Use new learnt vocabulary and precise words related to the topic	Use a little new vocabulary and some appropriate words related to the topic	Use basic vocabulary and simplistic words related to the topic	Limited vocabulary and inadequate words related to the topic
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1 Vera Játiva Edwin Andrés,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
WRITING COHESION	Clear and logical progression of ideas and supporting paragraphs.	Adequate progression of ideas and supporting paragraphs.	Some progression of ideas and supporting paragraphs.	Inadequate ideas and supporting paragraphs.
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
ARGUMENT	The message has been communicated very well and identify the type of text	The message has been communicated appropriately and identify the type of text	Some of the message has been communicated and the type of text is little confusing	The message hasn't been communicated and the type of text is inadequate
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
CREATIVITY	Outstanding flow of ideas and events	Good flow of ideas and events	Average flow of ideas and events	Poor flow of ideas and events
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input checked="" type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
SCIENTIFIC SUSTAINABILITY	Reasonable, specific and supportable opinion or thesis statement	Minor errors when supporting the thesis statement	Some errors when supporting the thesis statement	Lots of errors when supporting the thesis statement
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input checked="" type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
TOTAL/AVERAGE	9 - 10: EXCELLENT 7 - 8,9: GOOD 5 - 6,9: AVERAGE 0 - 4,9: LIMITED	TOTAL 9		

Anexo 3. Carta de autorización

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Tulcán, 22 de julio del 2021

Yo, **PANTOJA VASQUEZ MARIA VERONICO** con cédula de identidad N° 100225155-9 en calidad de Gerente General de DISVERPAN autorizo a **TOBAR AYALA LEONARDO RAFAEL** con cédula de identidad N° 040203678-4, realizar la investigación para la elaboración de su proyecto de titulación "ALTERNATIVAS DE MERCADOS INTERNACIONALES PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE GUANÁBANA DE LA EMPRESA DISVERPAN DE LA PROVINCIA DE IMBABURA.", basada en la información proporcionada por la compañía para fines académicos que se realizara en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi..



f. _____

Sr. PANTOJA VASQUEZ MARIA VERONICA
C.C 1002251559

Anexo 4. Fotos de la empresa DISVERPAN.





DISVERPAN
PULPA NATURAL DE FRUTA

- FRESA
- MANGO
- MORA
- LIMÓN
- TAXO
- PIÑA
- GUANÁBANA
- NARANJILLA
- TAMARINDO
- MARACUYÁ
- TOMATE DE ÁRBOL
- GUAYABA

LLEVA A TU MESA
UNA VERSIÓN
DIFERENTE
DEL CLÁSICO
JUGO



PULPA NATURAL DE FRUTA

FRUTOS CON ALTO PORCENTAJE DE VITAMINAS

DISVERPAN
VERÓNICA PANTOJA
☎ 0960950590

BYRON JIMÉNEZ
☎ 0969594868

LUZ CAMILA JIMÉNEZ
☎ 0996828484

📍 Calle Armando Hidrobo 11-48 (Sector Yuyucocha) 📞 06 2510 146
📧 luzcamila_29@hotmail.com

Anexo 5. Entrevista dirigida a la empresa DISVERPAN.



**UNIVERSIDAD POLITECNICA ESTATAL DEL CARCHI
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
ENTREVISTA DIRIGIDA A LA REPRESENTANTE DE LA EMPRESA “DISVERPAN”**

DATOS DEL ENTREVISTADO

Nombre del entrevistado: Verónica Pantoja

Área en la que trabaja: Gerente General

Información: La presente entrevista tiene como finalidad poder recopilar información sobre la empresa DISVERPAN con el objetivo de buscar alternativas de mercados internacionales para la comercialización de la pulpa de guanábana. Es importante mencionar que esta entrevista solo tiene fines académicos.

1. Descripción general de la empresa “DISVERPAN”

Es una microempresa netamente familiar dedicada a la elaboración de pulpas de frutas en la cual trabaja esposo e hijos, con el pasar del tiempo y ayuda de sus clientes que demandan sus productos DISVERPAN sigue creciendo como empresa y se la adecuado conforme las necesidades y demanda de los productos que ofrece.

