

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

**“Comercialización de Granadilla Importada desde Colombia y la
demanda en el Mercado de Quito”**

Tesis de grado previa la obtención del título
de Ingeniero en Comercio Exterior y
Negociación Comercial Internacional

AUTOR: Manolo Danilo Hernández León

ASESORA: Msc. Lilibian Montenegro

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO DEL TRABAJO

Certifico que el estudiante Manolo Danilo Hernández León con el número de cédula 0400959334 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “Comercialización de la granadilla importada desde Colombia y la demanda en el mercado de Quito”.

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el reglamento de Grado del Título a Obtener, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

Msc. Liliana Montenegro

Tulcán, 11 de septiembre de 2013

AUTORÍA DEL TRABAJO

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la facultad de comercio internacional, integración, administración y economía empresarial

Yo, Manolo Danilo Hernández León con cédula de identidad número 0400959334 Declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....

Manolo Hernández

Tulcán, 11 de septiembre de 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Manolo Danilo Hernández León, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Tulcán, 11 de septiembre de 2013

Manolo Danilo Hernández León
CI 0400959334

DEDICATORIA

Ofrendo este trabajo esencialmente a Dios, por haberme dado la existencia y permitirme el haber llegado hasta este momento tan significativo de mi formación profesional. A mi mami, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su amor y apoyo incondicional en todas las etapas de mi formación. A mi papa que en paz descanse. A mis hermanos que ya sea moral, espiritual o económicamente me han acompañado por este recorrido largo pero gratificante, a mi esposa que pese a los enormes sacrificios realizados a estado a mi lado, a mí tutora por toda su paciencia y dedicación, y a todos mis familiares, amigos y compañeros que estuvieron apoyándome y animándome a culminar esta meta ya que sin todos ustedes no hubiera logrado esta meta en mí vida.

Manolo Hernández León

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios, y a mi mami que siempre es mí ejemplo de vida, de fortaleza, de entereza, de bondad, de sufrimiento y sacrificio, pero también de entrega total y amor incondicional, Dios le pague mami por toda la fe que pusiste en mí.

Manolo Hernández León

ÍNDICE GENERAL

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.3 DELIMITACIÓN	2
1.4 JUSTIFICACIÓN.....	2
1.5 OBJETIVOS.....	5
1.5.1 Objetivo General	5
1.5.2 Objetivo específico.....	5
CAPÍTULO II.....	6
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	6
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	6
2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL	7
2.3 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	8
2.3.1 Vocabulario Técnico.....	10
2.4 IDEA A DEFENDER	11
2.5 VARIABLES.....	11
2.5.1 Variable Independiente	11
2.5.2 Variable Dependiente.....	11
CAPÍTULO III.....	12
METODOLOGÍA	12
3.1 METODOLOGÍA.....	12
3.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	12
3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN	12
3.4 POBLACIÓN.....	13
3.5 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	14
3.6 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	15
3.7 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	15

3.8 ANÁLISIS SITUACIONAL PAÍS IMPORTADOR.....	16
3.8.1 Factores socioeconómicos	16
3.8.2 Factores políticos y Legales	21
3.8.3 Factores Geográficos.....	27
3.8.4 Entorno Tecnológico	28
3.8.5 Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)	29
4.1 Conclusiones	56
4.2 Recomendaciones	58
5.1 TITULO	59
5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	59
5.3 JUSTIFICACIÓN.....	60
4.4 OBJETIVOS.....	60
4.4.1 Objetivo general.....	60
4.4.2 Objetivos Específicos.....	60
4.5 MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA	61
4.5.1 ESTUDIO TÉCNICO	61
5.4.1.1 Determinación del Tamaño óptimo de la planta.	61
4.5.2 LOCALIZACIÓN ÓTIPMA DEL PROYECTO	63
5.4.2.1 Macro localización.....	63
5.4.2.2 Micro localización.....	64
4.5.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	66
4.5.4 ORGANIZACIÓN	70
5.4.4.1 Manual De Funciones	71
4.5.5 LA IMPORTANCIA DEL VALOR AGREGADO	81
5.4.5.1 Nombre de la empresa	81
5.4.5.2 Slogan de la empresa	82
5.4.5.3 Filosofía Empresarial.....	82
4.5.6 PROCESO LOGÍSTICO.....	83
4.5.7 ESTUDIO FINANCIERO	91
5.4.7.1 Inversión y Costos.....	91

5.6 CONCLUSIONES	100
BIBLIOGRAFÍA.....	101
ANEXOS.....	101

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: DELIMITACIÓN DEL PROYECTO	2
TABLA 2: FUNDAMENTACIÓN LEGAL	7
TABLA 3: FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	9
TABLA 4: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	12
TABLA 5: INDICADORES BÁSICOS ECUADOR	16
TABLA 6: NIVEL SOCIOECONÓMICO	17
TABLA 7: POBLACIÓN DE QUITO	18
TABLA 8: POBLACIÓN QUE CONSUME GRANADILLA	19
TABLA 9: SALARIO BÁSICO UNIFICADO	20
TABLA 10: BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR	22
TABLA 11: PARTIDA ARANCELARIA - GRANADILLA	23
TABLA 12: PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE COLOMBIA (2012)	23
TABLA 13: BARRERAS ARANCELARIAS ECUADOR	24
TABLA 14: INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE EN ECUADOR	27
TABLA 15: IMPORTACIONES ECUATORIANAS DE GRANADILLA	34
TABLA 16: EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE MARACUYÁ Y GRANADILLA	35
TABLA 17: EXPORTACIONES DE GRANADILLA Y MARACUYÁ	36
TABLA 18: PRODUCCIÓN NACIONAL DE GRANADILLA EN ECUADOR	37
TABLA 19: ÁREA COSECHADA Y RENDIMIENTO FRUTAS TROPICALES	38
TABLA 20: PRECIOS	39
TABLA 21: COMPETENCIA	40
TABLA 22: ACUERDOS SUSCRITOS POR COLOMBIA	44
TABLA 23: TARIFA ARANCELARIA IMPORTADOR COLOMBIANO	45
TABLA 24: FACTORES SOCIOECONÓMICOS	46
TABLA 25: BALANZA COMERCIAL COLOMBIA-MUNDO	47
TABLA 26: PRINCIPALES DESTINOS - EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE GRANADILLA (VALOR CIF)	47
TABLA 27: ENVÍOS DE COLOMBIA A ECUADOR	48
TABLA 28: ÁREA DE PRODUCCIÓN DE GRANADILLA EN COLOMBIA	48

TABLA 29: VALOR NUTRITIVO DE LA GRANADILLA -----	49
TABLA 30: FICHA TÉCNICA DE LA GRANADILLA-----	50
TABLA 31: TEMPORADA DE CULTIVO -----	52
TABLA 32: LISTA DE EMPRESA PROVEEDORES DE LA FRUTA -----	52
TABLA 33: DEMANDA INSATISFECHA -----	55
TABLA 34: EQUIPAMIENTO -----	63
TABLA 35: DETERMINACIÓN DE LA MICRO-LOCALIZACIÓN POR PUNTOS -----	65
TABLA 36: FUNCIONES GERENTE GENERAL-----	71
TABLA 37: FUNCIONES SECRETARIA -----	72
TABLA 38: FUNCIONES JEFE DE PLANTA-----	73
TABLA 39: FUNCIONES JEFE COMERCIO EXTERIOR -----	74
TABLA 40: FUNCIONES CONTADOR -----	75
TABLA 41: FUNCIONES ASISTENTE DE LOGÍSTICA-----	76
TABLA 42: FUNCIONES OPERARIOS-----	77
TABLA 43: FUNCIONES BODEGUERO-----	78
TABLA 44: FUNCIONES DEL CHOFER -----	79
TABLA 45: FUNCIONES LIMPIEZA-----	80
TABLA 46: GUARDIA-----	81
TABLA 47: DATOS BÁSICOS-----	83
TABLA 48: CÁLCULO DE CUBICAJE -----	84
TABLA 49: DATOS ESTIMACIÓN DE VENTAS -----	85
TABLA 50: EMPAQUE -----	85
TABLA 51: TRANSPORTE INTERNO -----	86
TABLA 52: DOCUMENTACIÓN -----	86
TABLA 53: COSTOS BANCARIOS-----	87
TABLA 54: AGENTES-----	87
TABLA 55: INCOTERMS -----	88
TABLA 56: ANÁLISIS COSTOS DE IMPORTACIÓN-----	88
TABLA 57: PROCESO DE IMPORTACIÓN-----	89
TABLA 58: ACTIVOS FIJOS - INVERSIÓN FIJA -----	91
TABLA 59: ACTIVOS DIFERIDOS – GASTOS DE CONSTITUCIÓN-----	92
TABLA 60: GASTOS ADMINISTRATIVOS – PROYECCIONES -----	92
TABLA 61: VENTAS ESTIMADAS DE GRANADILLA-----	93

TABLA 62: COSTOS DE PRODUCCIÓN -----	93
TABLA 63: GASTO DE IMPORTACIÓN -----	94
TABLA 64: INVERSIÓN INICIAL -----	94
TABLA 65: CAPITAL DE OPERACIÓN-----	94
TABLA 66: DEPRECIACIONES -----	95
TABLA 67: ROL DE PAGOS -----	95
TABLA 68: ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO -----	96
TABLA 69: PUNTO DE EQUILIBRIO-----	96
TABLA 70: AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA -----	97
TABLA 71: BALANCE GENERAL -----	97
TABLA 72: ESTADO DE RESULTADOS -----	98
TABLA 73: FLUJO DE EFECTIVO NETO -----	98

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1: TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL ECUADOR	17
GRÁFICO N° 2: POBLACIÓN DE QUITO.....	18
GRÁFICO N° 3: SALARIO BÁSICO UNIFICADO	20
GRÁFICO N° 4: EMPAQUE.....	26
GRÁFICO N° 5: CAJA RECOMENDADA PARA EMBALAJE DE FRUTA MEDIDAS 60 X 40 X 30 CM.	27
GRÁFICO N° 6: IMPORTACIONES ECUATORIANAS.....	34
GRÁFICO N° 7: EXPORTACIONES GRANADILLA Y MARACUYA.....	36
GRÁFICO N° 8: PRODUCCIÓN DE GRANADILLA.....	37
GRÁFICO N° 9: FLUJO DEL PROCESO DEL PROYECTO.....	41
GRÁFICO N° 10: BALANZA COMERCIAL COLOMBIA-MUNDO.....	47
GRÁFICO N° 11: CADENA DE SUMINISTRO DE GRANADILLA.....	53
GRÁFICO N° 12: ESQUEMA DE LA EMPRESA.....	62
GRÁFICO N° 13: MATRIZ DE MACRO LOCALIZACIÓN.....	64
GRÁFICO N° 14: FLUJOGRAMA DEL PROCESO	66
GRÁFICO N° 15: LOGOTIPO DE LA EMPRESA	81
GRÁFICO N° 18: DISEÑO DE RED	90

RESUMEN EJECUTIVO

La granadilla es una fruta exótica, que no es tradicional en el Ecuador, y que podría ser considerada como excelente alimento debido a su alta cantidad de antioxidantes, vitaminas, minerales, e incluso beneficios para el sistema digestivo en general; por esto es recomendada incluso por médicos en diferentes dietas alimenticias como por ejemplo de mujeres embarazadas o primeras comidas de bebés.

Al no ser tradicional la granadilla en el país, no es un producto agrícola muy cultivado en este territorio, por esto es importada desde diferentes destinos entre los cuales se encuentra el vecino país del norte: Colombia, del cual se puede aprovechar su cercanía para traer dicho producto.

El presente proyecto pretende enmarcarse en la importación de granadilla desde Colombia, con el objetivo de comercializar dicha fruta en el mercado de Quito, ciudad capital llena de oportunidades comerciales que se ubica en el segundo puesto de población del Ecuador y que registra una creciente población anual, debido entre varios factores a la migración de pobladores de ciudades más pequeñas con el fin de estudios o trabajo.

Dicho mercado no consume el producto en la medida que podría hacerlo y quizá una de las razones más fuertes es la falta de comercialización de esta fruta en la ciudad, por tanto el proyecto realizó una investigación para verificar la demanda insatisfecha dentro de la capital, obteniendo resultados positivos, los cuales validaron el mercado destino y por supuesto, dan la oportunidad para crear una organización que se dedique a la importación y comercialización de la fruta en la ciudad de Quito.

Al estar tan cerca el productor de granadilla, se plantea que la vía de introducción de la fruta al país sea por medio terrestre hasta la aduana de Tulcán, una vez realizados los respectivos trámites locales se trasladará hasta el centro de acopio ubicado en Quito, de donde se realizará el contacto y logística de entrega a los diferentes clientes, que en gran parte deberían ser mayoristas de alimentos.

ABSTRACT

The passion fruit is an exotic fruit, which is not traditional in Ecuador, and that could be considered excellent food because of its high amount of antioxidants, vitamins, minerals, and even benefits for the digestive system in general, for this is recommended even by physicians in different diets such as pregnant women or babies first meals.

Not being traditional passion fruit in the country, not a highly cultivated agricultural product in this territory, so is imported from different destinations among which is the northern neighbor Colombia, which you can take advantage of its proximity to bring that product.

This project aims framed in importing passion from Colombia, with the aim to commercialize the fruit in the market of Quito, the capital city full of opportunities that lies in the second population of Ecuador, and recording a growing population year, because of various factors to the migration of people from smaller cities in order to study or work.

This market does not consume the product as long as I could, and perhaps one of the strongest reasons is the lack of marketing of this fruit in the city, so the project conducted an investigation to verify unmet demand within the capital, Positive results were obtained, which validated the target market, and of course give you the opportunity to create an organization that is engaged in import and marketing of fruit in the city of Quito.

Being so close to the producer of passion, it suggests that the route of introduction of the fruit to the country either by land to the office of Tulcán, after making the necessary procedures will be transferred to local storage center located in Quito, of where there will be contact and delivery logistics to different customers, which should be largely food wholesalers.

KAY KAN SHUK UCHILLA KAMA

Granadilla kan shuk fruta ashtaka exótica, que na kan kay llakta Ecuadormanda, y kayta ucshan shuk micuna paypa ashtaka alli antioxidantes, vitaminas, minerales y allí kan ñucandu sistema digestivopa, chainanda yuchack kuna micuchu sachan kay hutaba, alli kapi warmi ungunashakunapa o wawa llullukunapa.

Na cainapa kashpa granadilla, na canshuk shuk moducho agrícola kay llaktapi, chaimanda chayamun shuk llaktamanda y chay destinocunapi tiajuk ñucanchi vecino llacta Colombia, y caimandak allí kan apanungapack kay productora.

Kay kanu kan inanalla kan llactamanda apamuitak ucsharinga granadillata llakta Colombiananda, shuklla yuyaywa que kan jatuna Mercado de Quitopi kay llanta kan ashtaka alli jatungapa poque can ishkey llakta mas importante kay Ecuadormanda y licuchin shuk viñaita ashtaka de gentita wata wata, kay pasa porque ashtaka genticuna shuk lado cunamanda challan causangapack, yachajungapak o yakangapak.

Kay mercado na micuncho kay productota imasha micurin shuk frutakunata, y chaimanda kan shuk razon ashtaka shinshi jatuna kay llaktapi, chaimanda rurarcanchik shuk investigacionta ricungapack imanalla tian genticuna insatisfechos kay capitalpi y tancanchik alli resultadota y cay kuna allichirka kay mercadota, y kan shuk oportunidad churangapak shuk organizaciota que shinakuk karu llaktamanda apamunatak y jatunata kay lutata llakta Quitopi.

Caimandak productor ladopi, ricunchik que apamunacan kay hutata hactak Colombiamanda medio terrerstrepi hasta aduana Tulcanpi, tucuy tramitecunata rurashpa cachashuk centro de acopio que tiañuk Quitopi, y chaimanda rurashuk contacto logístico jakungapak shuk, shuk dientecunama que ashtaka kanga jatun jatudurkuna.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación nace con la iniciativa de satisfacer una necesidad de consumo en el mercado ecuatoriano, mediante la importación de la granadilla desde el país de Colombia, con el propósito de comercializar dicha fruta en la ciudad de Quito.

Capítulo I, se analizó el problema de investigación existente en el mercado de Quito, puesto que la fruta es consumida a grandes cantidades y a precios muy elevados, por este motivo existe el desabastecimiento de la granadilla colombiana en el mercado ecuatoriano.

Capítulo II, se realizó una investigación preliminar con proyectos ya realizados de exportación e importación de granadilla, para saber cuáles son las ventajas y desventajas al momento de importar esta fruta.

Capítulo III, en el estudio de mercado se establecerá las especificaciones necesarias para poder determinar una demanda insatisfecha, que ayude a saber la cantidad adecuada de importación; se realizó un análisis del producto.

Capítulo IV, se desarrollarán las conclusiones y recomendaciones en base al estudio de mercado y;

Capítulo V, se procedió a realizar el estudio técnico del proyecto, se analizó las necesidades de la planta, su capacidad de instalación, los flujogramas de los procesos del producto; además se investigó los requisitos de importación necesarios y toda la documentación para la puesta en marcha del proyecto. Dentro de este capítulo también se realizó un estudio financiero el mismo que ayuda a determinar costos, ingresos; se estableció una evaluación económica que permite determinar la factibilidad del proyecto, con indicadores económicos como son: VAN, TIR, periodo de recuperación, y se culmina este estudio con las conclusiones de la propuesta.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A través del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP, 2011), se puede conocer que en el país, se cultiva la granadilla en algunas provincias como: Pichincha, Tungurahua e Imbabura. Sin embargo Tierra a Dentro, en su artículo *El Cultivo de Granadilla* menciona que es un producto que requiere de muchos cuidados ya que se trata de una fruta bastante delicada. Por este motivo los costos de producción son bastante altos lo que hace que la venta de este producto sea de igual forma a costos elevados, así lo afirma Pedro Arteaga, productor de la zona de Pimampiro (05/2012), lo que muchas veces ha provocado un desabastecimiento en el mercado mayorista de la ciudad de Quito. Es importante mencionar que la granadilla es un alimento que gracias a sus propiedades, ayuda en la rehabilitación de enfermedades como las úlceras (Vida Sana, 2012). Esta enfermedad se registra en 50 personas cada año según datos estadísticos del Ministerio de Salud Pública.

Los comercializadores de granadilla importada desde Colombia, no permiten el posicionamiento de la fruta en el mercado de Quito debido a su empirismo, si bien es cierto lo realizan en base a su experiencia pero no existe una estrategia técnico científica que permita el posicionamiento de la granadilla. (Ecuador, 2011).

Actualmente se puede observar el crecimiento de la demanda de esta fruta exótica puesto que tiene altos nutrientes y propiedades curativas, por lo cual se puede mencionar que la aplicación de este proyecto sería importante para la ciudadanía quiteña. Los mayoristas hacen que no exista una comercialización en forma eficiente y no puedan realizar ventas de su producto, por este motivo existe el desabastecimiento de la granadilla en el mercado mayorista de la ciudad de Quito.

Cabe señalar que los comerciantes minoristas no poseen las técnicas de negociación como preparación, acuerdos, desarrollo, para realizar las ventas adecuadas, ya que están buscando solamente el beneficio inmediato de la transacción, es por esta situación que se produce el encarecimiento de esta fruta.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la demanda de granadilla en el mercado mayorista de Quito para su comercialización desde el sector de Guaitarilla departamento de Nariño?

1.3 DELIMITACIÓN

Tabla 1: Delimitación del Proyecto

Objeto de Estudio	Demanda
Sujeto de Estudio	Comercialización
Área geográfica	Ciudad de Quito/ Guaitarilla Dto. Nariño
Tiempo estimado	10 meses
Grupo social	Ofertantes del producto Guaitarilla Dto. Nariño / Mercado mayorista de Quito

Fuente: Propia

Elaboración: Manolo Hernández

1.4 JUSTIFICACIÓN

Según un estudio de la granadilla colombiana se determina que existe buena calidad debido a un mejor calibre y sabor en el producto según Asociación Hortifrutícola de Colombia, (ASOHOFRUCOL, 2009), por otro lado los precios del producto son más rentables de la granadilla colombiana aun cuando esta es importada así lo manifiesta Ana Ayala comerciante del sector (12/2012). Por lo que es importante investigar la demanda existente de la

granadilla en el mercado ecuatoriano importada desde Colombia, para el flujo comercial de esta fruta evitando el encarecimiento y precios elevados debido a una comercialización estratégica.

A través de la comercialización de granadilla se genera un impacto económico positivo debido a que permite satisfacer parte de la demanda y desarrollar mejores fuentes de empleo de las personas involucradas a nivel de toda la cadena generadora de distribución, dentro de las actividades lícitas o permitidas por la ley. (CARCHI NOTICIAS, 2011), además que la existencia de una fruta en mayor cantidad ayudará a que no exista abusos en el precio de comercialización lo que beneficia positivamente al consumidor final.

Teniendo en cuenta que esta fruta va a ser importada desde Colombia, se va a trabajar en estrategias de comercialización bajo la estricta vigilancia de Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD), dando así credibilidad y respetando la producción nacional, en el sentido que no ingresará al país importador "Ecuador" ninguna clase de bacteria o alguna contaminación para la producción agrícola, ni para el mercado mayorista de Quito. (AGROCALIDAD, 2009).

Conservar la calidad deberá ser una de las estrategias fundamentales para el nuevo proyecto dado que un precio cómodo sin calidad, no permite establecerse en el mercado: mientras que un precio cómodo con calidad ayuda y forma parte de una estrategia de competitividad.

Por las grandes ventajas que genera la importación de la granadilla nace la idea de comercializar la granadilla colombiana en la ciudad de Quito. Cabe recalcar que dicha fruta es más barata importándola, ya que su producción genera grandes costos en el país.

Es importante investigar las estrategias de comercialización de la granadilla importada desde Colombia pues fundamentado científicamente podrá generar nuevas fuentes de trabajo dentro de las actividades del comercio exterior, y el posicionamiento en el mercado de Quito garantizará el flujo

comercial de esta fruta evitando el encarecimiento y precios elevados debido a una comercialización estratégica.

A través de las estrategias de comercialización de granadilla se genera un impacto económico positivo debido a que permite desarrollar un mejor nivel de vida de las personas involucradas a nivel de toda la cadena generadora de distribución porque se crea nuevas fuentes de empleo, dentro de las actividades lícitas o permitidas por la constitución.