2. Aproximadamente ¿Cuál fue la inversión inicial para poder constituir la empresa DISVERPAN?

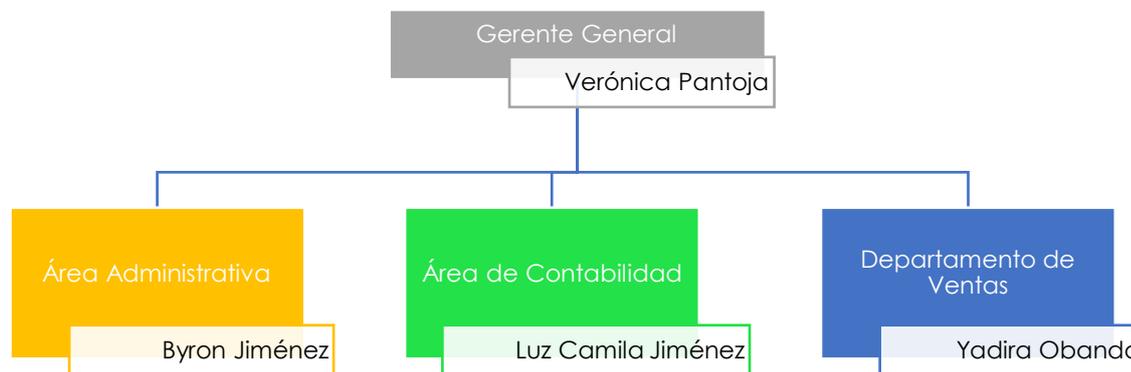
Cuando inicio el negocio no se empezó con mucho dinero debido a que la madre y padre poseían una finca donde cosechaban diversas frutas especialmente la guanábana y para que no se dañe tuvo la idea de poner en porciones la pulpa y ponerla a congelar para ser utilizada en jugos evitando que esta se dañe y desperdicie.

Se inició con un capital de 100 dólares americanos el cual se destinó para la adquisición de tarrinas, baldes para poner la fruta y fundas.

3. ¿En qué año la empresa DISVERPAN inicio su actividad de producción de pulpa de guanábana?

El RUC lo tiene abierto desde el año 2004, pero se dedicaba a otras actividades a partir del año 2011 la Guanábana fue la primera fruta que se comenzó a producir como pulpa

4. De qué manera está conformada la estructura organizacional de la empresa “DISVERPAN”



5. ¿Cuáles son sus proveedores y que cantidad de materia prima requiere la empresa para la elaboración de pulpa de guanábana?

La cantidad de pulpa se elabora de acuerdo con la oferta y demanda que haya del producto y clientes, hay semanas que se elabora más y otras menos, por ejemplo, guanábana se compra de 200 kg a 300 kg semanales los cuales se le compra a la Sra. Magdalena Guerrón siendo una de las proveedoras principales y al Sr. Cesar Andrade, la empresa DISVERPAN produce 11 sabores de pulpa los cuales 9 tienen registro sanitario.

6. ¿Cuál es el proceso de producción de la pulpa de guanábana y en qué se diferencia este proceso con el proceso de las demás pulpas de frutas?

- ✓ Cuando llega la guanábana a la planta se pasa a un proceso de selección la fruta madura y la que se encuentra verde, la fruta que no se encuentra madura se procede a taparla bien con plástico.
- ✓ Pasa a una fosa de lavado y desinfectado con vinagre.
- ✓ Para este punto es muy importante tener mucha prolijidad en el aseo porque se pasa a pelar muy cuidadosamente (este proceso es preferible realizarlo sin guantes debido a que se debe sentir y palpar la fruta para tener cuidado de alguna hojuela que puede resultar en el daño de toda la producción).
- ✓ Una vez sacado el corazón y toda la cascara se procede a poner en baldes y pesar, posterior a esto se pasa a la despulpadora.
- ✓ Cuando se encuentra despulpada se pasa a la dosificadora.
- ✓ Se prepara la selladora y fundas donde se va a empacar, en este paso se empaca de 100 g, 150g y 1kl (se empaca con fecha de preparación, es decir, todos los días se cambia la fecha).
- ✓ Después se pasa la pulpa a canastas donde por ejemplo las de 100g se las empaca en paquetes de 10 unidades, de 150g van en paquetes de 5 unidades y las de 1kl van por unidad.
- ✓ Contado y anotado el proceso de producción se pasa al sistema de congelación.