Mediante el posicionamiento en el mercado de Quito los beneficiarios en una fase inicial serán las personas que intervienen de forma directa en las actividades de comercialización, pero de forma gradual el beneficio económico se extiende hacia el resto de la provincia y del país. (CARCHI NOTICIAS, 2011)

Existe un creciente interés mundial, nacional, regional y local por consumir productos naturales, que tengan altos valores nutritivos y de agradable sabor; entre estos productos destacan las frutas. El objetivo del presente estudio es la comercialización de la granadilla orientado al mercado local para cubrir la demanda insatisfecha y captar un porcentaje de la demanda potencial en la población del mercado mayorista de Quito.

El impacto comercial es de gran importancia, pues las estrategias de comercialización permitirán una fluidez comercial para mi proyecto al estar posicionados en el mercado de Quito y la venta más directa desde Colombia permitirá bajar los precios de mercadeo de productos similares de los países que introducen este producto. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2007)

Conservar la calidad, deberá ser una de las estrategias fundamentales para el nuevo proyecto dado que un precio cómodo sin calidad no permite establecerse en el mercado; mientras que un precio cómodo con calidad ayuda y forma parte de una estrategia de competitividad.

Por las grandes ventajas que genera la importación de la granadilla nace la idea de comercializar la granadilla colombiana en la ciudad de Quito. Cabe

recalcar que dicha fruta es más barata importándola, pues su producción genera grandes costos en el país.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar la demanda de granadilla en el mercado mayorista de Quito para la comercialización desde Guaitarilla Colombia.

1.5.2 Objetivo específico

- Fundamentar bibliográficamente la demanda y la comercialización.
- Diagnosticar la oferta, la demanda y la comercialización requeridas para ingresar al mercado mayorista de la ciudad de Quito por parte del sector productivo de Colombia.
- Diseñar un estudio de factibilidad para la comercialización de la granadilla que permita cubrir parte de la demanda en el mercado mayorista de Quito.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En el trabajo realizado por Gabriela García Velásquez, la granadilla, conocida como una de las frutas de la pasión, es un producto muy comercializado en la ciudad de Quito por sus características nutritivas, y es Colombia uno de los principales países productores de la fruta por lo cual se analizarán ciertos estudios realizados con anterioridad para fundamentar la presente investigación:

- **Exportación de granadilla al mercado Alemán 2009**

La investigación se realiza para conocer la factibilidad de exportar granadilla al mercado de Alemania, además de conocer la oferta exportable de Ecuador para abastecer la demanda insatisfecha encontrada luego de realizar un estudio de mercado. Este estudio demuestra los beneficios tanto económicos como sociales, no solamente para los autores sino también para la economía del país ya que en él se evidenciará la potencialidad de este producto en el mercado Alemán (García, 2009)

- **Exportación de granadilla en estado natural (fresca) al mercado canadiense periodo 2010-2019**

La mayor cantidad de granadilla que se produce en el Ecuador es para la venta en el mercado interno y muy pocas cantidades son para la exportación, razón por la cual este proyecto contribuye a aumentar las exportaciones y por ende a mejorar el desarrollo económico del país. Puesto que Ecuador es un país rico; ya que su clima y suelo son favorables para el cultivo de una diversidad de productos agrícolas; se ha considerado a la

granadilla como la mejor opción para el crecimiento económico del Ecuador. (Luna, 2010).

Los estudios presentados anteriormente ayudarán al autor de la presente investigación a tener una idea más clara del tema de estudio. Puesto que ofrece información que ayuda a fundamentar que el proyecto en curso brindará beneficios a los comercializadores de la fruta en Quito, facilitándoles el proceso de importación.

2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Es respaldar su funcionamiento en base a normas, reglamentos y leyes que rigen la soberanía de una nación. En el Ecuador el ámbito legal esta primero regido por la Constitución, los códigos y sus reglamentos los cuales se convierten en una forma de asegurar a los ecuatorianos y ecuatorianas trabajar de una manera tranquila, cobijados bajo el amparo del estado ecuatoriano.

Los diferentes organismos del país, que regulan el diario convivir entre personas naturales y empresas, organizaciones y asociaciones, lo que hace factible el encaminarse hacia actividades de tinte económico, cobijadas por las entidades reguladoras del país, los mismos que se sometan a las diferentes leyes y reglamentos nacionales o supranacionales vigentes para poder realizar estas actividades.

Este trabajo de investigación tiene su fundamentación legal, para poder realizar la actividad de importación en las siguientes fuentes legales:

Tabla 2: Fundamentación Legal

ECUADOR	
DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN
Constitución Política del Ecuador	Art. 306.- Propicia las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo

	económico y social de comercializadores.
Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013	Auspiciar la igualdad, cohesión e integración social y territorial, en la diversidad.
	Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas.
Plan Regional Zona 1	Orientar el proceso productivo para asegurar la oferta y demanda de alimentos, para su comercialización.
Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI)	Art. 147.- Importación para el consumo.- establece que los productos importados pueden circular libremente en el territorio nacional luego del pago de los derechos e impuestos a la importación
Acuerdo de Cartagena	Es el que impulsa la libre circulación de bienes y servicios y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias, entre sus países miembros los cuales forman la Comunidad Andina CAN. Decisión 416 y 417 de la CAN para el Certificado de Origen, y la Decisión 515 para la obligatoriedad del certificado Fitosanitario
COLOMBIA	
DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN
Ministerio de Comercio Exterior (MINCOMEX)	Art 2. Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y en particular las exportaciones.
	Art 3. Las importaciones y exportaciones de bienes, tecnología y servicios se realizarán dentro del principio de libertad de comercio internacional en cuanto lo permitan las condiciones coyunturales de la economía.
Estatuto Aduanero	Art 265. Regula la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas, del territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país.

Elaborado por: Manolo Hernández

Este trabajo de investigación tiene su fundamentación legal, para poder realizar la actividad de importación.

2.3 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

El proyecto se verá enfocado en tres teorías:

Tabla 3: Fundamentación filosófica

Nº	TEORÍAS	CARACTERÍSTICAS	RELACIÓN CON EL TEMA DE INVESTIGACIÓN
1.-	Comercio (Teoría de la globalización Krugman y Actualización de la teoría clásica de Adam Smith por Michael Porter)	Ventaja absoluta/ Ventaja Comparativa	Los consumidores en todas las naciones pueden acceder a una mayor cantidad de productos en ausencia de restricciones comerciales. La Demanda inicial limitada en otros países desarrollados hace que las exportaciones sean más atractivas que la producción.
2.-	Económicas	Capital Humano	Es importante destacar que cuando se habla de capital en economía nos referimos a capital productivo, es decir, a medios de producción: maquinaria, herramientas, fábricas, etc.
3.-	Administración	Recursos económicos	Definir un proceso administrativo que permita una comercialización con mayor ventaja en el mercado mayorista.

Fuente: Expansión.

Elaborado por: Manolo Hernández

La dificultad que tienen los comercializadores de granadilla al momento de vender su producto es el desconocimiento de las estrategias de comercialización las cuales les podría permitir tener una estabilidad comercial en Quito, sin necesidad de buscar nuevos compradores cada vez que realizan importaciones, y obtener mayor utilidad en su transacción, por lo que este proyecto se enfoca al modelo propositivo que plantea la Universidad Politécnica Estatal Del Carchi UPEC “Formar profesionales humanistas, emprendedores y competentes, poseedores de conocimientos científicos y tecnológicos; comprometida con la investigación y la solución de problemas del entorno para contribuir con el desarrollo y la integración fronteriza”.

El proyecto se enfoca principalmente en comprobar si el desconocimiento en cuanto a la venta de granadilla de una manera sistemática, afecta en la aplicación de estrategias de comercialización de granadilla importada desde Guaitarilla Colombia, lo que incluye las estrategias de comercialización

internacional basadas en la demanda del producto en la ciudad de Quito específicamente en el mercado mayorista.

2.3.1 Vocabulario Técnico

Para una mejor comprensión del tema de estudio es necesario definir dos variables, las cuales se mencionan a continuación:

- **Demanda**

Se entiende por demanda a la cantidad de productos y servicios que pueden ser adquiridos en el mercado a un precio determinado por los ofertantes, aun cuando se conoce que son los ofertantes quienes poseen el poder de manejar los precios que se establecen para ciertos productos y servicios, también es necesario considerar el poder de negociación que tienen los demandantes cuando existe una gran oferta en el mercado (ECONOMIA, 2009).

Para este proyecto se considera como demanda a los consumidores de granadilla ubicados en la ciudad de Quito donde se pretende comercializar el producto.

- **Comercialización**

Se la conoce como un conjunto de actividades que se realizan para hacer llegar los productos o servicios de una determinada empresa a los consumidores o clientes finales.

Se pueden establecer estrategias que ayuden a posicionar un producto en un determinado mercado, para llevar a cabo el proceso de comercialización, que consiste en el intercambio entre el ofertante y demandante de productos por una cantidad de dinero previamente establecida (ECONOMIA, 2009).

Para el presente proyecto se establece la comercialización de la fruta en la ciudad de Quito bajo dos formas:

Directa: el producto será entregado a los consumidores por el importador

Indirecta: el producto será entregado a intermediarios como supermercados, tiendas y demás para que luego sea adquirido por el consumidor.

2.4 IDEA A DEFENDER

El estudio de factibilidad para la comercialización de granadilla desde Colombia, permitirá satisfacer parte de la demanda en el mercado mayorista de Quito.

2.5 VARIABLES

2.5.1 Variable Independiente

Demanda.

2.5.2 Variable Dependiente






Comercialización.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Tabla 4: Metodología de la Investigación

	COMPONENTES
3.1 METODOLOGÍA	<p>La metodología es una de las etapas específicas del proyecto que parte de una posición teórica y conlleva a una selección de técnicas concretas o métodos, acerca del procedimiento para realizar las tareas vinculadas con el trabajo final de grado, es decir la preparación, acuerdos, desarrollo, concesiones.</p>
3.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	<p>La presente investigación se realizó bajo la modalidad cualitativa y cuantitativa porque mediante su estrategia permite conocer los hechos, procesos, estructuras en su totalidad, y cuantitativa porque permite evaluar los datos obtenidos de la investigación a través de las cuales se obtendrá resultado del análisis de las causas que han originado la comercialización de granadilla importada desde Colombia.</p> <p>Mediante la investigación de campo y documental se podrán desarrollar estrategias de comercialización de granadilla importada desde Colombia hacia los mercados de Quito, considerando que será un modelo operativo viable para la solución de problemas, requerimientos y necesidades de los consumidores.</p> <p>Las dos modalidades se las aplicó simultáneamente en el desarrollo del estudio de mercado y en el diseño de la propuesta.</p>
3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN	<p>El proyecto se ejecutó mediante investigación documental, que dio la pauta para escoger las fuente de información tanto primarias como secundarias, al terminar este proceso de selección, clasificación, ordenación, sistematización y análisis de información recolectados por la investigación realizada, se procedió a aplicarla en un estudio que permita conocer la comercialización de la granadilla importada de Colombia para satisfacer la demanda en los mercado de Quito.</p> <p>Se recurrió además a una investigación de campo para determinar la demanda insatisfecha que tiene los</p>

	<p>mercados de Quito, con la información obtenida permitirá diagnosticar la cantidad de granadilla que demanda el país importador.</p>
<p>3.4 POBLACIÓN</p>	<p>COLOMBIA: Ofertante</p> <p>Sector: Guaitarilla Departamento de Nariño – Colombia, tipo de producto: frutas granadillas, población: número de personas o asociaciones integrantes.</p> <p>Estudio mediante Indexamundi, Trademap, Foostat, AGROCALIDAD y MAGAP.</p> <p>Quito - ECUADOR: Grupo objetivo</p> <p>Ciudad: Quito, población comerciantes de frutas del mercado mayorista de la ciudad de Quito.</p> <p>En lo que respecta al canal de comercialización, tomando en cuenta los principales supermercados y/o cadenas de supermercados, autoservicios existentes en la ciudad de Quito – Ecuador:</p> <ul style="list-style-type: none">  Mercados Mayoristas (San Roque, Central, Santa Clara, etc.)  Supermaxi  Tía  Santamaría  Akí

Fuente: Investigación de mercado
 Elaborado: Manolo Hernández

3.5 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Se realizará la operacionalización en base a la idea a defender propuesto:

IDEA A DEFENDER: El estudio de factibilidad para la comercialización de granadilla desde Guaitarilla Dto. Nariño Colombia, para satisfacer la demanda en el mercado de Quito.						
VARIABLES	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
DEMANDA	ENTORNO	• Factores socioeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo está constituida la población de Quito? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la producción de la granadilla? ¿Cuál es el índice inflacionario de la importación y exportación de granadilla? 	Recolección de información	Fuentes Secundarias	Internet: archivos, sitios web.
		• Factores económicos	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la política comercial frente a las importaciones? 			
		• Factores legales	<ul style="list-style-type: none"> ¿Existen barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de granadilla? 			
	MERCADO	• Perfil del consumidor	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son los potenciales consumidores? 			
	PRODUCTO	• Importaciones	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación actual de las importaciones? ¿Existe producción nacional? ¿Cuál es la demanda insatisfecha? 			
DISTRIBUCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Canal de distribución Sistema de comercialización 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el canal de distribución adecuado? ¿Qué término de negociación es la adecuada para comercializar el producto? 				
VARIABLES	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
COMERCIALIZACIÓN (OFERTA)	ENTORNO	• Factores sociales	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la política comercial frente a las importaciones (acuerdos comerciales)? 	Información de internet	Registros	Internet: archivos, sitios web.
		• Factores legales	<ul style="list-style-type: none"> ¿Existen barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación de granadilla? 			
		• Factores Socioeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? 			
	PRODUCTO	• Características del producto	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál son las características del producto? ¿Cómo se calcula el costo de producción de la granadilla? 	Recolección de información	Cuestionario	Productores
	LOGÍSTICA	<ul style="list-style-type: none"> Canal de Distribución Red de transporte Proceso logístico 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son las características de embarque? ¿Cuál es la red de transporte adecuada la importación? ¿Cuáles son los costos en origen, transporte y en destino? 	Propuesta		
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD		<ul style="list-style-type: none"> Estudio técnico Estudio financiero Proceso logístico 	Propuesta			

Fuente: Lerma y Márquez (2011)

Elaboración: ECEYNI

3.6 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

La recolección de información para la presente investigación se realizó mediante fuentes secundarias, en las cuales se utilizó información bibliográfica especializada, páginas web, folletos, entre otros.

A través de esta fuente de recolección se determinó los posibles competidores y algunos aspectos de la propuesta como son las características de embarque, red de transporte entre otras.

3.7 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Los datos recogidos en la investigación serán procesados de la siguiente manera:

La información fue obtenida principalmente vía internet puesto que el país de importación será Colombia, para su posicionamiento en los mercados mayoristas de Quito, también en libros y documentos que consoliden la información reunida para la sustentación del trabajo final de grado.

Se utilizará la estadística descriptiva. La cual consta del siguiente proceso:

- ✓ Selección de mercado para ser estudiado.
- ✓ Elaboración de tablas de importación, exportación y proyección.
- ✓ Representación gráfica de los resultados, mediante la elaboración de gráficos de punto de equilibrio
- ✓ Se realizó un análisis de resultados.
- ✓ Se interpretó cada uno de los ítems, y se realizó las conclusiones y recomendaciones.

3.8 ANÁLISIS SITUACIONAL PAÍS IMPORTADOR

3.8.1 Factores socioeconómicos

A través de los factores socioeconómicos se puede determinar la situación actual del país exportador para lo cual se tomará en cuenta los siguientes factores:

Tabla 5: Indicadores básicos Ecuador

INDICADOR	VALOR
PIB (en miles de dólares 2012)	84.348.029
Tasa de Variación PIB (enero 2013)	3.98%
PIB per cápita anual(2012)	5.469
Riesgo país(puntos básicos) 2013	636
Inflación (2013)	3.01%
Población Ecuador (2013)	14.483.499
Tasa de crecimiento poblacional (est. 2012)	1.41%

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado: Manolo Hernández

De acuerdo a la conferencia organizada por la Cámara de Comercio de Guayaquil, el ex Ministro de Economía y Finanzas Fausto Ortiz, puntualizó:

El 2013 no va a ser un año boyante, de ahí que el Producto Interno Bruto (PIB) podría ubicarse en el 4.5%, y por tanto el PIB nominal sería de aproximadamente US\$ 90,000 millones. (Ortiz , 2013, parr. 1)

Por otro lado los niveles socioeconómicos clasifican a los hogares de acuerdo con sus particulares características sociales y económicas.

No obstante, para encasillar a una familia en determinado nivel, no debe tomar en cuenta solamente los ingresos de una persona, existen otros factores como son el nivel de instrucción, sus ocupaciones, la vivienda, la posesión de bienes y aparatos en el hogar, entre otros.

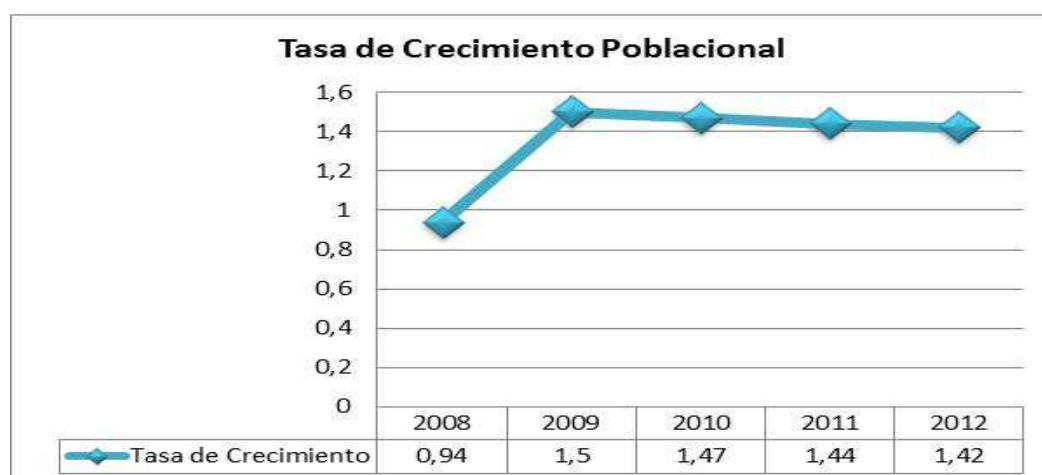
Tabla 6: Nivel socioeconómico

Nivel Socio Económico	% Población	Ingresos Familiares Mensuales	Ingresos Promedio	Parámetros Generales
Alto (A)	2.0%	\$3,001 o más	\$3,500	Excelente posición, todo lujo
Medio Alto (B)	4.5%	\$1,801 a \$3,000	\$2,400	Posición segura, algunas indicaciones de lujo, satisface todas las necesidades básicas
Medio Típico (C)	27.0%	\$801 a \$1,800	\$1,300	Satisface la mayoría de sus necesidades básicas
Medio Bajo (D)	40.5%	\$201 a \$800	\$500	Tiene dificultades y requiere mucho esfuerzo para cubrir sus necesidades
Bajo (E)	26.0%	Menos de \$200	\$150	Clase marginada, no cubre sus necesidades elementales

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Manolo Hernández

Gráfico N° 1: Tasa de crecimiento poblacional Ecuador



Fuente: Indexmundi

Elaborado por: Manolo Hernández

Según datos del INEC, el 75% de la población reside en los centros urbanos, mientras que el 25% habita en la parte rural del país. Los ecuatorianos están

concentrados principalmente en las regiones de la Costa y la Sierra.(PROECUADOR, 2013, p. 6)

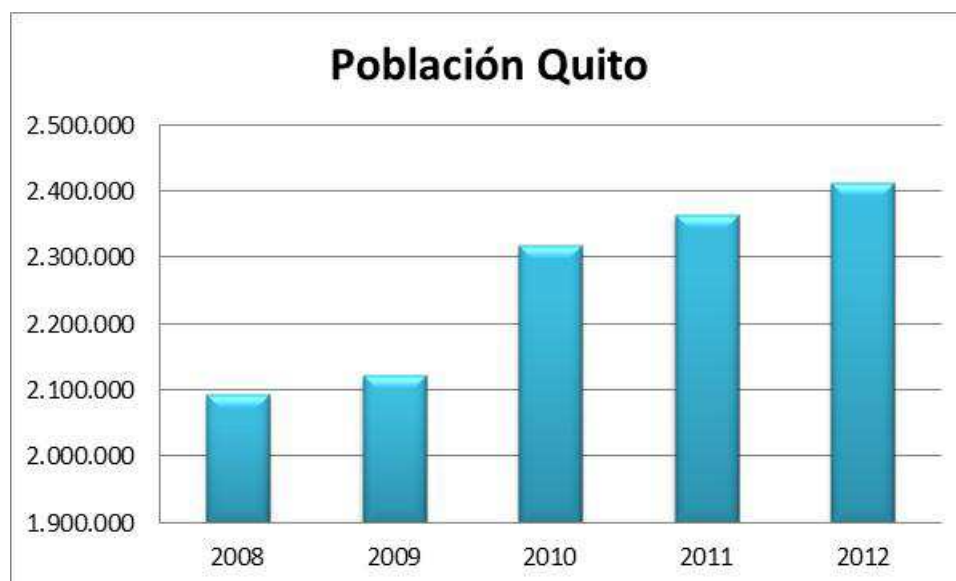
Tabla 7: Población de Quito

Quito	
Años	Población
2008	2.093.458
2009	2.122.594
2010	2.319.671
2011	2.365.973
2012	2.412.427

Fuente: INEC

Elaborado por: Manolo Hernández

Gráfico N° 2: Población de Quito



Fuente: INEC

Elaborado por: Manolo Hernández

La población del Quito se ha ido incrementando de 2.093.458 habitantes en el año 2008 a 2.412.427 habitantes en el año 2012; la tasa de crecimiento en el último periodo intercensal (2001-2010) se ha mantenido en una tasa de 2,2% promedio anual.

Para establecer la población de Quito que consume granadilla por ser una fruta rica en vitaminas y minerales, se ha tomado en cuenta los niveles socioeconómicos establecidos en la tabla 6 los cuales son medio típico, medio alto y alto generándonos un porcentaje de 33,5%, por lo tanto la población sería:

Tabla 8: Población que Consume Granadilla

Quito	
Años	Población Consume Granadilla
2011	792.601
2012	808.163

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Manolo Hernández

De acuerdo a datos del INEC:

Desde junio de 2007 hasta marzo de 2013, la Población Económicamente Activa (PEA) del Ecuador es más o menos unos 4,5 millones de trabajadores; en dicho periodo de tiempo, mientras los ocupados plenos subieron 449.071 puestos de trabajo, los subempleados y los desocupados bajaron 537.610. En términos relativos, la tasa de ocupados plenos aumentó en más 10 puntos porcentuales; por otro lado, la tasa de subempleo disminuyó más de 8 puntos porcentuales y la tasa de desempleados bajó más de 2 puntos porcentuales. (Fonseca, 2013, parr. 3)

De acuerdo a datos mencionados anteriormente, a marzo del 2013 se presenta una tasa de ocupación plena de 48,41%, una tasa de subocupación de 45,01% y una tasa de desempleo de 4,64%.

a) Calidad de Vida

Pabel Muñoz ex viceministro de Inclusión Económica y Social manifestó que el desarrollo que alcanzó Ecuador en términos de mejoramiento de la calidad de vida de la población, se debe en gran medida a la aplicación de políticas de Estado directamente relacionadas con la atención a la población en situaciones de vulnerabilidad; entre ellos niños, jóvenes, ancianos y personas con capacidades especiales. (El Telégrafo, 2011)

Las políticas sociales aplicadas en la actualidad para brindar un mejor servicio a la población son un referente para mejorar la calidad de vida de todos y cada uno de los habitantes del país.

b) Distribución de los ingresos

La fijación de sueldos y salarios que realice el Consejo Nacional de Salarios, así como las revisiones de los salarios o sueldo por sectores o ramas de trabajo que propongan las Comisiones Sectoriales, se referirán exclusivamente a los sueldos o salarios de los trabajadores sujetos al Código del Trabajo del sector privado. (SIISE, 2013, parr. 2)

Como se puede observar en la siguiente tabla el salario básico unificado ha ido aumentando desde el año 2007 hasta llegar en el año 2013 a un salario de \$ 318,00 dólares.

Tabla 9: Salario Básico Unificado

Salario Básico Unificado	
2007	170,00
2008	200,00
2009	218,00
2010	240,00
2011	264,00
2012	292,00
2013	318,00

Fuente: SIISE

Elaborado por: Manolo Hernández

Gráfico Nº 3: Salario Básico Unificado



Elaborado por: Manolo Hernández

3.8.2 Factores políticos y Legales

a) Política económica

Al tomar en cuenta las variables económicas, es posible evaluar la marcha global de un patrimonio específico. Para analizar este funcionamiento, hay que centrarse en el estudio de varias variables que nos permiten establecer objetivos concretos y diseñar una adecuada política económica, acorde a la realidad de nuestro país. El conjunto de políticas está integrado por varias medidas diseñadas por el gobierno destinado a influir sobre la marcha de la economía en su conjunto. (social, 2011) Estos objetivos suelen ser la inflación, el desempleo y el crecimiento, junto a estos, las autoridades económicas también se preocupan del presupuesto público, las cuentas con el sector externo y el nivel de endeudamiento de nuestro país.

Para poner en práctica las políticas macroeconómicas, las autoridades económicas emplean un conjunto de variables denominadas instrumentos de política económica, entre los que cabe destacar los impuestos, el gasto público, la cantidad de dinero y el tipo de cambio. Dependiendo de las circunstancias que experimente una economía se elaboran políticas, encaminadas a fortalecer, cambiar o ratificar políticas económicas aplicadas con anterioridad.

b) Política Fiscal

El Observatorio de la Política Fiscal es el encargado de obtener consensos nacionales para promover una política fiscal sostenible como fundamento esencial del crecimiento económico con mayor equidad y, en ese contexto, impulsar el desarrollo humano sostenible. Entre enero-abril 2013-2012, las recaudaciones tributarias a cargo del Servicio de Rentas Internas (SRI) crecieron 14 %, evolución por encima del crecimiento de la economía e inflación y que ya no tiene el impacto de la menor devolución del IVA y el aumento del impuesto a la salida de divisas, factores observados en 2012. Las recaudaciones del impuesto a la renta crecieron 12,8 % descontadas las devoluciones. Las retenciones mensuales aumentaron 14 %, los anticipos se reducen y las declaraciones anuales aumentan 11 %. (Observatorio de la Política Fiscal, 2013, parr. 1)

c) Acuerdos Comerciales Ecuador

En base a datos proporcionados por PROECUADOR el país mantiene acuerdos comerciales con:

Comunidad Andina
MERCOSUR
México
Cuba
Chile
Guatemala
Venezuela

Fuente: PROECUADOR

Elaborado por: Manolo Hernández

d) Balanza Comercial

El saldo de la balanza comercial es la discrepancia entre exportaciones e importaciones. Esta discrepancia o diferencia entre los productos que un país vende al exterior exportaciones, y los que compra a otros países importaciones, nos muestran dos tipos de resultados, la balanza negativa que es cuando existen más importaciones que exportaciones, y la balanza positiva que es lo contrario.

Tabla 10: Balanza Comercial de Ecuador

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	18.818.325	13.863.050	17.489.922	22.342.524	23.763.704
Importaciones	18.851.930	15.089.885	20.590.848	24.286.061	25.196.519
Balanza Comercial	-33.605	-1.226.835	-3.100.926	-1.943.537	-1.432.815

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Manolo Hernández

Hay un hecho muy claro y contundente: que el Ecuador ha mantenido un enorme déficit comercial entre los años 2008 hasta el 2012 ya que las exportaciones son menores a las importaciones.

Los resultados contribuyen a que el saldo de la balanza comercial total del país sea ligeramente negativo, el saldo de la balanza comercial de Ecuador reporta un déficit de 1.432.815 millones de dólares.

Tabla 11: Partida Arancelaria - Granadilla

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Percible	Autorización para Importar	Autorización para Exportar
0810901000	GRANADILLA, «MARACUYÁ» (PARCHITA) Y DEMÁS FRUTAS DE LA PASIÓN (PASSIFLORA SPP.)	SUBPARTIDA	KILOGRAMO NETO/LIQUIDO(kg)	SI	Habilitada	Habilitada

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Manolo Hernández

Tabla 12: Principales destinos de exportación de Colombia (2012)

Sub Partida Nandina	Descripción Nandina	País	Valor Miles US\$	Volumen Toneladas
0810901000	GRANADILLA, «MARACUYÁ» (PARCHITA) Y DEMÁS FRUTAS DE LA PASIÓN (PASSIFLORA SPP.)	Países Bajos	640.79	101.10
		Canadá	405.40	86.11
		Costa Rica	326.75	76.47
		Francia	358.24	66.22
		Alemania	270.44	43.86
		Brasil	175.68	26.20
		Portugal	116.84	20.41
		Reino Unido	82.28	18.12
		Bélgica	106.23	16.78
		Ecuador	38.84	14.23

Fuente: AGRONET

Elaboración: Manolo Hernández

Como se observa en la tabla 11, Ecuador ya se encuentra dentro de los principales destinos de las exportaciones de granadilla desde Colombia, por lo cual no se encuentra inconveniente en las relaciones comerciales que se pretenden conseguir con la nueva empresa.

e) Barreras Arancelarias y no Arancelarias

En cuanto a las tarifas arancelarias que se cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, en el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.(PROECUADOR, 2010, parr. 2), pero las importaciones tiene grabado un determinado Arancel, IVA, y el pago de Fodinfra, en el caso de la Granadilla el arancel es del 25% del valor en

aduana, el cual se lo libera con el certificado de origen de acuerdo a la Resolución 416 de la Comunidad Andina, el IVA es del 12% del valor en aduana, pero también este valor es liberado gracias al artículo 55 de la Ley de régimen tributario interno (LRTI) en su literal 1, por lo que el único valor que se cancelaría al estado por la importación de granadilla sería el 0.5% de la tasa Fodinfra.

Tabla 13: Barreras Arancelarias Ecuador

Barreras Arancelarias	Barreras No Arancelarias
Posición Arancelaria: 0810.90.1000 Granadilla (Passifloraedulisvarsims)	
Advalorem (25%)	Licencias previa a la importación
Iva (12%)	Normas de Origen, Certificado de Origen.
Fodinfra (0.5%)	Normas técnicas, normas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias, restricciones cuantitativas a las importaciones, son algunos de los típicos ejemplos de este tipo de restricciones a las importaciones.

Elaborado por: Manolo Hernández

ARANCEL NACIONAL INTEGRADO [Retornar](#) | [Consultas](#) | [Salir](#)

Arancel

Ingrese un criterio de Búsqueda para la Consulta

Partida : y/o Descripción :

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 08 :	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida Sist. Armonizado 0810 :	Las demás frutas u otros frutos, frescos
SubPartida Sist. Armoniz. 081090 :	- - Granadilla, `maracuyá` (parchita) y demás frutas de la p
SubPartida Regional 08109010 :	- - Granadilla, `maracuyá` (parchita) y demás frutas de la p
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0810901000-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 0810901000-0000-0000 :	

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	25 %
FDI	0,5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Decreto Ejecutivo 1458, R.O. 489s 16/12/2008
Es Producto Perecible	SI

[Convenios](#) | [Restricciones](#) | [Medidas](#) | [Excepciones](#) | [Historial de Tasas](#)

Fuente: Aduana del Ecuador

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Las importaciones de productos agrícolas y de origen animal (excepto productos industrializados) sólo pueden arribar a puertos y aeropuertos en donde AGROCALIDAD (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro) tenga dispuesto oficiales de cuarentena animal y vegetal, en relación a la Ley de Sanidad Animal y a la Ley de Sanidad Vegetal, e inocuidad alimentaria respectivamente. (PROECUADOR, 2013, p. 39)

f) Empaque, embalaje y etiquetas

La regulación aduanera ecuatoriana señala los siguientes lineamientos para los envases para alimentos:

- ✓ El envase debe tener una forma, capacidad y sello de cierre adecuados para su contenido.
- ✓ El envase debe estar hecho de los materiales correctos, en relación con la naturaleza físico-química de su contenido.
- ✓ Los envases deben garantizar la protección, conservación e identificación apropiadas durante la vida útil del producto.

Los materiales utilizados para los envases y empaques para los alimentos procesados deben estar de acuerdo a las condiciones establecidas para cada producto o grupo de productos en las Normas Técnicas Ecuatorianas (NTE). Por otro lado, el reglamento para el Manejo de los Desechos Sólidos establece que todo el material utilizado en los envases y empaques debe permitir el reciclaje. (PROECUADOR, 2013, pág. 40)

a) Certificado fitosanitario de exportación emitido por la ONPF del país de origen en el que se consigne que el producto está libre de: Colletotrichum spp, Leptoglossus gonagra, PassionFruit Virus. ; b) El producto estará contenido en cajas o empaques nuevos; c) Inspección fitosanitaria en el punto de ingreso al país. (AGROCALIDAD, 2009)

En cuanto al etiquetado el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) establece que el etiquetado de los productos debe ser en español, además deberá incluir el nombre de la empresa, dirección y teléfono, número de registro de la empresa, país de origen, unidad, peso neto y registro de sanidad si es requerido.

En la etiqueta se deberán incluir los siguientes datos y características, los cuales deben estar en la caja:

- ✓ Nombre del producto
- ✓ Marca comercial

- ✓ Razón social de la empresa
- ✓ Contenido neto en unidades del Sistema Internacional
- ✓ Tiempo máximo de consumo
- ✓ Forma de conservación
- ✓ Precio de venta al público (P.V.P.)
- ✓ Ciudad y país de origen

El procedimiento para obtener esta etiqueta se basa en presentar en el Instituto la etiqueta del país de origen con una copia de la misma y añadirle todos los datos anteriores conformando la etiqueta nueva, que será utilizada para la comercialización del producto en el Ecuador (PROEcuador, 2013, p. 41)

El material a utilizarse para el empaque es el cartón corrugado ya que este es el más utilizado para el empaque de frutas y hortalizas, esta caja deberá contener agujeros ya que esto permitirá la ventilación.

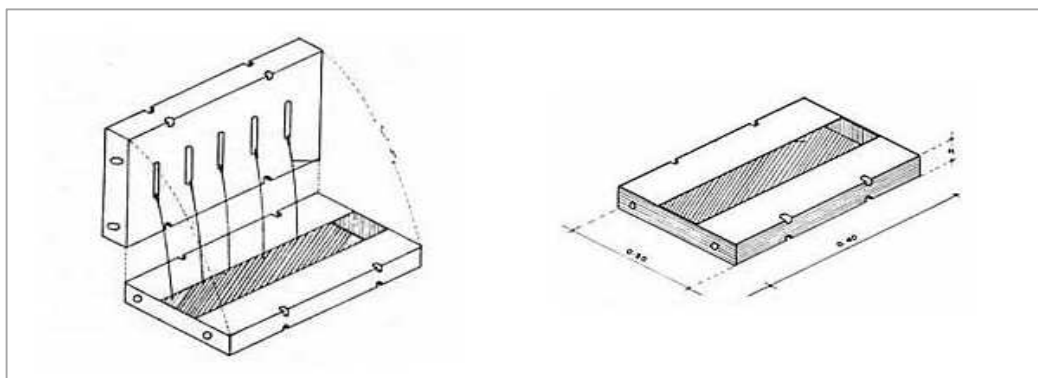
Gráfico N° 4: Empaque



Fuente: all.biz

Las dimensiones adecuadas para realizar el embalaje se basa en la (ISO 3394) la medida adecuada es de 60 cm x 40 cm y una altura variable, los embalajes realizados de acuerdo a esta norma permiten un aprovechamiento al máximo.

Gráfico N° 5: Caja Recomendada para embalaje de fruta medidas 60 x 40 x 30 cm.



Fuente: López M.

3.8.3 Factores Geográficos

Tabla 14: Infraestructura de transporte en Ecuador

Puertos	Aeropuertos	Infraestructura Vial
<ul style="list-style-type: none"> • Puerto de Guayaquil • Puerto de Esmeraldas • Puerto de Manta • Puerto Bolívar 	<ul style="list-style-type: none"> • Aeropuerto Mariscal Sucre - Tababela • Aeropuerto José Joaquín de Olmedo Guayaquil • Aeropuerto Eloy Alfaro 	<ul style="list-style-type: none"> • Troncal Pasto • Puente Rumichaca Tulcán • Ibarra • Quito

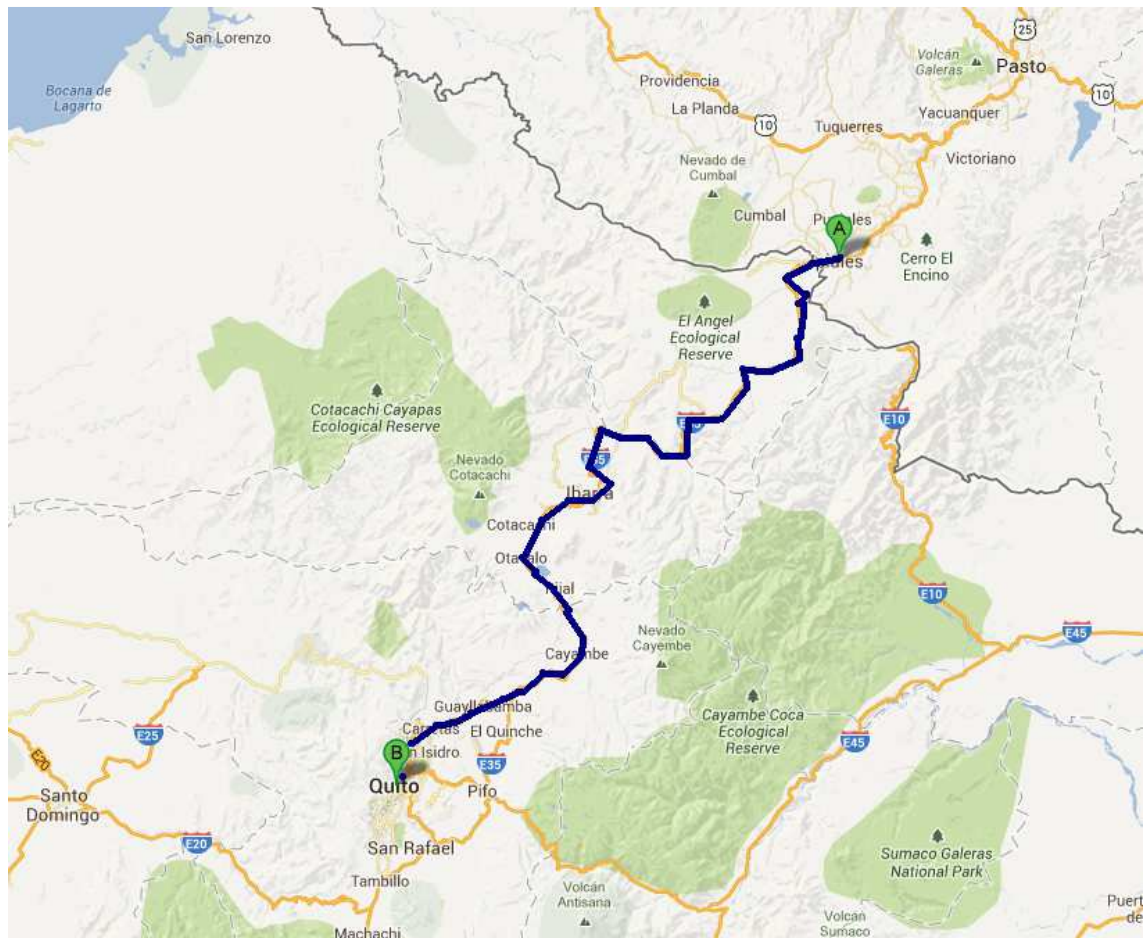
Fuente: Decisión 271 de la CAN

Elaborado por: Manolo Hernández

- **Vía Terrestre**

Se ha determinado que la mejor alternativa para importar desde Colombia es por vía terrestre, según la decisión 271 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en su artículo 2 literal a) “**Ejes Troncales**.- Los que permiten la interconexión continua, directa, económica y segura entre los países miembros, en condiciones de transitabilidad durante todo el año, para facilitar el transporte de personas y el intercambio comercial andino”. Y

artículo 3 inciso II) literal a) “Cúcuta- Bucaramanga- Socorro- Tunja- La Caro - Bogotá - Armenia - Alabrado- La Paila- Cali- Popayán- Pasto- Puente Rumichaca”. Igualmente el inciso III) del mismo artículo en su literal a) “Rumichaca- Tulcán - Ibarra - Quito-Aloag- Santo Domingo - Quevedo - Babahoyo - Guayaquil - Machala - Huaquillas”. Por lo cual se deberá usar el transporte de carga desde Ipiales Nariño a Tulcán, respetando todas las medidas de circulación y pasos de frontera en el Puente Internacional de Rumichaca dadas en la decisión 271 de la CAN.



Fuente: Google maps
Elaborado por: Manolo Hernández

3.8.4 Entorno Tecnológico

En cuanto al entorno tecnológico el Ecuador ha ido evolucionando en torno a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICs), tomado en cuenta que el comercio electrónico, las bases de datos, firmas electrónicas y las telecomunicaciones, pertenecen a las TICs.

La constitución del Ecuador señala en el capítulo segundo, derechos del buen vivir, en relación a las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones, que se deben mantener presentes no solo desde el punto de vista del ciudadano, sino también de empresa.

Por tal motivo el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, maneja esta tecnología; para corroborar basta revisar la lista planteada en su sitio web oficial:

ALIMENTOS FRESCOS Y PROCESADOS, con la finalidad de lograr crecimiento del sector, rentabilidad, variedad, posicionamiento mundial. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE, es un sector con potencial de desarrollo, por la ubicación geográfica del Ecuador, rutas de salida al océano atlántico y formas multimodales de transporte. (Guato, 2012, parr. 6)

Por lo tanto se puede determinar que el uso de las TIC en el Ecuador va en acrecentamiento.

3.8.5 Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO ECUADOR				
	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES SOCIECONÓMICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
PIB	Medio	2		
Inflación	Bajo	1		
Población	Alta	3		
Tasa de Crecimiento Poblacional	Medio	2		
Distribución de los Ingresos	Medio	2		
Nivel de Desempleo			Bajo	1
	SUMA	10	SUMA	1
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	1
FACTORES POLÍTICOS				
Política Fiscal	Medio	2		
Política Comercial	Medio	2		
Balanza Comercial			Alto	3
	SUMA	4	SUMA	3
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	3
FACTORES LEGALES				
Barreras arancelarias	Medio	2		
Barreras no arancelarias	Medio	2		
Envases, empaque y embalaje	Medio	2		

	SUMA	6	SUMA	0
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	0
FACTORES GEOGRÁFICOS				
Infraestructura de transporte	Alto	3		
Infraestructura en comunicación	Alto	3		
	SUMA	6	SUMA	0
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	0
FACTORES TECNOLÓGICOS				
Facilidad de acceso a la tecnología	Medio	2		
Velocidad en el desarrollo tecnológico	Medio	2		
	SUMA	4	SUMA	1
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	1
RESUMEN				
	OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
Factores Socioeconómicos	2		1	
Factores Políticos	2		3	
Factores Legales	2		0	
Factores Geográficos	2		0	
Factores Tecnológicos	2		1	
	Suma	10	5	
	Promedio	2	1	

Elaborado por: Manolo Hernández

Análisis del Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)

a) Factores socioeconómicos:

- Se establece que el PIB del Ecuador tiene un crecimiento del 3.5% determinándose de esta manera estabilidad para el país lo cual se considera una oportunidad de impacto medio.
- La inflación del país es del 3,01% lo cual establece que podría existir una baja capacidad de compra, por tal motivo se considera una oportunidad de bajo impacto ya que no existe riesgo de incrementar la inflación.
- La población de Quito se mantiene en aumento por lo tanto se considera una oportunidad de impacto alto.

- El crecimiento poblacional de Ecuador es del 1,41% por lo cual se puede determinar que el nivel de consumo puede incrementarse.

b) Factores políticos:

- La política fiscal del país constituye una oportunidad creciente ya que el país mantiene una adecuada recaudación tributaria mediante el observatorio de política fiscal
- La política comercial de Ecuador se considera como una oportunidad creciente ya que el país mantiene acuerdos comerciales bilaterales con algunos países como Colombia, es miembro de la Comunidad Andina de Naciones CAN, es miembro de la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), de la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo cual le permite mantener un desarrollo constante.
- Además Ecuador mantiene una economía regular que lo mantiene en octavo lugar en América latina luego de Brasil, México, Argentina, Colombia, Venezuela, Perú y Chile.

c) Factores legales:

- El Ecuador tiene un gobierno democrático el cual garantiza a través del tercer poder o sea el judicial, que toda persona pueda comenzar cualquier actividad económica. Barreras arancelarias existen, pero gracias a los factores políticos el Ecuador como los demás miembros de la Comunidad andina de Naciones (CAN) de acuerdo a la decisión 416 tiene privilegios arancelarios al presentar el certificado de Origen.
- En cuanto a las barreras no arancelarias se refiere a los certificados sanitarios y fitosanitarios los cuales son de fácil adquisición, por lo cual se considera como una oportunidad alta.
- El relación al envase, empaque y etiquetado requerido para ingresar a Ecuador no tiene mayor complicación por lo cual se ha considerado como una oportunidad alta.

d) Factores geográficos:

- La infraestructura de transporte y comunicación vial en perfecto estado que tiene el Ecuador le permitirá facilitar el tránsito de la mercadería amparado en la decisión 271 de la CAN utilizando los ejes troncales habilitados para transporte internacional y nacional por lo cual se considera a estos aspectos como una oportunidad de impacto alto.

e) Factores tecnológicos:

- En la parte tecnológica el Ecuador se encuentra evolucionando constantemente y esto le permitirá al país desarrollarse en el mercado por lo cual se considera a este aspecto como una oportunidad de impacto medio.