7. ¿Cuánto es la producción en toneladas o kilogramos de pulpa de guanábana de la empresa DISVERPAN en los últimos 5 años? (por favor llenar la siguiente tabla)?

Años	2017	2017	2019	2020	2021	2022
Producción en toneladas o kg	5.000	15.000	29.000	42.000	72.000	84.000

8. ¿Qué tipo de maquinaria y que costo tiene cada una de estas para la elaboración de la pulpa de frutas?

Las maquinas que posee la empresa son completamente de acero inoxidable.

Maquinas	Precio
Despulpadora	7.000 USD
Dosificadora	7.000 USD
Selladora	4.000 USD
Cámara de maduración	12.000 USD
5 congeladores industriales	6.000 USD
1 congelador vertical	1.500 USD
2 selladoras manuales	900 USD
Exprimidora de cítricos	1.400 USD
4 mesas de trabajo	600 USD
2 cocinas industriales	800 USD
Utensilios	500 USD

9. De acuerdo a su conocimiento explique ¿Cómo está compuesto el costo de producción de la pulpa de guanábana?

- El costo de producción está compuesto por materia prima y costos indirectos, la guanábana es el principal insumo, pero requiere de agua purificada, lavado, pelado y maquina dosificadora.
- En cuanto a los costos indirectos son las etiquetas, empaque, agua, luz y demás suministros de oficina.

10. Mencione cuáles son los gastos operativos para la elaboración de las pulpas de frutas? (sueldos trabajadores, servicios básicos, suministros de oficinas entre otros)

Se otorga la información sin mencionar los nombres de los trabajadores, para la producción de pulpa se requiere un gerente, secretaria, jefe de producción, bodeguero y 10 obreros, los cuales van respectivamente de 900, 450, 600. 600 y 450 dólares.

11. ¿Cuál es el precio de venta al público de la pulpa de guanábana por unidad y por caja?

La pulpa de guanábana se vende en presentaciones de 500 gramos, el precio en fabrica para el año actual es de 91 centavos de dólar, esto incluye una ganancia del 45%, si comparamos el precio en kilogramos seria de 1.65 USD por cada kilogramo.

12. ¿En qué temporadas del año tiene más acogida o se comercializa más la pulpa de guanábana?

Es importante mencionar que la Guanábana es uno de los sabores más cotizados y por ende es el que más se vende en todo el año tanto en zonas como la Costa y

Centro de nuestro país, este sabor es apetecida por cafeterías, restaurantes, cevicherías entre otros lugares que la consumen.

13. ¿A qué mercado está destinado su producto y cuáles son sus potenciales clientes?

El producto está enfocado a todos los clientes empezando desde amas de casa que son excelentes clientas, cevicherías, cafeterías y heladerías, adquieren el producto debido a que la guanábana tiene propiedades anticancerígenas, vitamina C y ácido fólico en grandes cantidades.

14. ¿Qué problemas ha tenido con la producción o elaboración de la pulpa de guanábana?

El mayor riesgo que se tiene es la fermentación muy rápido de la fruta debido a que la guanábana es una de las frutas más delicada, por ejemplo, si se llega a mezclar una guanábana fría con una recién pelada (cuando se pela la guanábana es caliente), esta se llega a fermentar de una manera mucho más rápida de lo normal y lo mismo sucede si algún microorganismo le llega a la fruta esta se echa a perder, se podría decir que la guanábana tiene un punto de maduración que no se lo puede dejar pasar, porque, si se la pela antes de tiempo se pierde debido a que la fruta está muy dura y eso no sirve para poder despulpar la maquina la rechaza automáticamente y si esta pasada empieza muy rápido a crecer los microorganismos como los hongos, moho y se daña.