3.9 ANÁLISIS MERCADO

3.9.1 Perfil del consumidor

Para el análisis de los gustos y preferencias de los consumidores vale recalcar que estos partirán desde el factor de gustos y preferencias que es necesario analizar ya que influyen en los consumidores finales dependiendo las clases de frutas que consideren para que estos adquieran algún tipo de fruta en especial.

La granadilla que se importará está directamente dirigida a los comerciantes mayoristas de la ciudad de Quito, quienes se encargarán de distribuir a comerciantes minoristas en el Ecuador. Los comerciantes de Quito tienen una gran capacidad, en el poder de negociación para realizar sus ventas al público en general, ya que identifican grupos similares que consumen determinado producto.

Las principales características del consumidor son:

1. Edad, nivel socioeconómico, género, ocupación.
2. Confianza, percepción, valores, gustos, preferencias.
3. Tendencia al consumo, disposición, expectativas.

4. Actividades, intereses, opiniones y actitudes.

Hábitos de compra en Ecuador

Actualmente las decisiones de compra dentro de los hogares dependen del tipo de familia que las realice. El consumo de granadilla se recomienda para la estabilización de los nervios, ya que funciona como sedante o tranquilizante natural. Su jugo se usa como estimulante digestivo, también controla la acidez y ayuda a la cicatrización de las úlceras. Por lo que dos granadillas equivale a una porción de fruta adecuada para el consumo diario, puesto que la mayoría de los consumidores prefieren comprar las granadillas que se encuentren frescos y con su contextura limpia y sin ninguna cicatriz.

Hoy en día la granadilla se describe como un producto que se encuentra en su etapa de estabilidad que se basa en su mejoramiento de ventas, por lo que busca llenar el mercado con las importaciones de la misma hacia Quito, ya que a través de las nuevas tendencias y generaciones de consumidores se logra posicionar a la granadilla como una fruta de consumo regular para que estos mantengan la frecuencia de adquisición del producto ya que aportan nutrientes vitamínicos al cuerpo.

3.9.2 Oferta

a) Importaciones ecuatorianas de granadilla

El producto a importarse desde Colombia es la granadilla, para la cual se utilizara la siguiente partida arancelaria:

Posición Arancelaria: 0810901000Granadilla “Maracuyá” (Parchita) y demás frutas de la pasión (PassifloraSpp.)

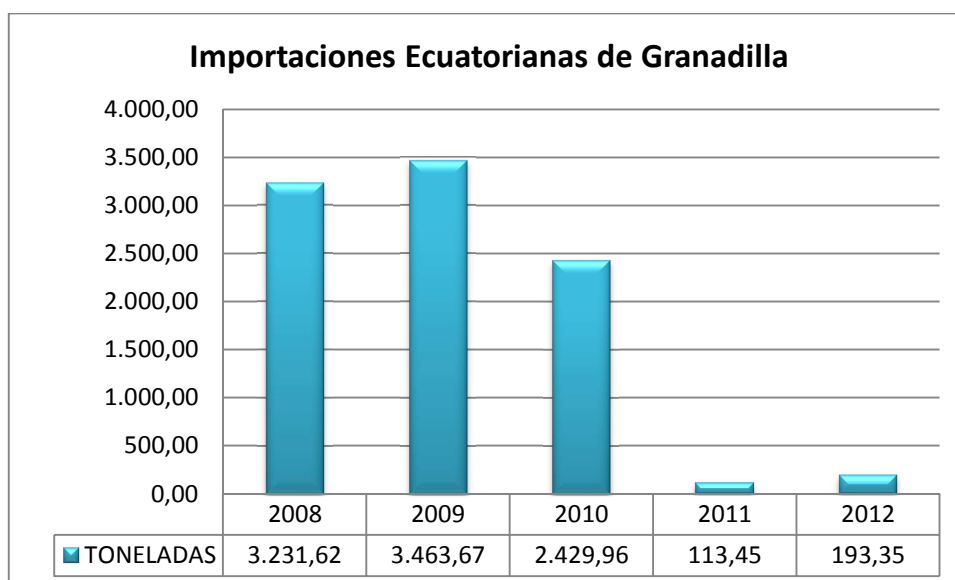
Tabla 15: Importaciones Ecuatorianas de Granadilla

PAÍS	2008		2009		2010		2011		2012	
	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR
Colombia	3.192,62	1.009,75	3.463,67	1.256,20	2.429,96	712,39	113,45	45,96	192,50	55,36
Chile	39,00	65,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,85	4,31
Total	3.231,62	1.074,75	3.463,67	1.256,20	2.429,96	712,39	113,45	45,96	193,35	59,67

Fuente: BCE

Elaborado por: Manolo Hernández

Gráfico N° 6: Importaciones Ecuatorianas



Elaborado por: Manolo Hernández

De acuerdo a la página del Banco Central del Ecuador, las importaciones Ecuatorianas de granadilla en el año 2008 fueron de 3.231,62 toneladas lo cual representa un valor CIF de 1.074,75, para el año 2009 se dio un acrecentamiento ya que se importó 3.463,67 toneladas, mientras que para el año 2010 se dio una disminución importándose 2.429,96 toneladas, en el año 2011 y 2012 se observa una clara tendencia a la baja en comparación con el año 2010, para el año 2012 las importaciones ecuatorianas de granadilla disminuyen a 193,35 toneladas lo cual representa un valor CIF de 59,67.

Las importaciones de este producto disminuyeron ya que en base a la resolución 466 emitida por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) se deben pagar aranceles como IVA y ADVALOREM para los productos perecederos. (COMEXI, 2009, p. 6-7).

b) Exportaciones ecuatorianas de granadilla

Las exportaciones ecuatorianas de granadilla han aumentado significativamente en el año 2011 y 2012 tanto en valor como en toneladas esto en comparación con los años anteriores, este incremento se da ya que la granadilla es una fruta exótica muy apetecida en los mercados internacionales.

Tabla 16: Exportaciones ecuatorianas de maracuyá y granadilla

PAÍS	2008		2009		2010		2011		2012	
	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR
Colombia	576,86	58,81	152,10	9,61	71,50	4,29	3.013,52	221,86	3.497,46	250,59
España	9,08	24,21	12,54	37,01	16,02	52,65	21,07	70,37	25,81	86,35
Estados Unidos	1,56	3,99	0,00	0,00	0,23	0,90	0,00	0,00	0,00	0,00
Alemania	2,16	3,88	0,01	0,01	3,06	7,20	5,31	12,24	17,93	53,78
Francia	0,03	0,11	0,00	0,00	16,93	49,89	21,67	54,70	34,12	63,18
Antillas Holandesas	0,02	0,02	0,02	0,03	0,02	0,05	0,03	0,09	0,04	0,10
Canadá	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	2,46	6,95	11,14	33,11
Suiza	0,00	0,00	0,86	3,15	2,99	9,47	0,00	0,00	1,04	6,32
Holanda Países Bajos	0,00	0,00	0,43	1,59	0,01	0,02	21,85	62,33	8,74	29,49
Italia	0,00	0,00	0,02	0,02	0,22	0,73	0,00	0,00	0,00	0,00
Reino Unido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00	0,00	0,05	0,19
Emiratos Arabes Unidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,05	0,41	1,17
China	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,03		
Singapur	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,01
Belgica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,75	7,44
Total	589,72	91,03	165,99	51,43	110,99	125,22	3.085,98	428,63	3.598,51	531,73

Fuente: BCE

Elaborado por: Manolo Hernández

Como se puede apreciar en la tabla anterior las exportaciones ecuatorianas de maracuyá y granadilla en el año 2008 fueron de 589,72 toneladas lo cual representa un valor FOB de 91,08; mientras que para el año 2009 – 2010 se dio una disminución exportándose 165,99 toneladas en el 2009 y 110,99 toneladas en el 2010, para el año 2011 se dio un incremento considerable se envió 3.085,98 toneladas y en el año 2012 se exporto 3.598,51 toneladas lo cual representa un valor FOB-Dólar de 531,63.

Del total de estas exportaciones la granadilla representa el 1,5% como se presenta a continuación:

Tabla 17: Exportaciones de Granadilla y Maracuyá

	2008 Toneladas	2009 Toneladas	2010 Toneladas	2011 Toneladas	2012 Toneladas
Total Exportaciones	589,72	165,99	110,99	3085,98	3598,51
Exportaciones de Granadilla	8,85	2,49	1,66	46,29	53,98

Fuente: SENAE

Elaborado por: Manolo Hernández

Gráfico Nº 7: Exportaciones Granadilla y Maracuya



Fuente: SENAE

Elaborado por: Manolo Hernández

Como se puede observar en el cuadro anterior las exportaciones de granadilla en el año 2008 fueron de 8,85 toneladas; para el año 2009 y 2010 estas exportaciones disminuyeron a 2,49 y 1,66 toneladas mientras que para el año 2011 se dio un incremento de 46,29 toneladas y para el 2012 se exporto 53,98 toneladas.

c) Producción nacional de granadilla en Ecuador

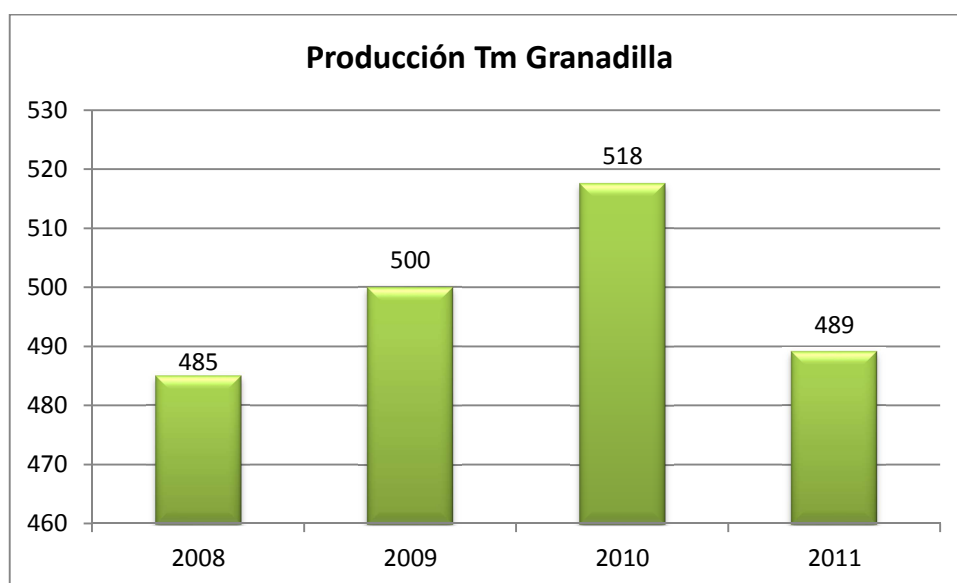
Tabla 18: Producción nacional de granadilla en Ecuador

Años	Producción Tm Frutas Tropicales	Producción Tm Granadilla
2008	9.700	485
2009	10.000	500
2010	10.352	518
2011	9.782	489

Fuente: Foastat

Elaborado por: Manolo Hernández

Gráfico N° 8: Producción de Granadilla



Elaborado por: Manolo Hernández

Como se puede observar en la tabla anterior la producción activa de la fruta de la pasión puede permanecer por más de siete años, de los cuales se considera que la granadilla ocupa el 0,05 % dentro de las frutas en Ecuador.

El costo del cultivo por hectárea fluctúa entre 2.500 a 8.000 dólares debido a la ubicación geográfica de cultivo y a las plagas existentes en la zona. (García, 2011, parr.23)

El cultivo de la granadilla tiene una amplia cobertura en la sierra ecuatoriana pero con cultivos que no superan un décimo de hectárea, especialmente en los valles bajos del callejón interandino:

Imbabura: Atuntaqui, Ibarra, Ambuquí, Pimampiro

Pichincha: Guayllabamba, Yaurqui, Nanegalito

Tungurahua: Patate, Baños, Pelileo

Chimborazo: Guano

Azuay: Gualaceo, Girón, Santa Isabel

Nueva Loja: Loja, Vilcabamba

La producción de esta fruta no cubre la demanda nacional del país, es por ello que se ve la importancia de la importación de la fruta de la pasión desde Colombia, para satisfacer la demanda en el mercado de Quito.

Tabla 19: Área Cosechada y Rendimiento Frutas Tropicales

Año	Área Cosechada (Ha)	Rendimiento (Hg/ Ha)
2008	1.650	58.757,88
2009	1.700	58.823,53
2010	1.704	60.751,17
2011	1.600	61.137,50

Fuente: Foastat

Elaborado por: Manolo Hernández

Como se puede observar en la tabla anterior el área cosechada de las frutas tropicales en el año 2011 es 1.600 Ha, dentro de esta área se encuentra la granadilla, generándose en este año un rendimiento por hectárea de 61.137,50.

d) Precios en el mercado

El mercado de la granadilla presenta características especiales en cuanto a precios, pues son muy fluctuantes y se rigen de acuerdo a la oferta y demanda del producto.

De acuerdo a información obtenida en el MAGAP, el Kg de granadilla se vende en 0,88 ctvs en el mercado de Quito, como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 20: Precios

Mercado	Precio \$/kg
Ambato EP-EMA	1,10
Riobamba EP-EMMPA	1,43
Santo Domingo de los Tsachilas	1,43
Quito MMQ-EP	0,88
Guayaquil-TTV	2,05
Latacunga	1,76

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Manolo Hernández

e) Competencia

La meta de cualquier organización es dar a los consumidores más valor que el que dan sus competidores. El valor es la diferencia entre lo que pagan los consumidores (con tiempo, dinero, y otros recursos) por un producto, en comparación con los beneficios que reciben.

Es importante el análisis de la competitividad con el fin de identificar la ventaja competitiva genérica defendible que una empresa puede

implementar en un mercado. Lo que el cliente quiere no es importante cuando existen una gran cantidad de empresas que ya están satisfaciendo sus deseos. Por ello para tener éxito una empresa debe orientarse a la competencia. La competencia y la estrategia competitiva dependen del tipo de estructura económica del sector. (Blackwell, 2012, parr.2)

En el Ecuador se ha considerado como competencia a las siguientes distribuidoras de frutas:

Tabla 21: Competencia

Empresa	Dirección
Agro comercial fruta fresca	Ubicado: Km 8/5 vía Daule
PROVEFRU GROUP	Ubicado: en el mercado mayorista de la ciudad de Quito.

Fuente: SENAE

Elaborado por: Manolo Hernández

f) Canal de distribución

La distribución varía por la forma de negociación, si es entregada en el cultivo o en la empresa comercializadora. Principalmente en esta región es vendida en el cultivo a intermediarios que llevan este producto a la capital del país. Los medios utilizados en la región no cumplen especificaciones de refrigeración exigidas y son llevados en camiones de carga hasta las plazas mayoristas y supermercados.

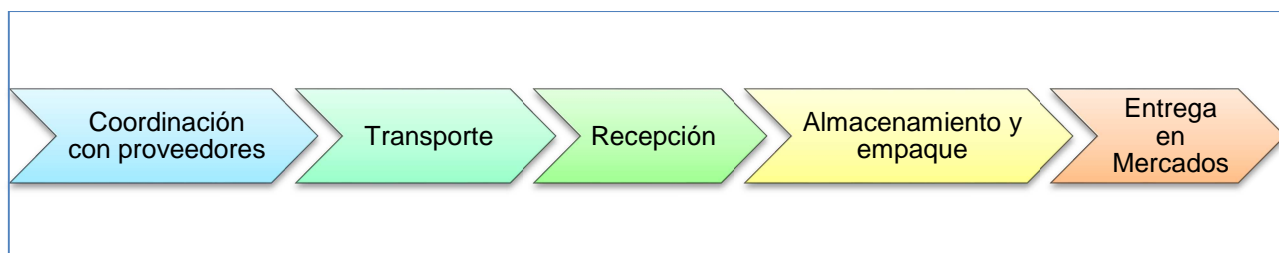
En Ecuador los canales de distribución, las fórmulas comerciales tradicionales como las tiendas de barrio y mercados, coexisten con novedosas fórmulas como los centros comerciales y los mercados mayoristas.

Existen terminales de transferencia de víveres en cada región, las que distribuyen a todos los mercados municipales de las distintas ciudades del país. En estos mercados se concentran varios comerciantes minoristas de distintos tipos de productos de consumo masivo, como frutas, verduras, arroz, es decir productos de la canasta básica familiar.

En la ciudad de Quito así mismo, existen grandes canales que abastecen a los consumidores, entre los principales supermercados se pueden indicar Supermaxi (para un segmento de la población de ingreso alto, Mi Comisariato, para un segmento medio-alto, y otros como AKI, Tía, Santa Clara, para un segmento bajo.

La concentración existente en la comercialización en el sector de la alimentación, el farmacéutico y el ferretero irán desapareciendo a favor de una situación de mayor competencia en el mercado, si bien los agentes económicos con mayores recursos son los que tienen más posibilidades de tener cuotas de mercado razonables. Los minoristas constituyen el sector más expuesto a estas nuevas tendencias y van a tener un comportamiento similar al que se ha producido en otros lugares: desaparecerán muchas tiendas minoristas y las que logren sobrevivir se irán especializando. El sector informal se mantendrá en los niveles actuales, siempre y cuando la situación económica no cambie.

Gráfico N° 9: Flujo del proceso del proyecto



Elaborado por: Manolo Hernández

3.10 ANÁLISIS SITUACIONAL DE COLOMBIA

3.10.1 Factores políticos y Legales

La política económica de Colombia para el 2013 se basa en los siguientes principios:

a) Política Monetaria

De acuerdo al Perfil Económico y Comercial de Colombia y al Ministerio de Relaciones Exteriores (2013), se establece lo siguiente:

La política monetaria colombiana debe evaluar el estado de la economía en cada momento del tiempo y su posible evolución en los siguientes cuatro a ocho trimestres. Este es el horizonte de tiempo en el cual los cambios en las tasas de interés de intervención se transmiten a las otras tasas de interés e impactan la economía. Por lo tanto, la política monetaria opera necesariamente bajo un ambiente de incertidumbre. A ello contribuyen los siguientes factores:

- La información sobre un buen número de variables económicas (por ejemplo, el PIB) está disponible con rezago y, en muchos casos, es sujeta a importantes revisiones y errores de medición.
- Otras variables importantes (como la brecha del producto o el crecimiento potencial de la economía) no son observadas y deben ser aproximadas a través de modelos e indicadores indirectos (Banco Central de la República de Colombia, 2013, parr.2).

b) Política fiscal

El Ministerio de Hacienda y Crédito Público es el encargado de definir, formular y ejecutar la política económica de Colombia (...) la postura en general neutra de la política fiscal prevista para 2013 es adecuada, y el presupuesto de 2013 es compatible con los planes de consolidación fiscal de mediano plazo (...) de igual forma, entró en vigor en enero de 2012 la Regla fiscal, norma por medio de la cual se busca una reducción gradual del déficit fiscal del Gobierno nacional y que éste último no supere cierto porcentaje del PIB. (...) El banco central colombiano elevó paulatinamente su tasa monetaria del 3% hasta dejarla en el 5,25% en febrero de 2012, sin cambios por el momento (Diario El Siglo, 2013).

c) Acuerdos Comerciales Suscritos por Colombia

Ecuador mantiene con Colombia el llamado Acuerdo de Cartagena, en que se acogen al programa de liberación especial para Ecuador de acuerdo a la decisión 416 de la Comunidad andina de Naciones (CAN), en él menciona que no se pagará ningún tipo de arancel, ni gravamen en las exportaciones de productos de los países miembros con solo la presentación del certificado de origen.

De acuerdo a información disponible en la Cancillería y específicamente en la página web del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia (2013), las relaciones diplomáticas de Colombia y Ecuador se iniciaron el 10 de febrero de 1832, en la cual se extiende la frontera colombo – ecuatoriana en 586 kilómetros; el 26 de noviembre de 2010, en la Cumbre de UNASUR en Guyana, en seguimiento a los acuerdos de la “Hoja de Ruta” de septiembre de 2009. Actualmente, las relaciones bilaterales se desarrollan en diálogo directo y franco, sobre la base del respeto mutuo y apego al derecho internacional, privilegiando los canales acordados con la Comisión de Vecindad Colombo-Ecuatoriana, promoviendo la integración, la cooperación y el desarrollo binacional, la formulación, ejecución y seguimiento de los proyectos de interés fronterizo conjunto.

Tabla 22: Acuerdos suscritos por Colombia

Acuerdo	Fecha de vigor	Comentario	Integrantes
Comunidad Andina (CAN)	25-may-88	Unión aduanera	Bolivia, Estado Plurinacional; Colombia, Chile, Ecuador y Perú
CAN – Argentina	16-ago-99	Zona de libre comercio	Colombia, Argentina
CAN – UE	1991	Acuerdo de Asociación	Unión Europea y de sus Estados Miembros,
AELC -COLOMBIA	01-jul-11	Acuerdo de libre comercio y Acuerdo de integración económica	Colombia, Noruega, Suiza, Islandia, Liechtenstein
UE- Colombia y Perú	26-jun-12	Acuerdo de libre comercio y Acuerdo de integración económica	Argelia, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, España, Suecia, Reino Unido, Colombia, Perú.
Colombia-Comunidad del Caribe (CARICOM)		Integración de América Latina y el Caribe,	Antigua y Barbuda, Las Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago; que integran el grupo CARICOM, y Colombia como Asociado.
Colombia y Chile ACE-24	20-ene-00	Acuerdo de libre comercio	Colombia y Chile
Tratado de Libre Comercio del grupo de los tres (G-3)	01-ene-95	Acuerdo de libre comercio y Acuerdo de integración económica	México, Colombia y Venezuela
Colombia - Honduras	30-may-84	Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)	Colombia, Honduras
MARCO PARA LA CREACIÓN DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL MERCOSUR Y LA COMUNIDAD ANDINA	2000	Libre Comercio entre el MERCOSUR y la COMUNIDAD ANDINA	Los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del Mercado Común del Sur - MERCOSUR- y los Gobiernos de la República de Bolivia, de la República de Colombia, de la República del Ecuador, de la República del Perú y de la República de Venezuela, Países Miembros del Acuerdo de Cartagena, en adelante denominados las Partes Signatarias del presente Acuerdo Marco, cuyas Partes Contratantes son el MERCOSUR y la Comunidad Andina
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	18-mar-81	Acuerdo de alcance parcial	Argentina, Bolivia, Estado Plurinacional de, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Republica Boliviana de Venezuela.
Colombia- Estados Unidos		15-may-12	Colombia- Estados Unidos

Fuente: Organización Mundial de Comercio, OMC

Elaborado por: Manolo Hernández

d) Barreras Arancelarias y No Arancelarias

A finales de la década de los sesenta, el gobierno de Colombia, con el fin de garantizar el crecimiento económico del país, el bienestar de sus habitantes y preparar la economía nacional para su desarrollo en un mundo globalizado, inició una serie de reuniones y acercamientos con sus vecinos geográficos y sus socios comerciales más importantes, buscando llegar a acuerdos que permitirán disminuir o eliminar las restricciones al comercio existentes entre los demás países y Colombia.

A continuación se muestra que existen barreras arancelarias que dificultan la comercialización de la granadilla entre Colombia y Ecuador, pero ya que los dos países forman parte de la CAN y se acogen a los acuerdos de esta mediante la decisión 416 de la CAN con certificación de origen se exime el pago de aranceles.

Tabla 23: Tarifa arancelaria importador Colombiano

Código de Producto	Descripción del Producto	Descripción Régimen Comercial	Tarifa Aplicada
0810901000	GRANADILLA, «MARACUYÁ» (PARCHITA) Y DEMÁS FRUTAS DE LA PASIÓN (PASSIFLORA SPP.)	Gravamen arancelario	15%
		IVA	15%
		Gravámenes por acuerdos internacionales (Acuerdo de Cartagena)	0%
		Régimen de Comercio	Libre Importación

Fuente: DIAN

Elaborado por: Manolo Hernández

3.10.2 Factores Socioeconómicos

A través de los factores socioeconómicos se puede determinar la situación actual del país exportador para lo cual se tomará en cuenta los siguientes factores:

Tabla 24: Factores Socioeconómicos

Indicador	Colombia
Población	47.995.436 (Junio 2013)
Crecimiento poblacional	1.13% (2012)
Capital	Bogotá
Principales Ciudades	Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga
PIB	USD 365.4 mil millones (2012 est.)
Crecimiento PIB	4.1% (2013)
PIB per cápita (PPA)	USD 10,700 (2012 est.)
Composición del PIB por sector	Agricultura: 6.8% (2012 est.) Industria: 38.1% (2012 est.) Servicios: 55.1% (2012 est.)
Moneda oficial	Peso colombiano
Tasa de Inflación anual	2% (mayo 2013)
Inversión Bruta (% PIB)	24.1% (2012 est.)

Fuente: PROECUADOR

Elaborado por: Manolo Hernández

En base al análisis económico realizado por el servicio de estudios económicos del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA RESEARCH, 2013), en Colombia:

Los indicadores muestran un bajo crecimiento en el primer trimestre del año 2013, similar al registrado en el segundo semestre del año pasado. Al final de 2012, las señales de estabilización de la economía se dieron desde el consumo privado. (...) A partir del segundo trimestre, la economía iniciará un proceso gradual de aceleración, el cual se consolidará en el tercer y cuarto trimestre con crecimientos superiores al nivel potencial del PIB. (...) El crecimiento trimestral del PIB mundial, estimado por BBVA Research en el 0,7% a inicios de 2013, habría superado ligeramente el 0,6% del último trimestre de 2012, pero los indicadores disponibles apuntan a una creciente dispersión de la actividad especialmente dentro de las economías más desarrolladas. (p. 3 y 4)

a) Balanza Comercial de Colombia

En la siguiente tabla se observa que existe una balanza comercial negativa de Colombia con el mundo en los años 2008, 2009 y 2010; mientras que para el año 2011 y 2012 se dio superávit presentando una balanza comercial positiva.

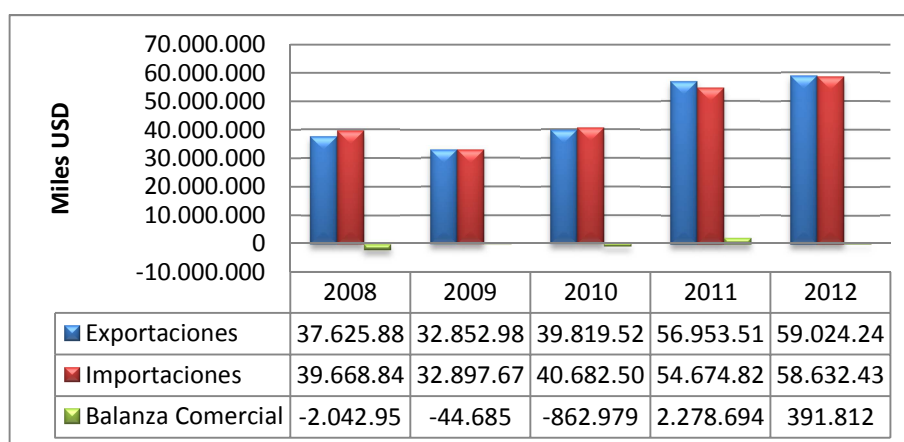
Tabla 25: Balanza Comercial Colombia-Mundo

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	37.625.88 2	32.852.98 6	39.819.52 9	56.953.51 6	59.024.24 6
Importaciones	39.668.84 0	32.897.67 1	40.682.50 8	54.674.82 2	58.632.43 4
Balanza Comercial	-2.042.958	-44.685	-862.979	2.278.694	391.812

Fuente: TRADEMAP

Elaborado por: Manolo Hernández

Gráfico N° 10: Balanza Comercial Colombia-Mundo



Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 26: Principales destinos - exportaciones colombianas de granadilla (Valor CIF)

Importadores	Valor exportado en 2008 USD	Valor exportado en 2009 USD	Valor exportado en 2010 USD	Valor exportado en 2011 USD	Valor exportado en 2012 USD
Mundo	3604	3292	2795	2510	2906
Países Bajos (Holanda)	601	549	502	518	661
Canadá	163	223	239	297	397
Myanmar (Birmania)	347	191	233	299	366
Costa Rica	213	218	224	282	322
Alemania	355	312	215	289	291
Brasil	36	36	69	147	174
Portugal	38	41	104	108	117
Emiratos Árabes Unidos	35	42	63	73	107
Bélgica	19	55	64	36	106
España	181	98	101	102	84
Reino Unido	130	84	50	80	81
Ecuador	1074,75	1256,20	712,39	45,96	59,67
Suiza	30	31	18	40	40
Dinamarca	20	21	39	39	38
Panamá	44	1	26	38	37

Fuente: TRADEMAP

Elaborado por: Manolo Hernández

b) Situación de Colombia y del sector oferente en relación a la granadilla

De acuerdo a datos proporcionados por Agronet las exportaciones realizadas hacia el Ecuador han tenido algunas variaciones siendo así que para el año 2008 se exportaron 1.752,7 toneladas, mientras que para el año 2012 envió al Ecuador 14,2 toneladas lo cual corresponde a un valor US\$ FOB de 39.844 como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 27: Envíos de Colombia a Ecuador

PAÍS	2008		2009		2010		2011		2012	
	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR
Colombia	3.192,62	1.009,75	3.463,67	1.256,20	2.429,96	712,39	113,45	45,96	192,50	55,36

Fuente: BCE

Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 28: Área de producción de granadilla en Colombia

Departamento	2010			2011		
	Área Cosechada (ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)	Área Cosechada (ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)
Antioquia	208	2.820	13,6	207	3.030	14,6
Boyacá	121	1.726	14,3	112	1.551	13,8
Caldas	281	2.961	10,5	126	1.490	11,8
Cauca	60	444	7,5	69	465	6,8
Cundinamarca	606	6.326	10,4	342	3.398	10
Huila	2.504	27.367	10,9	2.230	23.598	10,6
Nariño	151	443	2,9	140	405	2,9
Norte de Santander	1	4	4	1	1	1
Putumayo	18	219	12,2	15	268	17,9
Quindío	94	621	6,6	107	688	6,4
Risaralda	104	1.259	12,1	83	1.030	12,3
Santander	5	30	6	4	29	7,3
Tolima	179	1.806	10,1	189	1.772	9,4
Valle del Cauca	172	1.865	10,9	129	1.350	10,5

Fuente: AGRONET

Elaborado por: Manolo Hernández

Como se puede observar en la tabla anterior el departamento de Huila en el año 2010 tiene un área de cosecha de 2.504 ha lo cual le da una producción de 27.367 toneladas siendo su rendimiento del 10,9 toneladas por hectárea, mientras que para el año 2011 su área de cosecha disminuyó a 2.230 ha, su

producción fue de 23.598 toneladas y su rendimiento de 10,6 toneladas por hectárea, sin embargo este departamento es el que más producción tiene.

3.11 PRODUCTO

a) Características del producto

Se acepta generalmente que la granadilla real es nativa de la América tropical, aunque el lugar exacto de origen es desconocido. Creció en Barbados en 1750 y está presente en varias otras islas del Caribe y en las Bermudas. Es comúnmente cultivada, y, a veces se escapa de cultivo o está verdaderamente silvestre, desde México hasta Brasil y Perú. En algún momento en el siglo 18, se introdujo en Malasia, donde prospera en el norte y el sur. En Vietnam, se limita a la mitad sur del país. Tal vez llegó a Indonesia muy temprano, ya que es muy común e incluso está naturalizada. También se cultiva en las tierras bajas de la India, Ceilán y las Filipinas, en África tropical, y en Queensland, Australia (García, 2011, parr.20).

Valor nutritivo

Tabla 29: Valor nutritivo de la granadilla

Descripción	Pulpa gruesa	Ariles y Semillas
Humedad	94.4 g	78.4 g
Proteína	0.112 g	0.299 g
Grasa	0.15 g	1.29 g
Fibra cruda	0.7 g	3.6 g
Ceniza	0.41 g	0.80 g
Calcio	13.8 mg	9.2 g
Fósforo	17.1 mg	39.3 mg
Hierro	0.80 mg	2.93 mg
Caroteno	0.004 mg	0.019 mg
Tiamina		0.003 mg
Riboflavina	0.033 mg	0.120 mg
Niacina	0.378 mg	15.3 mg
Ácido ascórbico	14.3 mg	

Elaborado por: Manolo Hernández

Como se puede apreciar en la tabla anterior la granadilla posee alto contenido proteínico por tal motivo es considerado como uno de los frutos de la pasión más completos para consumo humano.

Tabla 30: Ficha Técnica de la Granadilla

	
Partida arancelaria: 0810901000	GRANADILLA, «MARACUYÁ» (PARCHITA) Y DEMÁS FRUTAS DE LA PASIÓN (PASSIFLORA SPP.)
Nombre Científico:	Pasiflora Ligularis.
Nombre Comercial:	Granadilla o Sweet Granadilla
COMPONENTES	VALOR MEDIO
Calorías Kcal	46-97
Agua (g)	72.93 -86
Proteínas (g)	1.2-2.20
Grasa (g)	0.7
Carbohidratos(g)	11-23.38
Fibra (g)	1.5-10.4
Ceniza (g)	0.8-0.9
Calcio mg	7.0-12
Fósforo mg	30-68
Hierro mg	0.8-1.6
Vitamina C mg	20-30

Fuente: ICA

Elaborado por: Manolo Hernández

Para el cultivo de granadilla se debe tomar en cuenta;

✓ **Requerimiento del clima y suelo**

Cualidades del suelo	La textura de los suelos para el cultivo de la granadilla debe ser liviana, franca, franca-arenosa o franca-arcillosa, ya que en éstas se presenta un mejor crecimiento y desarrollo del sistema radical: también deben ser bien drenados.
Radiación solar y luminosidad	La duración, intensidad y calidad de la luz están dentro de los factores climáticos más importantes que determinan la calidad del fruto.
Humedad relativa	En general, la humedad relativa influye sobre la temperatura del aire, la presencia de vientos, nieblas y llovizna, disminuye la insolación, dificulta la transpiración, crea un ambiente favorable al desarrollo de enfermedades, y disminuye el efecto de las aspersiones de agroquímicos.

Elaborado por: Manolo Hernández

✓ **Requerimientos agroecológicos**

Clima: sub cálido, templado.

Temperatura: 12 - 17°C

Humedad: 70%- 85%.

Pluviosidad: 600 - 1000mm

Altitud: 1800 - 2600msnm

Textura: franca, franco arenoso, estructura permeable.

Acidez: pH 5.0 – 6.5.

Tipo de suelo: sueltos, aireados, ricos en materia orgánica.

Salinidad: es susceptible a ciertos niveles de salinidad.

Pendiente 3 al 10 %.

✓ **Cosecha**

Más o menos de 9 a 10 meses de establecido el cultivo en el sitio definitivo, se iniciará la floración de las plantas más desarrolladas a los 75 – 80 días, después se obtendrán los primeros frutos maduros, la madurez del fruto se reconocerá por el secamiento de las partes florales y el tinte amarillento que adquiere su corteza. La recolección se hace con tijera de podar, evitando golpes, magulladuras, lesiones.

✓ **Rendimientos**

La duración del cultivo con rendimientos aceptables será de 5 a 6 años, la producción por hectárea y por año. (400.000 y 700.000 frutos). El rendimiento por planta es de 800 unidades por año.

✓ **Tamaño y peso por unidad**

Un rango de tamaño recomendable para la granadilla de exportación es entre 4 y 8 cm de diámetro, y el peso debe oscilar entre 125g a 170g por fruta (NTC 4101).

Temporadas de Cultivo

Tabla 31: Temporada de Cultivo

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Colombia												

Oferta Alta	
Oferta Media	
Oferta Baja	

Fuente: Agronet

Elaborado por: Manolo Hernández

Como se puede observar en la tabla anterior en Colombia En el Huila hay escasez del producto durante los meses junio y septiembre, mientras que el resto del año la producción de granadilla es casi permanente, presentando en los periodos de enero, julio, agosto, noviembre y diciembre una oferta alta.

b) Proveedores del sector

Los proveedores son considerados una parte fundamental para el presente proyecto por tal motivo se debe identificar a los proveedores existentes de granadilla.

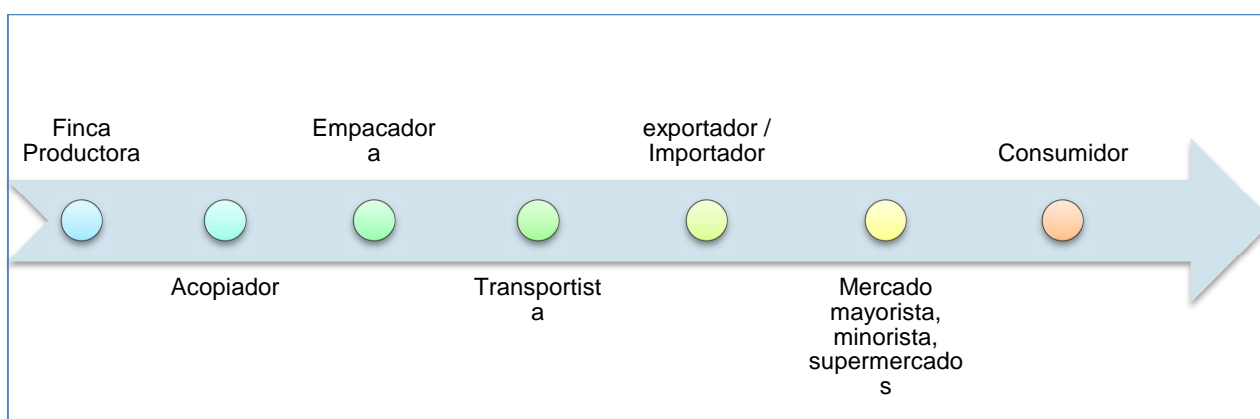
Tabla 32: Lista de empresa proveedores de la fruta

Nombre de las Empresas	Datos
ANDES EXPORT COMPANY	<p>Dirección: Sede Administrativa: autopista Medellín Km 3 vía Siberia-Cota, modulo 4 bodega 43. Sede de Producción: Combita, Boyaca - Colombia, km 1 vía Paipa Teléfonos: (57-1) 841 5014 – (57-8) 7451541 E – mail: www.andesexport.com/ info@andesexport.com</p>
OCATI	<p>Dirección: Bogotá DC Colombia Teléfonos:(57-1) - 884-4433 E – mail:www.ocati.com - info@ocati.com</p>

ANDIPRODUCTS	Dirección: Bogotá-Colombia Teléfonos: 312 397 8571 E-mail: info@andiproducts andiproducts@gmail.com
C.I. CARIBBEAN EXOTICS S.A.	Dirección: Vereda Cimarronas Carretera a Marinilla Km 1 Teléfonos: (574) 531 2999 - (574) 448 9050 E-mail: carex@caribbeanexotics.com.co
ASOCIACION AGRICOLA VEREDA DE AHUMADA	Dirección: Vereda Ahumada Carretera a Ancuya Km. 5 Teléfono: (574) 3148044781 E-mail: ludyraso@yahoo.es

Elaborado por: Manolo Hernández

Gráfico N° 11: Cadena de Suministro de Granadilla



Elaborado por: Manolo Hernández

La cadena de suministro de granadilla, empieza desde la finca productora, acopiador, empacadora en la cual se encuentra envase, embalaje y etiquetado, posteriormente se realiza la parte logística en la cual se encuentra tanto el transporte interno como externo, luego vienen el importador, hasta llegar a los mercados mayoristas, minoristas, supermercados, hasta llegar al consumidor final

c) Sistema de comercialización actual

En Colombia el cuidado y empacado de la fruta es muy importante para que llegue en perfecto estado a su destino, para lo cual se toman en cuenta las condiciones climáticas de cada país o sector al cual será enviada la fruta, en base a estas condiciones se determina el tipo de transporte a utilizarse para él envío del producto.

3.12 FODA

3.12.1 Análisis FODA

El FODA es un análisis valioso sólo si se consideran la estrategia, la cultura, los recursos, los mercados, y la administración.

En este caso se tomará en cuenta la estrategia para la comercialización de granadilla importada desde Colombia y su posicionamiento en el Mercado de Quito.

		FORTALEZAS		DEBILIDADES	
INTERIOR	F1	Condiciones climáticas muy favorables para la producción de Granadilla.	D1	Débil organización empresarial de los productores.	
	F2	Productores agrarios organizados recientemente en empresas asociativas	D2	Carencia de una cultura de pago al agricultor, muchos han sido estafados.	
	F3	Presencia de cooperación nacional e internacional para desarrollo productivo y comercial.	D3	No existe oferta de información comercial y tecnológica.	
			D4	Baja presencia de cooperación nacional e internacional para desarrollo productivo y comercial.	
		OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
EXTERIOR	O1	Consumidores potenciales	A1	Riesgo de contaminación del agua.	
	O2	Políticas y normas para desarrollar las exportaciones.	A2	Cambios climáticos, Plagas y enfermedades en el cultivo.	
	O3	Crecimiento de la demanda del mercado mundial.	A3	Creciente aplicación de exigencia ambiental, laboral y sanitaria en los mercados internacionales.	

Elaborado por: Manolo Hernández

3.13 PROYECCIONES DEL ESTUDIO

Tabla 33: Demanda insatisfecha

AÑOS	X (-)	M (+)	PRODUCCIÓN(+)	CNA	POBLACION NACIONAL	CONSUMO PER CAPITA ANUAL		DEFICIT	POBLACION QUITO CONSUME GRANADILLA	DEFICIT TOTAL (KG)	COBERTURA		
	TM	TM	TM	TM		REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)	(KG)			(KG)	(TM)	% DE COBERTURA
2011	46,29	113,45	485	552	15.266.431	0,70	3,36	2,66	792.601				
2012	53,98	193,35	500	639	15.520.973	0,79	3,36	2,57	808.163				
2013	69,35	353,15	530	814	15.774.749	0,99	3,36	2,37	823.732	1.953.941	143.853	144	7,4%
2014	77,04	433,05	545	901	16.027.466	1,07	3,36	2,29	839.290	1.919.007	165.431	165	8,6%
2015	84,73	512,95	560	988	16.278.844	1,16	3,36	2,20	854.827	1.883.997	198.517	199	10,5%
2016	92,42	592,85	575	1.075	16.528.730	1,24	3,36	2,12	870.326	1.848.864	248.146	248	13,4%
2017	100,11	672,75	590	1.163	16.776.977	1,31	3,36	2,05	885.789	1.813.605	322.590	323	17,8%
TOTAL	524	2.872	3.785	6.133						9.419.413	1.078.535	1.079	

Fuentes: Importaciones y exportaciones BCE; Producción Foastat; Población INEC; Consumo Recomendado Organización Mundial de la Salud.

Elaborado por: Manolo Hernández

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Después de la investigación realizada y análisis del producto de la granadilla, y el impacto que ha generado su importación desde Colombia, se han llegado a las siguientes conclusiones:

- El consumo de granadilla resulta un importante alimento en la salud del ser humano pues actúa como estimulante en el sistema digestivo controlando la acidez y funcionando como tranquilizante natural debido a la gran cantidad de nutrientes que posee.
- La importación de la granadilla se realizará desde Colombia, con el propósito de comercializar la fruta en la ciudad de Quito de modo que se pueda entregar a la gran cantidad de demandantes del producto a través de los mayoristas y minoristas que se tiene en el mercado.
- El consumo de granadilla en la ciudad de Quito, para el año 2011 es de 792.601, mientras que para el 2012 representa el 808.163, lo que representa un incremento del 1,96%.
- Los principales destinos de exportación de granadilla desde Colombia son: Canadá, Costa Rica, y Francia, ubicándose a Ecuador en el noveno lugar con 38,84 millones de dólares.
- Las importaciones ecuatorianas de granadilla están representadas por Colombia y Chile, con 192,50 y 0,85 toneladas respectivamente.
- La demanda insatisfecha de la granadilla para el año 2013 se encuentra con el 7,4% de cobertura y de 144 toneladas.

- La carencia de conocimiento comercial, no deja desarrollar una mayor afluencia al mercado de Quito de un producto de calidad para satisfacer al cliente.
- No existe un nivel de comunicación empresarial óptimo.
- Los precios no son estables debido a la comercialización espontánea y a una cultura pobre de oferta.
- No se busca nuevos puntos de venta que generen más ingresos.
- El representante del proyecto debe estar a la vanguardia en lo que se refiere al proceso de importación para con ello agilizar los procesos logísticos restringiendo gastos y optimizando los tiempos de entrega con las entidades contratantes.