15. ¿Posee la empresa flota propia de transporte para la distribución de la pulpa de frutas?

La empresa tiene un vehículo Škoda y una furgoneta que es específicamente para la distribución de las pulpas.

16. ¿Qué certificaciones tiene la pulpa de frutas?

Certificación del MIPRO
Certificación del ARSA
Calificación Artesanal

17. ¿Cuáles son sus principales competidores?

Se tiene competencia desleal

Gracias por su colaboración



Firma:

Cédula:.....



Detalle Simulación de Crédito

Tipo	PYME	Tasa Nominal(%)	9.76
Destino	Activo Fijo	Tasa Efectiva(%)	10.21
Sector Económico		Monto(USD)	49,508.00
Facilidad	Pequeña y Mediana Empresa	Plazo(Años)	5
Tipo Amortización	Cuota Fija	Fecha Simulación	2023-01-11
Forma de Pago	Mensual		

Recuerda: Esta información es una simulación de crédito que permite familiarizarse con nuestro sistema. No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito.

Periodo	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	49508.00			
1	48864.60	643,4	402,67	1046.06
2	48215.97	648,63	397,43	1046.06
3	47562.07	653,91	392,16	1046.06
4	46902.84	659,22	386,84	1046.06
5	46238.26	664,59	381,48	1046.06
6	45568.27	669,99	376,07	1046.06
7	44892.83	675,44	370,62	1046.06
8	44211.90	680,93	365,13	1046.06
9	43525.42	686,47	359,59	1046.06
10	42833.37	692,06	354,01	1046.06
11	42135.68	697,68	348,38	1046.06
12	41432.33	703,36	342,7	1046.06
13	40723.25	709,08	336,98	1046.06
14	40008.40	714,85	331,22	1046.06
15	39287.74	720,66	325,4	1046.06
16	38561.22	726,52	319,54	1046.06
17	37828.79	732,43	313,63	1046.06
18	37090.40	738,39	307,67	1046.06
19	36346.01	744,39	301,67	1046.06
20	35595.56	750,45	295,61	1046.06
21	34839.01	756,55	289,51	1046.06

22	34076.30	762,7	283,36	1046.06
23	33307.40	768,91	277,15	1046.06
24	32532.23	775,16	270,9	1046.06
25	31750.77	781,47	264,6	1046.06
26	30962.95	787,82	258,24	1046.06
27	30168.72	794,23	251,83	1046.06
28	29368.03	800,69	245,37	1046.06
29	28560.82	807,2	238,86	1046.06
30	27747.06	813,77	232,29	1046.06
31	26926.67	820,39	225,68	1046.06
32	26099.61	827,06	219	1046.06
33	25265.83	833,78	212,28	1046.06
34	24425.26	840,57	205,5	1046.06
35	23577.86	847,4	198,66	1046.06
36	22723.56	854,3	191,77	1046.06
37	21862.32	861,24	184,82	1046.06
38	20994.07	868,25	177,81	1046.06
39	20118.76	875,31	170,75	1046.06
40	19236.33	882,43	163,63	1046.06
41	18346.73	889,61	156,46	1046.06
42	17449.88	896,84	149,22	1046.06
43	16545.75	904,14	141,93	1046.06
44	15634.26	911,49	134,57	1046.06
45	14715.36	918,9	127,16	1046.06
46	13788.98	926,38	119,68	1046.06
47	12855.07	933,91	112,15	1046.06
48	11913.56	941,51	104,55	1046.06
49	10964.40	949,16	96,9	1046.06
50	10007.51	956,88	89,18	1046.06
51	9042.84	964,67	81,39	1046.06
52	8070.33	972,51	73,55	1046.06
53	7089.91	980,42	65,64	1046.06
54	6101.51	988,4	57,66	1046.06
55	5105.07	996,44	49,63	1046.06

56	4100.53	1004,54	41,52	1046.06
57	3087.82	1012,71	33,35	1046.06
58	2066.87	1020,95	25,11	1046.06
59	1037.62	1029,25	16,81	1046.06
60	0.00	1037,62	8,44	1046.06