4.2 Recomendaciones

- Se recomienda la ejecución del proyecto para la importación de la granadilla desde Colombia, para su comercialización en la ciudad de Quito, con la finalidad de ofrecer un producto de calidad a los consumidores.
- Es importante tener en cuenta que se debe investigar a los proveedores, los mismos que deben ser calificados, comprobar que su trayectoria sea acreditada con el fin de que el producto a importarse satisfaga los requerimientos en cuanto a estándares de consumo.
- Se recomienda mantener los valores en la negociación mediante un contrato a largo plazo, debido a que representa mayores beneficios para el comprador, ya que este podrá ofertar un producto de excelente calidad a precios que no van a tener exagerada variación en el mercado.
- Diseñar un estudio de factibilidad para la comercialización de la granadilla que permita cubrir parte de la demanda en el mercado mayorista de Quito.

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TITULO

Diseñar un estudio de factibilidad para la comercialización de la granadilla que permita cubrir parte de la demanda en el mercado mayorista de Quito.

5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

La producción nacional se ha ido incrementando desde el año 2008-2011 sin embargo esta producción no cubre la demanda nacional por lo cual la importación de este producto es aconsejable.

Las importaciones de esta fruta han disminuido desde el año 2008-2010 ya que mediante el decreto 466 emitido por la COMEXI para que el producto pueda ingresar al país se debe pagar aranceles como Advalorem e IVA. Por otra parte las exportaciones realizadas de este producto representan el 1.5% exportándose 53,98 toneladas en el 2012 lo cual nos permite determinar que las exportaciones de granadilla no son muy significativas.

Mediante lo mencionado anteriormente se puede determinar que el Ecuador es un mercado potencial ya que existe una gran demanda insatisfecha con respecto a esta fruta, representando esto una oportunidad para los productores del vecino país colombiano.

A través del estudio técnico se podrá establecer el tamaño óptimo, la infraestructura y el equipamiento necesario para la puesta en marcha de la empresa, lo cual les permitirá prestar un servicio de calidad cumpliendo con las expectativas de los consumidores.

La evaluación financiera permitirá conocer los ingresos y egresos que se manejarán dentro de la empresa por las actividades comerciales realizadas dentro de los cinco años de proyección de la empresa, dejando una visión

más clara de la situación económica del proyecto, esta evaluación también permitirá determinar la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

5.3 JUSTIFICACIÓN

El cultivo de frutas tropicales entre otros productos agrícolas tradicionales han ido cobrando fuerza, todo esto se debe a una serie de estudios en los que se ha demostrado, que el consumo de frutas nos proporcionan vitaminas y nutrientes necesarios para mantener una buena salud

En Colombia el cultivo de la granadilla se da en grandes producciones principalmente en los departamentos de Huila, Nariño, Caldas y Valle. La granadilla es una de las frutas que tiene mayores posibilidades de crecimiento en el mercado internacional, es por ello que se hace viable la aplicación de este proyecto.

A través de esta investigación se puede establecer que la comercialización de la fruta es factible ya que existe una gran demanda de esta fruta conocida como la fruta de la pasión en Ecuador.

La utilización de estrategias de comercialización para la importación de la granadilla, le permitirá al Ecuador proveerse de productos de calidad a bajo precio.

4.4 OBJETIVOS

4.4.1 Objetivo general

Diseñar un estudio de factibilidad para la comercialización de la granadilla que permita cubrir parte de la demanda en el mercado mayorista de Quito.

4.4.2 Objetivos Específicos

- ✓ Desarrollar el estudio técnico del proyecto.

- ✓ Realizar un estudio logístico para la comercialización del producto.
- ✓ Determinar la factibilidad de proyecto a través del estudio financiero.

PROPUESTA 1

4.5 MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA

4.5.1 ESTUDIO TÉCNICO

5.4.1.1 Determinación del Tamaño óptimo de la planta.

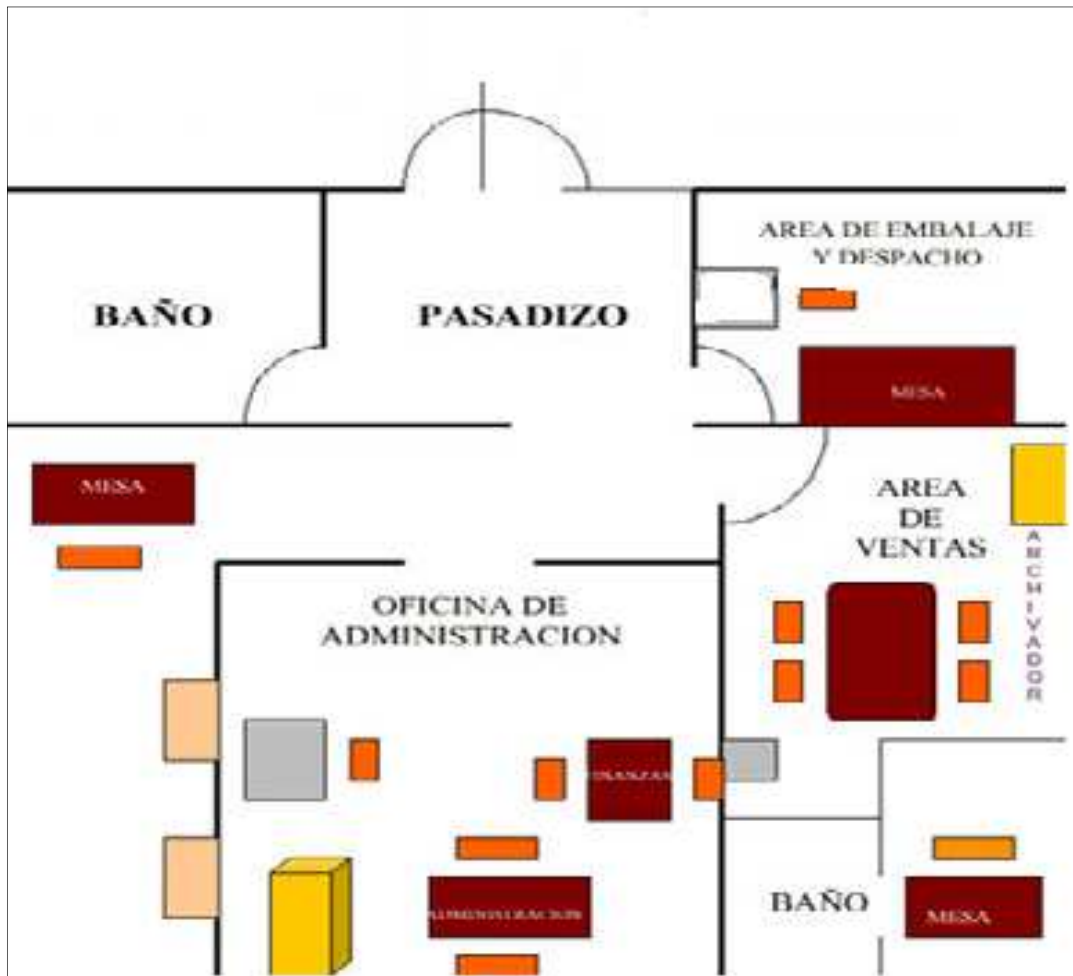
El tamaño del proyecto ayudará a conocer la capacidad de comercialización de la futa de la pasión en un determinado tiempo de operación. La capacidad que tendrá la empresa importadora se medirá por criterios básicos, como son: el mejor tamaño desde el punto de vista económico y desde el punto de vista físico.

Infraestructura

La infraestructura de la empresa será la siguiente.

- ✓ Terreno de aproximado $400 m^2$
- ✓ Construcción de la edificación necesaria para que funcione la planta operativa así como también las oficinas administrativas:
 - Planta operativa $250 m^2$
 - Bodega fría de $60m^2$
 - Oficinas administrativas $50 m^2$
- ✓ Vehículos.

Gráfico N° 12: Esquema de la Empresa



Elaborado por: Manolo Hernández

Equipamiento

La empresa importadora contará con actividades como: recepción del producto y almacenaje.

Tabla 34: Equipamiento

Maquinaria y Equipo	Apilador Manual
	Transpaleta manual
	Mesa de acero
	Báscula digital
Muebles y enseres	Escritorios
	Estaciones de Trabajo
	Sillas
	Sofás
	Archivador aéreo
	Archivador cuatro puertas
	Mesa de reuniones
Equipos de Oficina	Teléfonos
	Fax
Equipos de Computación	Computador de escritorio
	Impresora
	Router

Elaborado por: Manolo Hernández

4.5.2 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

Para la localización del proyecto se debe tomar en cuenta los siguientes factores, ya que de éste depende el éxito del proyecto:

- Disponibilidad de terreno
- Servicios públicos
- Medios de transporte
- Cercanía del mercado
- Vías de comunicación

La matriz se la ha desarrollado tomado en consideración que el proyecto estará ubicado en el cantón Quito, Provincia de Pichincha, para lo cual se ha tomado los siguientes factores como primordiales a la hora de seleccionar la ubicación más óptima.

5.4.2.1 Macro localización

País: Ecuador.

Región: Sierra.

Provincia: Pichincha.

Cantón: Quito.

Sector: Sur (La Villaflora)

La mejor ubicación de la empresa importadora por la cercanía con el principal mercado municipal mayorista de la ciudad de Quito, el mismo que contará con una zona de especial de bodegas y excelentes vías de acceso que facilitarán el transporte de los muchos productos de importación y exportación.

Además las vías de acceso del sur de la ciudad se encuentran en buen estado.

Gráfico N° 13: Matriz de Macro localización



Fuente: Imágenes Google

5.4.2.2 Micro localización

Cantón: Quito

Sector: Sur

Calles: Av. Maldonado

La micro-localización es donde realmente se ubicará la planta de operación del proyecto, para lo cual se realizará el análisis de 5 factores básicos como son:

- Disponibilidad de terreno
- Servicios públicos
- Medios de transporte
- Cercanía del mercado
- Vías de comunicación

Teniendo en cuenta estos factores se procederá a calificar la siguiente matriz, la misma que debe establecer dos o más opciones de ubicación con el fin de que los mismos puedan ser comparados.

A continuación se realiza la matriz de comparación de cada opción, donde se calificará sobre 5 a cada factor. En dónde:

MALO	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1	2	3	4	5

Tabla 35: Determinación de la Micro-Localización por puntos

FACTORES	PESO	Sector A (Conocoto)		Sector B (Villaflora)	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Disponibilidad de Terreno	25%	3	0.75	4	1.00
Servicios públicos	15%	4	0.60	4	0.60
Medios de transporte	25%	4	1.00	5	2.00
Cercanía del mercado	15%	4	0.60	5	0.75
Vías de comunicación	20%	5	1.40	5	1.60
TOTAL	100%		4.35		5.95

Elaborado por: Manolo Hernández

El sector óptimo para la micro localización es la Villaflora, ya que tiene mejor disposición para poder establecer el proyecto sin problemas. Por otro lado es más cercana a los proveedores, cuenta con vías en buen estado, lo que

facilitará el recibo del producto desde el puerto seco de Tulcán a través de los camiones de carga.

4.5.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

EL objetivo del estudio técnico de este proyecto es determinar aspectos como los procesos que se desarrollarán dentro de la actividad de la empresa importadora de granadillas, desarrollar su implementación de manera completa, incluyendo el personal a contratarse y los cargos que desempeñarán en la empresa, entre otros. Es decir detallar todos los aspectos que servirán para poner en marcha la empresa como tal.

Gráfico N° 14: Flujograma del proceso



Elaborado por: Manolo Hernández

Descripción del proceso

✓ **Coordinación con los proveedores**

El primer paso de la operación del proyecto es la coordinación con proveedores que consiste en verificar que los productos de los proveedores estén bajo las cantidades y condiciones pactadas para la exportación, para evitar problemas del transporte en posibles devoluciones de productos que no cumplan con las características contratadas.

✓ **Transporte**

Transporte interno

Ya que el exportador se encarga de dejar el producto en la empresa domiciliada en Quito, el transporte interno se considerará al traslado de la granadilla a los mercados mayoristas.

✓ **Almacenamiento**

Hay que tomar en cuenta algunos parámetros para el almacenamiento de la granadilla:


El almacenamiento debe ser en locales bien aireados con cámaras frigoríficas con una humedad relativa de 85-90%, la cual permite una conservación de 6 a 8 meses.

La mejor temperatura de almacenamiento es aquella en la cual la intensidad del metabolismo natural se reduce a un mínimo grado.

La temperatura óptima de almacenamiento depende también del estado de maduración, mientras más inmadura esté la fruta, será más sensible a las bajas temperaturas de almacenamiento. Sin embargo, cuando se baja la temperatura del producto por debajo de la temperatura óptima de almacenamiento por corto tiempo no suele dañar el producto.

✓ **Entrega en mercados**

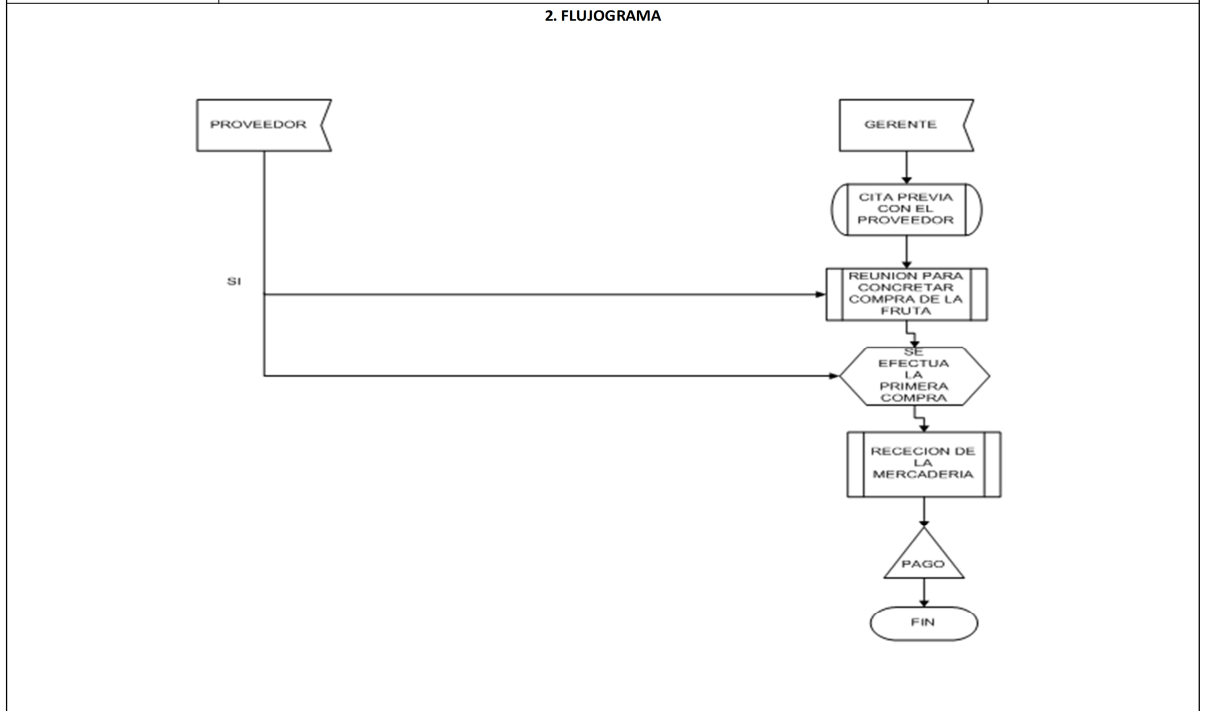
Es la última etapa del proceso donde se entregará los productos en los mercados de la ciudad de Quito y se realizarán las ventas a los comerciantes de frutas respectivamente.

	COMPRA DE PRODUCTO (GRANADILLA)	Código:	PO-0011
		Versión:	000
		Páginas:	1-1

Responsable: GERENTE
Objetivo: Realizar Acuerdos con el proveedor para la compra de la fruta

Alcance: Nariño (Colombia)

1.DETALLE		
Responsable	Detalle	Documento
Gerente/Proveedor	1.- CITA PREVIA CON EL PROVEEDOR	Correo electronico /llamada
GERENTE/PROVEEDOR	2.- REUNION PARA ACORDAR CANTIDADES PRECIOS Y RESPONSABILIDADES (CONCRETA COMPRA DE FRUTA)	Catálogo de variedades / muestras
GERENTE/PROVEEDOR	3.- CONTACTO PARA REALIZAR EL PEDIDO DE LA FRUTA	Correo electronico /llamada
	4.- FECHA DE ENTREGA DE LA FRUTA Y CANCELACIÓN	Factura Comercial
	5.- FIN	



MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
METAS DE CLIENTES	NUMERO DE CONTRATOS CUMPLIDOS/NUMERO DE CONTRATOS ENVIADOS * 100	100%	TRIMESTRAL	GERENTE

DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO

RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO
GERENTE	COMPUTADOR	NINGUNO

REVISADO	APROBADO	FECHA
GERENTE	PROPIETARIO	

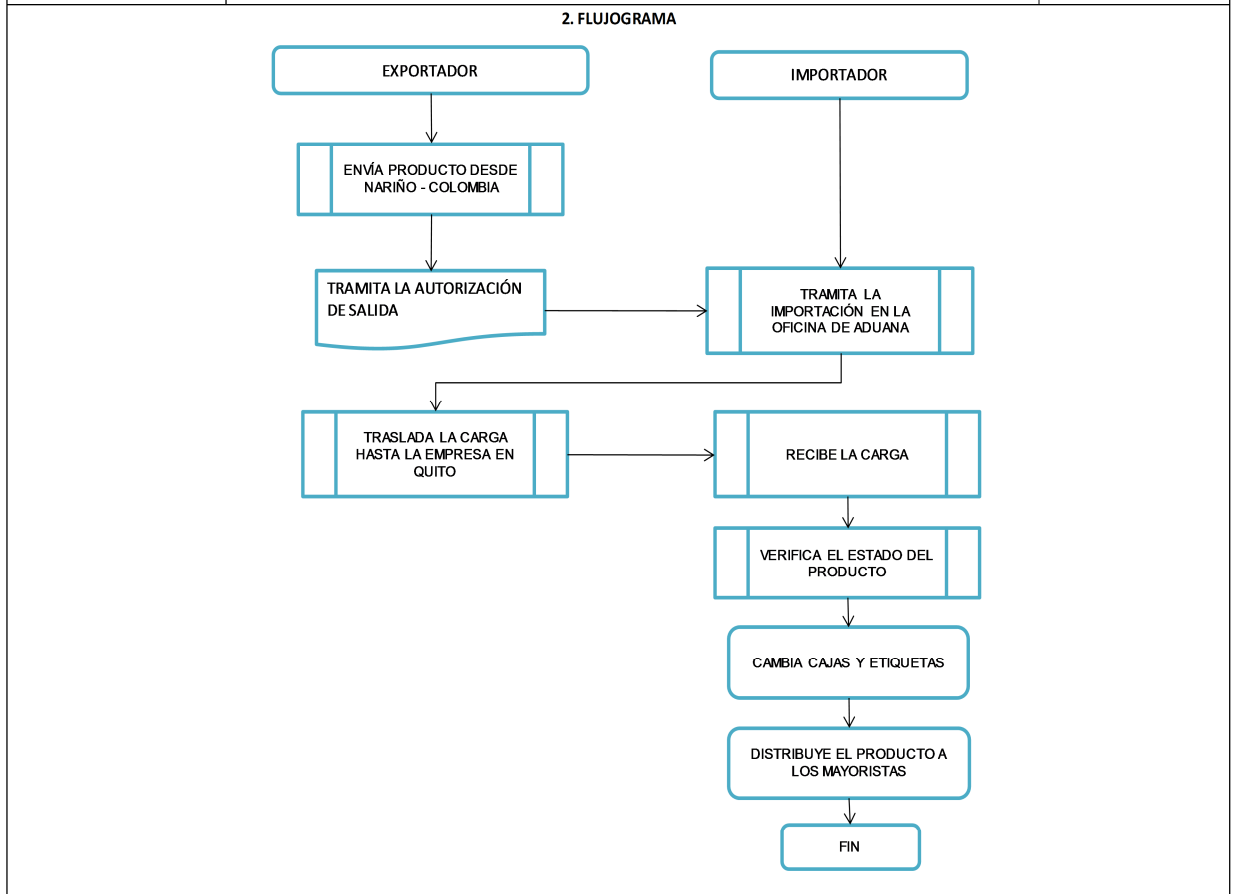
Elaborado por: Manolo Hernández

	TRANSPORTE Y EXPORTACIÓN	Código: Versión: Páginas:	PO-001 000 1-1
---	---------------------------------	--	---

Responsable:	DPTO DE OPERACIONES Y COMERCIO EXTERIOR
Objetivo:	CONTRATAR EL TRANSPORTE PARA EL TRASLADO DEL PRODUCTO HASTA LA EMPRESA

Alcance: QUITO - ECUADOR

1.DETALLE		
Responsable	Detalle	Documento
EXPORTADOR	1. EMBARCAN EL PRODUCTO PAR EL ENVIO DESDE NARIÑO-COLOMBIA	PERSONAL ADUANA ADUANA PERSONAL FACTURA COMERCIAL
EXPORTADOR	2. SE TENDRÁ QUE TRAMITAR LA AUTORIZACIÓN DE SALIDA EN LA FRONTERA	
IMPORT'S GRANADILLA MH	3. TRAMITA LA IMPORTACIÓN EN LA OFICINA DE ADUANA PARA QUE EL PRODUCTO PUEDA INGRESAR AL ECUADOR	
EXPORTADOR	4. TRASLADA EL PRODUCTO HASTA IMPORT'S GRANADILLA MH, DOMICILIADA EN QUITO	
IMPORT'S GRANADILLA MH	5. LA EMPRESA IMPORTADORA RECIBE EL PRODUCTO EN SUS INSTALACIONES	
IMPORT'S GRANADILLA MH (JEFE DE PLANTA)	6.EL JEFE DE PLANTA Y OPERARIOS VERIFICAN EL ESTADO DEL PRODUCTO PARA LA VENTA	
IMPORT'S GRANADILLA MH (OPERARIOS)	7. SE CAMBIA EL PRODUCTO YA SELECCIONADO DE CAJAS Y SE ETIQUETAN CON EL NOMBRE DE LA EMPRESA	
IMPORT'S GRANADILLA MH (CHOFFER Y OPERARIOS)	8. SE DISTRIBUYE EL PRODUCTO A LOS MAYORISTAS PARA LA VENTA	
	9. FIN	



MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO

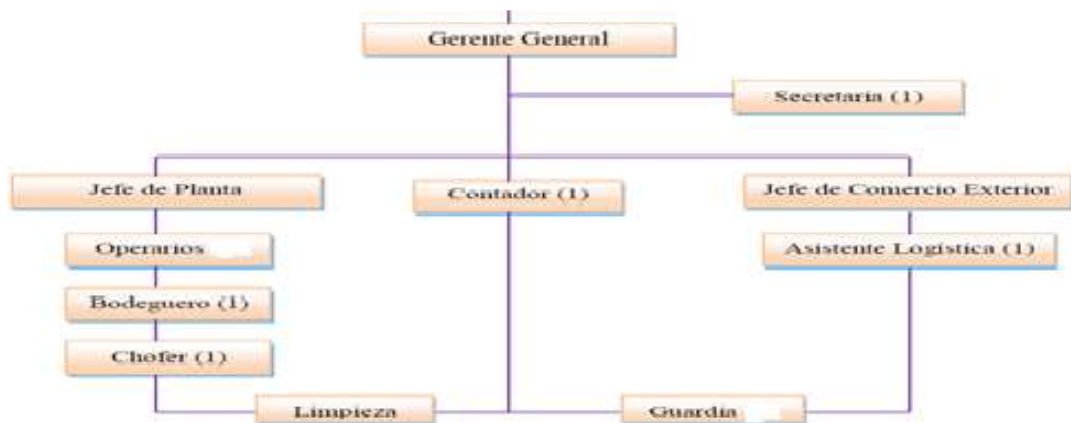
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
METAS DEL CLIENTE	NUMERO DE CONTRATOS CUMPLIDOS	VALOR MINIMO ACEPTABLE	DIARIO, SEMANAL, MENSUAL	GERENTE
NUMERO DE CLIENTES NUEVOS	NUMERO DE CLIENTES ACEPTADOS	VALOR MINIMO ACEPTABLE	DIARIO, SEMANAL, MENSUAL	GERENTE

DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA		AMBIENTE DE TRABAJO	
JEFE DE PLANTA	EQUIPOS INFORMATICOS		NINGUNO	
REVISADO	APROBADO		FECHA	
GERENTE	GERENTE		DIA. MES. AÑO	

Elaborado por: Manolo Hernández

4.5.4 ORGANIZACIÓN

El personal que va a laborar en la empresa importadora de granadilla es el siguiente:



Elaborado por: Manolo Hernández

Requerimiento de mano de obra


Dentro de lo que concierne al personal requerido para la ejecución del proyecto se detalla las personas idóneas para esta actividad, en donde se toma en cuenta cada una de las funciones que se tiene previsto realizar.

NOMBRE DEL PUESTO	CANTIDAD
GERENTE	1
JEFE DE PLANTA	1
OPERARIOS	1
BODEGUERO	1
CHOFER	1
CONTADOR	1
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR	1
ASISTENTE DE LOGISTICA	1
LIMPIEZA	1
GUARDIA	1
TOTAL	10

Elaborado por: Manolo Hernández


5.4.4.1 Manual De Funciones

Tabla 36: Funciones Gerente General

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH 			
PERFIL PROFESIONAL				
DENOMINACIÓN PUESTO	REQUERIMIENTOS			
	CARACTERÍSTICA	PROPÓSITO	ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	PERFIL REQUERIDO
GERENTE GENERAL	<p>SUPERVISA: Todas las funciones que desempeña cada una de las personas que se encuentran laborando en la oficina, así como los negocios con clientes nuevos.</p> <p>REPORTA: Cada de una de las nuevas disposiciones que existan dentro de la oficina y los cambios que a diario se originan, planifica y orienta las actividades.</p> <p>COORDINA CON: Los jefes de los diferentes departamentos los despachos, embarques, exportaciones de las mercancías, así como con clientes.</p>	<p>Coordinar de forma coherente todas las actividades de la oficina, ser la persona que lleve la responsabilidad de mantener la oficina así como clientes.</p>	<p>* Velar por el buen prestigio de todas las actividades y funciones que desempeña cada funcionario.</p> <p>* Cumplir con todos y cada uno de los requerimientos pactados con los clientes desde origen hasta destino.</p> <p>* Verificar que cada funcionario cumpla con su trabajo y horario laboral conforme a su contrato de trabajo.</p>	<p>Título de tercer nivel en Comercio Exterior o carreras afines. Experiencia 2 a 3 años</p> <p>Habilidades o competencias en elaboración de documentos de transporte, conocimiento sobre las normativas aduaneras, sistema ECUAPASS.</p>


Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 37: Funciones Secretaria

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN		Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH 		
PERFIL PROFESIONAL				
DENOMINACIÓN PUESTO	REQUERIMIENTOS			
	CARACTERÍSTICA	PROPÓSITO	ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	PERFIL REQUERIDO
SECRETARIA	<p>SUPERVISA: Todas y cada una de las actividades que planifican los clientes, los despachos y las llegadas de las mercaderías, programar con los clientes fechas y lugares de entrega.</p> <p>REPORTA: Su función principal es colaborar con la Gerencia todas las eventualidades que se den origen con cada embarque y con cada cliente.</p> <p>COORDINA CON: Una vez reportados todos los planes coordina con las personas involucradas para cada proceso con la finalidad de dar cumplimiento a cada programación propuesta con el cliente.</p>	Organizar cada uno de los embarques desde origen hasta destino con la finalidad de cumplir con todas las expectativas del cliente y de la oficina.	<ul style="list-style-type: none"> * Preparar, tramitar y controlar la documentación generada en la Gerencia General. * Confección de cartas informes, contratos acuerdos, etc. * Convocar a sesiones o reuniones. * Atender a proveedores y entregar órdenes de compra. * Llevar controles administrativos vía expedientes 	Educación formal: Bachiller en Secretariado ejecutivo y/o carreras administrativas Experiencia: 1 año Habilidades o competencias en: Manejo de clientes, programaciones de embarques, conocimientos de rutas, facilidad de expresión.


Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 38: Funciones Jefe de Planta

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN		Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH 		
PERFIL PROFESIONAL				
DENOMINACIÓN PUESTO	REQUERIMIENTOS			
	CARACTERÍSTICA	PROPÓSITO	ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	PERFIL REQUERIDO
JEFE DE PLANTA	<p>SUPERVISA: Las actividades encaminadas al transporte de cada uno de los embarques, el control con el transportista sobre la ruta que tienen, así como el cumplimiento de las normas y requisitos de los vehículos, documentos en regla, habilitaciones actualizadas, etc. Bodega</p> <p>REPORTA: Las eventualidades que surjan a diario, los movimientos de las mercaderías, solicitudes de bodega para ingreso y salida de los vehículos.</p> <p>COORDINA CON: El departamento de importaciones para establecer la llegada del producto importado</p>	<p>Verificar todas y cada una de las operaciones de transporte. Bodega.</p>	<p>* Verificar el buen estado de los vehículos a ser utilizados en el transporte así como la documentación pertinente. * Verificar la bodegas y tener control sobre los operarios</p>	<p>Educación formal: Título de tercer grado en Administración o carreras afines. Experiencia: 2 – 3 años Habilidades o competencias en: Manejo de clientes, conocimiento en documentos de vehículos necesarios de acuerdo a su clase.</p>


Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 39: Funciones Jefe Comercio Exterior

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	<p style="text-align: center;">Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH</p> 			
PERFIL PROFESIONAL				
DENOMINACIÓN PUESTO	REQUERIMIENTOS			
	CARACTERÍSTICA	PROPÓSITO	ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	PERFIL REQUERIDO
<p>JEFE DPTO. COMERCIO EXTERIOR</p>	<p>SUPERVISA: La llegada del vehículo al destino, la recepción de guías de remisión correctas para la elaboración de la documentación pertinente, emisión de registros de carga como exportación.</p> <p>REPORTA: A las diferentes instituciones como el SENA, la DIAN vía electrónica el origen de una exportación y el destino que esta llevará.</p> <p>COORDINA CON: Las agencias de aduana, el SENA, la autorización para proceder con el despacho de la mercadería y su respectiva comercialización</p>	<p>Cumplir con exactitud todas las operaciones de Comercio Exterior desde la elaboración de documentos en origen hasta la entrega al cliente en destino.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Responsable de la organización y desarrollo de estrategias comerciales. * Supervisa, controla y administra los trámites correspondientes a la documentación aduanera. * Realizar la gestión de importación y manejo de aduanas y transporte. * Verificar términos de negociación para la importación. * Facilitar información de la operación aduanera y transporte a la Gerencia para su conocimiento y toma de acciones. 	<p>Educación formal: Título de tercer grado en Comercio Exterior o carreras afines. Experiencia: 2 – 3 años Habilidades competencias en: Manejo de clientes, programación de embarques, conocimiento de rutas, facilidad de expresión. Conocimiento en documentos de vehículos necesarios de acuerdo al transporte.</p>


Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 40: Funciones Contador

<p>NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN</p>	<p style="text-align: center;">Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH</p> 			
PERFIL PROFESIONAL				
<p>DENOMINACIÓN PUESTO</p>	REQUERIMIENTOS			
	<p>CARACTERÍSTICA</p>	<p>PROPÓSITO</p>	<p>ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES</p>	<p>PERFIL REQUERIDO</p>
<p>CONTADOR</p>	<p>SUPERVISA: Las cuentas al día para saber el estado económico de la empresa</p> <p>REPORTA: le reportara al gerente el estado actual de la empresa en la parte económica con el fin de llevar una contabilidad clara y precisa</p> <p>COORDINA: Con todos los departamentos</p>	<p>Mantener las cuentas al día para saber el estado económico de la empresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera del plan de cuentas * Llevar en orden los libros mayores * Prepara y presentar informes sobre la situación financiera de la empresa * Preparar y presentar tributo al orden municipal, departamental y nacional * Clasificar los estados financieros * Asesorar al gerente y a la junta de socios * Disposición a nuevas tareas asignadas 	<p>Educación formal: profesional en el área de contaduría publica</p> <p>Experiencia: 2 – 3 años</p> <p>Habilidades competencias en: mantener e informar de los estados financieros de la empresa.</p>


Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 41: Funciones Asistente de Logística

<p>NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN</p>	<p>Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH</p> 			
PERFIL PROFESIONAL				
<p>DENOMINACIÓN PUESTO</p>	REQUERIMIENTOS			
	<p>CARACTERÍSTICA</p>	<p>PROPÓSITO</p>	<p>ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES</p>	<p>PERFIL REQUERIDO</p>
<p>Asistente de Logística</p>	<p>SUPERVISA: Dirigir al personal de bodega en las labores planificadas</p> <p>REPORTA: Controlar los gastos de transporte y aprobar los gastos de los mismos en función de la carga transportada y el cumplimiento de la entrega</p> <p>COORDINA CON: Gestionar la relación con los proveedores y clientes.</p>	<p>Controlar el cumplimiento de los procedimientos operativos en las actividades de la bodega.</p> <ul style="list-style-type: none"> · Obtener retroalimentación del personal para obtener mejoras en los procesos. · Colaborar con el cumplimiento de proyectos de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> * Encargado de llevar control y registro de las actividades de recepción, almacenamiento, consolidación y despachos. * Reportar al Jefe de Logística los indicadores de desempeño de horas-hombre, cumplimiento de despachos, tiempo de entrega y cumplimiento del presupuesto. * Supervisar y gestionar el cumplimiento de los procedimientos operativos en las actividades cotidianas. 	<p>Educación formal: Egresado en Administración o carreras afines Experiencia: 2 – 3 años Habilidades competencias en: Administración de Inventarios, Sistemas de Calidad, Buenas Prácticas de Manufactura, Relaciones Humanas</p>


Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 42: Funciones Operarios

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH 			
PERFIL PROFESIONAL				
DENOMINACIÓN PUESTO	REQUERIMIENTOS			
	CARACTERÍSTICA	PROPÓSITO	ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	PERFIL REQUERIDO
OPERARIOS	REPORTA: Jefe de planta COORDINA: Con Jefe de Planta	Realizar las tareas de gestión de almacén, recibiendo, controlando y almacenando materias primas en función de criterios técnicos previamente definidos, clasificando y seleccionando los productos, aprovisionando a las distintas áreas de la empresa y almacenando los productos para su posterior distribución, así como realizar las tareas de limpieza derivadas de su función.	*Controlar las entradas y salidas de mercancías * Cargar y descargar las mercancías en el lugar correspondiente. * Seleccionar y clasificar los productos para su posterior suministro * Distribuir las mercancías en el almacén en función de su tipología, y siguiendo siempre las normas y procedimientos adecuados. * Realizar las tareas de mantenimiento en el almacén	Educación formal: Bachiller Experiencia: 2 – 3 años en puestos similares.


Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 43: Funciones Bodeguero

<p>NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN</p>	<p>Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH</p> 			
PERFIL PROFESIONAL				
<p>DENOMINACIÓN PUESTO</p>	REQUERIMIENTOS			
	<p>CARACTERÍSTICA</p>	<p>PROPÓSITO</p>	<p>ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES</p>	<p>PERFIL REQUERIDO</p>
<p>BODEGUERO</p>	<p>REPORTA: Jefe de planta</p> <p>COORDINA: Con Jefe de planta</p>	<p>Gestionar, registrar, manipular y mover mercancías en la bodega.</p>	<p>* Recepción del producto.</p> <p>* Llevar un control de productos entregados.</p> <p>* Se encarga de llevar el control de inventarios y ordena la distribución interior.</p> <p>* Mantener limpia la bodega.</p>	<p>Educación formal: Bachiller Experiencia: 2 – 3 años Habilidades competencias en: Conocimiento en administración de bodega. Manejo de inventarios. Recepción de mercadería.</p>


Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 44: Funciones del Chofer

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN		Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH 		
PERFIL PROFESIONAL				
DENOMINACIÓN PUESTO	REQUERIMIENTOS			
	CARACTERÍSTICA	PROPÓSITO	ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	PERFIL REQUERIDO
CHOFER	REPORTA: Jefe de planta COORDINA CON: Jefe Planta	Responder por el adecuado manejo, almacenamiento y conservación de los elementos entregados bajo custodia y administración, así como el inventario del almacenan según normas actuales, llevando el control del material, equipo y herramienta que se tiene en bodega.	Archivar en orden los pedidos del día. * Realización de las guías de salida de los productos por las diferentes áreas de trabajo en las actividades realizadas por ellos en el día. * Tener conocimiento sobre los tipos de movimiento, para realizar correctamente el documento. * Velar por el orden en la bodega, acondicionando los insumos o materiales que se encuentren en orden por género o código. * Velar porque no hayan roedores u otra plaga que destruya los insumos o materiales existentes. * Acondicionamiento de los insumos recibidos en base al género o código.	Educación formal: Bachiller Chofer profesional Tipo E Experiencia: 2 – 3 años Habilidades competencias en: Transporte del Producto desde el punto de entrega a las bodegas en Quito


Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 45: Funciones Limpieza

<p>NOMBRE DE LA INSTITUCION</p>	<p style="text-align: center;">Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH</p> 			
PERFIL PROFESIONAL				
REQUERIMIENTOS				
DENOMINACIÓN PUESTO	CARACTERÍSTICA	PROPÓSITO	ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	PERFIL REQUERIDO
LIMPIEZA	<p>REPORTA: Jefe de planta.</p> <p>COORDINA CON: Jefe de planta</p>	<p>Apoyar la colecta de basuras de la planta física de la institución.</p> <p>Las demás que le sean asignadas por su jefe inmediato</p>	<p>Hacer el aseo general y detallado a los lugares o espacios que le sean asignados por la Coordinadora y atender las observaciones que la misma haga en el momento de la supervisión de su trabajo.</p> <p>2. Apoyar cuando se le solicite, las labores asignadas a otra compañera de su grupo de trabajo.</p> <p>3. Adelantar, cuando se le solicite, labores de apoyo de la logística de los diferentes eventos que organice la institución.</p>	<p>Educación formal: Título de Bachiller Académico o Técnico</p> <p>Experiencia: 2 – 3 años en cargos similares.</p> <p>Habilidades competencias en:</p> <p>Limpieza de planta y mantenimiento.</p>

Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 46: Guardia

NOMBRE DE LA INSTITUCION	Import's Granadilla MH Import's Granadilla MH 			
PERFIL PROFESIONAL				
REQUERIMIENTOS				
DENOMINACION PUESTO	CARACTERISTICA	PROPÓSITO	ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	PERFIL REQUERIDO
GUARDIA	REPORTA: Jefe de planta COORDINA CON: Jefe de planta	Mantener la seguridad de las áreas internas y externas de la empresa	Responsable de la seguridad del local. Control y apoyo en situaciones de emergencia. Informar diariamente y en forma oportuna de las novedades encontradas	Educación formal: Bachiller Experiencia: 2 – 3 años en cargos similares.

Elaborado por: Manolo Hernández

4.5.5 LA IMPORTANCIA DEL VALOR AGREGADO

5.4.5.1 Nombre de la empresa

La empresa se dará a conocer en el mercado con el nombre de: “IMPORT’S GRANADILLA MH Cía. Ltda.”

Gráfico N° 15: Logotipo de la empresa

Import's Granadilla MH
Import's Granadilla MH



Elaborado por: Manolo Hernández

5.4.5.2 Slogan de la empresa

El slogan es un lema publicitario el cual se lo utilizara como parte de la publicación para dar a conocer de una mejor manera el producto, con el objetivo de captar la atención de los comerciantes.

El slogan de la “Import’s Granadilla MH Cía. Ltda.” será:

“La granadilla deliciosa y saludable, más fruta, más vida”

5.4.5.3 Filosofía Empresarial

VISIÓN

La visión le permite mantener una perspectiva clara de hacia donde se dirigirá la empresa a largo plazo, tomando en cuenta las expectativas de los clientes y las nuevas condiciones de mercado.

Visión de la empresa

“Consolidar a la empresa a nivel nacional como líder en la importación de granadilla, para satisfacer las necesidades del mercado a precios competitivos, fidelizando a los clientes con un producto de calidad”

MISIÓN

“Satisfacer las necesidades calidad y sabor exótico de nuestro grupo objetivo de clientes, poniendo a su disposición productos de calidad.”

La misión define quiénes somos como empresa, establece el ambiente, articula la cultura empresarial y ayuda a perpetuar los métodos de trabajo apropiados. En resumen, sirve como una guía en el largo camino hacia el éxito.

OBJETIVOS

- ✓ Lograr comercio estratégico, con significativo valor agregado, de calidad y volúmenes que permitan tener una presencia competitiva en el mercado nacional.
- ✓ Diversificar y consolidar la presencia de la empresa, producto y servicios regionales en el mercado de destino.

4.5.6 PROCESO LOGÍSTICO

Para el proceso logístico se hace necesaria información específica sobre la fruta así tenemos:

Tabla 47: Datos Básicos

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:		VALOR EXW				
Nombre técnico o comercial del producto	Granadilla (Passiflora), Maracuyá					
posición arancelaria en el país exportador	810.901.000					
posición arancelaria en el país importador	810.901.000					
unidad comercial de venta	caja					
moneda de transacción.	Usd	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
valor ex-work de la unidad comercial.	1,42	1,93	1,87	1,80	1,69	1,59

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE						
País de origen	Colombia					
Ciudad de punto de embarque	Nariño -Guaitarilla					
País de destino	Ecuador					
Ciudad de punto de destino	Quito	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Nº de unidades comerciales por embarque	21.796	23976	27572	33086	41358	53765
Valor inicial del embarque (EXW)	30.854	46175	51681	59422	69805	85417
tipo de embalaje	cajas					
tipo de unidad de carga	Terrestre					
Nº total de embalajes	3639					
Nº total de unidades de carga	3					

INFORMACION ADICIONAL	
Termino de negociación	DAP
Forma de pago	50% Pago Efectivo a la firma del contrato, 50% Carta de Crédito irrevocable
Plazo	X
Tipo de Cambio	1 USD - 1900,89 Pesos Colombianos
% de tasa de seguro	0,03%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	4,53%
TASA PROMEDIO DE INFLACION ANUAL	0,73%
INFLACION ANUAL PAIS DE DESTINO	3,03%

Elaborado por: Manolo Hernández

El Incoterm a utilizarse es el DAP Tulcán, por las facilidades que tiene el proveedor colombiano para transportar la mercadería razón por la cual disminuirá los costos de transporte ya que lo realiza en vehículos habilitados desde el lugar de origen de la carga.

Para establecer el cálculo del cubicaje se debe tomar en cuenta las dimensiones del vehículo a utilizarse, como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 48: Cálculo de Cubicaje

	CALCULO DE CUBICAJE	EMPAQUE / EMBALAJE cajas	UNIDAD DE CARGA	estimacion del espacio	Nº de contenedores a utilizar año 0	Nº de contenedores a utilizar año 1	Nº de contenedores a utilizar año 2	Nº de contenedores a utilizar año 3	Nº de contenedores a utilizar año 4	Nº de contenedores a utilizar año 5
MATRIZ PARA SEMIREMOLQUE 30 TN	Nº de unidades	6	960		3,791	4,167	4,774	5,758	7,176	9,346
	Largo mts	0,6	12	20						
	Alto mts	0,4	2,4	6						
	Ancho mts	0,3	2,4	8						
	volumen total del embarque m3	0,072	69,12	960						
	Peso por unidad kg	9,09	8726,4	960						
	Peso total del embarque ton	0,009	8,726	960						
SALDOS PARA OTRO TIPO DE VEHICULOS					-759	-160	-743	-728	-169	-332

Elaborado por: Manolo Hernández

Una vez obtenidos los datos de demanda y oferta exportable, expuestos en el capítulo III, el porcentaje de cobertura será del 7% en promedio, realizando 6 embarques al año, haciendo uso de 4 semirremolques, estimando 23.976cajas a ser comercializadas anualmente.

Tabla 49: Datos Estimación de Ventas

DATOS	AÑOS					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
OFERTA EXPORTABLE	131	144	165	199	248	323
DEMANDA						
INSATISFECHA	2.076	1.954	1.919	1.884	1.849	1.814
% DE COBERTURA DE LA DEMANDA	6%	7%	9%	11%	13%	18%
FRECUENCIA DE ENVIO	BIMENSUAL	BIMENSUAL	BIMENSUAL	BIMENSUAL	BIMENSUAL	BIMENSUAL
NUMERO DE ENVÍOS AL AÑO	6	6	6	6	6	6
TAMAÑO DEL EMBARQUE	21,83	24,00	27,50	33,17	41,33	53,83
Nº de empaques / embalajes	3638,89	4000,00	4583,33	5527,78	6888,89	8972,22
Nº de semiremolques 30 TN	3	4	4	5	7	9
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN EMBALAJES POR ENVÍO	3639	4000	4583	5528	6889	8972
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL (envases) POR ENVÍO	21796	23976	27572	33086	41358	53765
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN EMPAQUES / EMBALAJES AL AÑO	21833	24000	27500	33167	41333	53833
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL	131000	144000	165000	199000	248000	323000

Elaborado por: Manolo Hernández

La fruta será transportada en cajas de cartón las cuales miden 30 x 40 cm y altura variable, permitiendo un aprovechamiento al máximo.

Tabla 50: Empaque

Descripción	EMPAQUE/ EMBALAJE / MARCADO								PROYECCIÓN				
	Costo unitario usd	Cantidad	Costo total USD	Tiempo en Dias	RR.HH.	Costo X Trabajador	Costo de mano de obra	Costo total de operación USD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Etiquetas	0,05	21796	1090			10	0	1090	2415	2798	3382	4258	5576
TOTALES								1090	2415	2798	3382	4258	5576

Elaborado por: Manolo Hernández

El transporte interno que se realizará desde la empresa hacia los comercializadores es decir Tulcán – Quito es un estimado de 200,00 dólares este valor es un estimado del combustible ya que la empresa cuenta con un camión.

Tabla 51: Transporte Interno

TRANSPORTE INTERNO				
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Costo unitario por vehículo</i>	<i>Cantidad de vehículos</i>	<i>Tiempo en días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Transporte con vehiculo propio	200	3	1	600
	0	0		0
TOTALES			1	600

Elaborado por: Manolo Hernández

Como se puede observar en la siguiente tabla la documentación a utilizarse para realizar el proceso de importación es: factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, certificado fitosanitario, entre otros.

Tabla 52: Documentación

DOCUMENTACIÓN					
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Costo unitario USD</i>	<i>Cantidad</i>	<i>RR.HH.</i>	<i>VALOR POR EMBARQUE</i>	<i>VALOR ANUAL</i>
Factura Comercial	0,30	1	1 personas	0,3	1,8
Lista de empaque	0,25	1		0,25	1,5
Certificado de Origen	15	1		15	90
Certificados Fitosanitario	65	1		65	390
Unitarización	10	1		10	60
Almacenaje	201,6	1		201,6	1209,6
Transporte Internacional	0	0		0	0
Seguro Internaciona	0	0		0	0
Manipuleo	164,4	1		164,4	986,4
Registro de importador/exportador		0		0	0
otros	0	1		0	0
TOTALES				456,55	2739,3

Elaborado por: Manolo Hernández

La negociación se realizará a través de la carta de crédito, documento que brinda seguridad tanto al exportador como al importador.

Tabla 53: Costos Bancarios

COSTOS BANCARIOS					
<i>Descripción</i>	<i>VALOR DAP</i>	<i>Tasa del banco</i>	<i>tiempo de contratación en horas</i>	<i>tiempo de contratación en Días</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
COSTO CARTA DE CREDITO	115318,90	0,05%	2,00	0,25	57,66

Elaborado por: Manolo Hernández

En cuanto a los gastos e impuestos para la importación corren por cuenta de la empresa exportadora.

Debido a que se deben realizar trámites en la frontera para el ingreso del producto al Ecuador se tomará en cuenta un agente de aduana. Y un agente de carga

Tabla 54: Agentes

AGENTES					
<i>Descripción</i>	<i>HONORARIOS PROFESIONALES</i>	<i>RR.HH.DE LA EMPRESA</i>	<i>Tiempo en Horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Agente de carga	120	1	2	0	120
Agente de aduana	150		6	0	150
OTROS	50		1	0	50
TOTALES			9	0	320

Elaborado por: Manolo Hernández

En la siguiente tabla se da a conocer en resumen cada uno de los cálculos que se han realizado con la finalidad de conocer los costos y gastos en los que se incurre, ya que el proyecto se presenta en término DAP por ser un icoterm que da facilidades al comprador ecuatoriano.

Tabla 55: Incoterms

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	30.854	46.175	51.681	59.422	69.805	85.417
EXW	30.854	46.175	51.681	59.422	69.805	85.417
Manipulación local X	225	302	302	378	529	680
Unitarización	16.437	16.557	16.678	16.799	16.922	17.046
FCA/FAS	47.516	63.034	68.661	76.599	87.256	103.142
Transporte interno	600	604	812	818	1.030	1.452
Manipuleo Embarque	1.280	1.289	1.299	1.635	2.306	2.987
Agentes	320	322	327	334	344	357
Documentación	0	2.759	2.800	2.861	2.946	3.055
Capital e inventario país de origen	62	36	40	44	50	59
Bancarios	58	32	34	38	44	52
FOB	49.835	68.077	73.972	82.330	93.976	111.104
Flete Internacional	14.000	14.102	14.102	17.628	24.679	31.730
CFR	63.835	82.180	88.074	99.958	118.655	142.834
Seguro Internacional	1.277	1.644	1.761	1.999	2.373	2.857
CIF	65.112	83.823	89.836	101.957	121.028	145.690
Capital e inventario transito internacional	7	5	6	6	8	9
Manipuleo desembarque	1.280	1.289	1.299	1.635	2.306	2.987
DAT	66.399	85.118	91.140	103.599	123.342	148.686
Almacenamiento temporal	300	309	318	328	338	348
Documentacion	160	165	170	175	180	186
Agentes	320	322	327	334	344	357
Transporte interno	900	1.209	1.218	1.533	2.162	2.800
DAP	68.079	87.123	93.173	105.969	126.366	152.377
Aduaneros	326	419	449	510	605	728
Capital e inventario país de destino	31	40	43	48	58	70
DDP	68.436	87.582	93.665	106.527	127.029	153.175

Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 56: Análisis Costos de Importación

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	DÍAS
Almacenamiento	300,0	1,0
Manipuleo desembarque	1280,0	0,3
Documentacion	160,0	0,3
Agentes	320,0	1,1
Transporte interno	900,0	1,0
VALOR DAP	68079,3	8,4
Aduaneros	0,0	incluido en agentes
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACION		
CAPITAL E INVENTARIO	31,1	3,6
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	2991,1	3,6
VALOR DDP	68110,4	8,4
Precio (c/u) en pais de destino	3,1	
MARGEN DE VENTAS	0,5	
PRECIO DE VENTA	3,59	

Elaborado por: Manolo Hernández

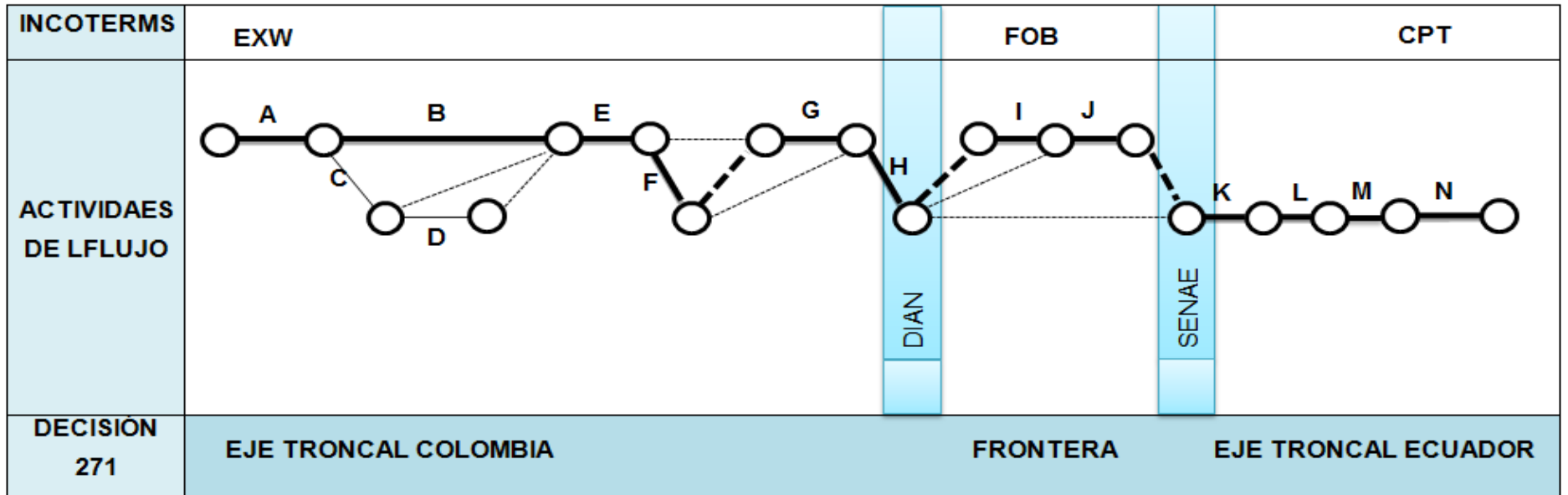
En base a todo al análisis realizado se establece que con un 15% de utilidad marcado como tentativo, ya que este margen me permite entrar con un precio de ventas más bajo al establecido en el mercado local en la

comercialización de granadilla, los resultados reflejan como 0,5 como margen de utilidad por caja y por ende nuestro precio de venta al cliente el término DAP sería de 3,59 USD.

Tabla 57: Proceso de Importación

ANTES		ACTIVIDAD	DESPUÉS	TIEMPO/ DÍAS
.....	A	Procesamiento de pedido	B,C	0,35
A	B	Documentación	E	0,75
A	C	Seguro nacional	D ,E	0,15
C	D	Cargue en el transporte	E	0,5
B,C,D	E	Transporte interno	F,G	2,00
E	F	Agentes	G,H	0,30
E,F	G	Almacenamiento (zona de aforo)	H	0,5
G,F	H	Sello aduana de Colombia	I,J	0,10
H	I	Seguro internacional	J	0,10
H,I	J	Transporte internacional	K	0,25
H,J	K	Sello aduana de Ecuador	L	0,06
K	L	Almacenamiento temporal	M	0,25
L	M	Nacionalización Ecuador	N	0,5
M	N	Transporte interno Tulcán- Quito		0,75

Gráfico N° 16: Diseño de Red



Fuente: Método pert

Elaborado por: Manolo Hernández

4.5.7 ESTUDIO FINANCIERO

5.4.7.1 Inversión y Costos

Con el estudio financiero se establecen los costos e inversiones necesarias para realizar las actividades comerciales de la empresa, entre ellos la compra de maquinaria, equipos de cómputo, de oficina, muebles y enseres y el vehículo que servirá para el transporte de la granadilla, a los cuales se les denomina activos fijos.

Tabla 58: Activos Fijos - Inversión Fija

Activos Fijos - Inversión Fija			2012
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Vehículo			\$ 47.685,00
Camión Hino serie 300 modelo 616	1	\$ 38.250,00	\$ 38.250,00
Furgón para camión	1	\$ 8.500,00	\$ 8.500,00
Imprevistos (2%)			\$ 935,00
Maquinaria y Equipo			\$ 23.445,00
Apilador manual	3	\$ 3.500,00	\$ 10.500,00
Transpaleta Manual	3	\$ 2.500,00	\$ 7.500,00
Mesa acero	2	\$ 450,00	\$ 900,00
Báscula digital	5	\$ 850,00	\$ 4.250,00
Imprevistos (2%)			\$ 295,00
Muebles y Enseres			\$ 4.732,80
Escritorio de gerencia	1	\$ 650,00	\$ 650,00
Estaciones de trabajo	4	\$ 360,00	\$ 1.440,00
Mesa de reuniones	1	\$ 330,00	\$ 330,00
Archivador aéreo	4	\$ 180,00	\$ 720,00
Archivador cuatro puertas	2	\$ 315,00	\$ 630,00
Sillon ejecutivo	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Sillas All	4	\$ 80,00	\$ 320,00
Sofá bipersonal	2	\$ 190,00	\$ 380,00
Imprevistos (2%)			\$ 92,80
Equipo de Computo			\$ 6.640,20
Computador de escritorio	4	\$ 970,00	\$ 3.880,00
Portatil	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Impresora HP Laser jet Pro 100 color	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
Router	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Imprevistos (2%)			\$ 130,20
Equipo de Oficina			\$ 892,50
Teléfonos	5	\$ 75,00	\$ 375,00
Fax	2	\$ 250,00	\$ 500,00
Imprevistos (2%)			18
Total Activos Fijos - Inversión Fija			83.396

Elaborado por: Manolo Hernández

Así también es necesario considerar los llamados activos diferidos, que son los gastos en los que se debe incurrir para la constitución legal de la empresa, entre ellos los honorarios del abogado, permisos y demás documentos, como se muestra a continuación:

Tabla 59: Activos Diferidos – Gastos de Constitución

Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
Honorarios Abogado	1	\$ 850,00	850
Depósito Constitución	1	\$ 500,00	500
Notaría	1	\$ 250,00	250
Registro Mercantil	1	\$ 150,00	150
Municipio	1	\$ 150,00	150
Cámara Comercio	1	\$ 50,00	50
Permiso Bomberos	1	\$ 120,00	120
Otros menores (copias, movilización, etc.)	1	\$ 150,00	150
			0
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			2.220

Elaborado por: Manolo Hernández

Así también se considera pertinente utilizar el dato de porcentaje de inflación obtenido en el Banco Central del Ecuador con la finalidad de realizar próximos cálculos de proyecciones, por lo tanto se presenta a continuación la tabla con los gastos administrativos y las respectivas proyecciones:

Tabla 60: Gastos Administrativos – Proyecciones

Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldos	1	30.934	30.934	36.317	40.079	44.230	48.811	53.866
Servicios Básicos	12	25,00	300	302	304	307	309	311
Suministros de Oficina	12	15,00	180	181	183	184	185	187
Suministros de Limpieza	12	20,00	240	242	244	245	247	249
Arriendo	12	400,00	4.800	4835	4870	4906	4942	4978
		0,00	0	0	0	0	0	0
		0,00	0	0	0	0	0	0
		0,00	0	0	0	0	0	0
Depreciaciones			0	19817	19817	19817	16650	16650
Amortizaciones			0	1328	1328	1328	1328	1328
Total Gastos Administrativos			36.454	63.022	66.824	71.016	72.472	77.568

Elaborado por: Manolo Hernández

En lo referente a costos de producción se debe tomar en cuenta el producto importado y un porcentaje de utilidad para la venta en el mercado de Quito,

siendo este el 15% de utilidad estimada debido a que quedara un margen de venta menor al ofertante actualmente:

Tabla 61: Ventas estimadas de granadilla

Producto	Ventas Anuales en Tn - Proyección					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Granadillas	130.775	143.853	165.431	198.517	248.146	322.590
TOTAL	130.775	143.853	165.431	198.517	248.146	322.590

Elaborado por: Manolo Hernández

Ahora bien en la siguiente tabla se mostrará los datos considerados como costos de producción ya que se refleja el precio de compra de la granadilla:

Tabla 62: Costos de Producción

Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Materia Prima			71.926	79.697	91.651	109.981	137.477	178.720
Granadilla	130.775	0,55	71.926	79697	91651	109981	137477	178720
			0					
			0					
			0					
Mano de Obra			16.731	55.939	61.732	68.126	75.182	82.968
Operarios	1	16.731	16.731	55.939	61.732	68.126	75.182	82.968
			0					
Costos Indirectos de Fabricación:			60.013	78.393	89.877	107.406	133.703	173.244
Cajas de cartón	130.775	0,40	52.310	57961	67142	81159	102189	133815
Etiquetas	130.775	0,05	6.539	14.490	16.786	20.290	25.547	33.454
Agua	12	\$ 40,00	480	484	487	491	494	498
Energía Eléctrica	12	\$ 32,00	384	387	390	392	395	398
Teléfono	12	\$ 25,00	300	302	304	307	309	311
Depreciaciones				4.769	4.769	4.769	4.769	4.769
Total Costo de Producción			148.670	214.028	243.261	285.514	346.361	434.933

Elaborado por: Manolo Hernández

En lo referente a los gastos de importación incluyen todo lo que el proceso requiere para el año 2012 se requiere 225.511 dólares, para el año 2013 asciende a los 245.925 dólares, tomando como punto importante que se ha hecho el cálculo para los seis envíos por año.

Tabla 63: Gasto de importación

Gastos de Importación			Total		Proyección Gastos de Importación				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
UNITARIZACIÓN	6	16.436,88	98.621	99.341	100.066	100.797	101.533	102.274	
MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR	6	225,00	1.350	1.813	1.813	2.266	3.173	4.080	
DOCUMENTACIÓN	6	0,00	0	16.556	16.798	17.169	17.676	18.330	
TRANSPORTE INTERNO	6	600,00	3.600	3.626	4.870	4.906	6.177	8.711	
MANIPULEO DE EMBARQUE	6	1.280,00	7.680	7.736	7.793	9.812	13.837	17.920	
AGENTES	6	320,00	1.920	1.934	1.962	2.006	2.065	2.141	
COSTOS BANCARIOS	6	57,66	346	189	206	230	262	309	
CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN	6	61,67	370	218	237	264	301	356	
FLETE INTERNACIONAL	6	14.000,00	84.000	84.613	84.613	105.767	148.073	190.380	
SEGURO INTERNACIONAL	6	1.276,71	7.660	9.862	10.569	11.995	14.239	17.140	
CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL	6	7,26	44	32	34	38	46	55	
ALMACENAMIENTO	6	300,00	1.800	1.855	1.911	1.969	2.028	2.090	
MANIPULEO DE DESEMBARQUE	6	1.280,00	7.680	7.736	7.793	9.812	13.837	17.920	
DOCUMENTACIÓN	6	160,00	960	989	1.019	1.050	1.082	1.115	
AGENTES	6	320,00	1.920	1.934	1.962	2.006	2.065	2.141	
TRANSPORTE INTERNO	6	900,00	5.400	7.253	7.306	9.199	12.972	16.800	
ADUANEROS	6	325,56	1.953	2.515	2.695	3.059	3.631	4.371	
CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO	6	360,00	2.160	238	255	290	346	417	
Total Gastos de Importación			227.464	248.440	251.903	282.633	343.341	406.550	

Elaborado por: Manolo Hernández

Inversión Inicial

Lo que comprende la inversión fija, capital de operación, gastos de constitución asciende a un valor de 222.494usd.

Tabla 64: Inversión inicial

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	83.396
Capital de Operación	137.530
Gastos de Constitución	2.220
Total Inversión Inicial	223.145

Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 65: Capital de operación

Capital de Operación	
Concepto	Valor
Costos de Producción	148.670
Gastos Administrativos	36.454
Gastos de Importación	227.464
Total Costo Anual	412.589
Total Costo Diario	1.146
Ciclo de caja	120
Capital de Operación	137.530

Elaborado por: Manolo Hernández

A toda la evaluación financiera también adjuntamos la respectiva depreciación de los activos que se requieren para la oficina y los correspondientes roles de pago del personal necesario.

Tabla 66: Depreciaciones

Detalle	Valor	Vida Útil	% Deprec
Vehículo	47.685	5	20%
Maquinaria y Equipo	23.445	10	10%
Muebles y enseres	4.733	10	10%
Equipo de Oficina	893	10	10%
Equipos de Computo	6.640	3	33%

Elaborado por: Manolo Hernández

Rol de Pagos

Los roles de pagos se realizan tomando en cuenta todo el personal de la empresa y los beneficios de ley que se les ofrece al momento de su contratación.

Base Cálculo IESS	
9,35%	12,15%

Tabla 67: Rol de Pagos

Año 2012	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	800,00	800,00	9.600,00	292,00	800,00	400,00	0,00	897,60	1.166,40	12.258,40
Secretaria - Contable	1	350,00	350,00	4.200,00	292,00	350,00	175,00	0,00	392,70	510,30	5.527,30
Jefe de Comercio Exter	1	420,00	420,00	5.040,00	292,00	420,00	210,00	0,00	471,24	612,36	6.574,36
Contador	1	420,00	420,00	5.040,00	292,00	420,00	210,00	0,00	471,24	612,36	6.574,36
Total Administración	4	1.990,00	1.990,00	23.880,00	1.168,00	1.990,00	995,00	0,00	2.232,78	2.901,42	30.934,42
PRODUCCIÓN											
Mano de Obra Directa											
Operarios	2	320,00	640,00	7.680,00	584,00	640,00	320,00	0,00	718,08	933,12	10.157,12
Mano de Obra Indirecta											
Jefe de Planta	1	420,00	420,00	5.040,00	292,00	420,00	210,00	0,00	471,24	612,36	6.574,36
Total Producción	3	740	1060	12720	876	1060	530	0	1189,32	1545,48	16.731,48
	7	2.730,00	3.050,00	36.600,00	2.044,00	3.050,00	1.525,00	0,00	3.422,10	4.446,90	47.665,90

Base 10º cuarto	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
	292	318	351	387	427	472

Elaborado por: Manolo Hernández

La estructura del financiamiento del proyecto se establece en recursos propios el 40% y para capital ajeno el 60%.

Tabla 68: Estructura del financiamiento

Estructura de Financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	40%	89.258
Capital Ajeno	60%	133.887
Total	100%	223.145

Elaborado por: Manolo Hernández

El punto de equilibrio es el cálculo que permite determinar el número de productos que se tendrán que vender para cubrir los costos y gastos sin obtener ni pérdidas ni ganancias. Se establece que la empresa debe vender para el año 2012 una cantidad aproximada de 49.439 cajas de granadilla mientras que para el año 2017 la empresa deberá comercializar 121.727 cajas para mantenerse en el mercado sin pérdidas ni ganancias, por lo cual se deberá vender una cantidad mayor para obtener una utilidad.

Tabla 69: Punto de Equilibrio

Punto de Equilibrio - Con Financiamiento												
	Año 2012		Año 2013		Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017	
Costo de Producción	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
MPD		71.926		79.697		91.651		109.981		137.477		178.720
MOD		16.731		55.939		61.732		68.126		75.182		82.968
Costos Indirectos Fabricación												
Cajas de cartón		52.310		57.961		67.142		81.159		102.189		133.815
Etiquetas		6.539		14.490		16.786		20.290		25.547		33.454
Agua	480		484		487		491		494		498	
Energía Eléctrica	384		387		390		392		395		398	
Teléfono	300		302		304		307		309		311	
Depreciaciones	0		4.769		4.769		4.769		4.769		4.769	
Total Costo de Producción	1.164	147.506	5.941	208.087	5.950	237.311	5.958	279.556	5.967	340.394	5.976	428.957
Gastos Operacionales	36.454	227.464	63.022	248.440	66.824	251.903	71.016	282.633	72.472	343.341	77.568	406.550
Gastos Administrativos	36.454		63.022		66.824		71.016		72.472		77.568	
Gastos de Exportación		227.464		248.440		251.903		282.633		343.341		406.550
Gastos Financieros	0		13.931		11.435		8.645		0		0	
Interés Bancario			13.931		11.435		8.645					
Costos y Gastos Totales	37.618	374.971	82.894	456.527	84.209	489.214	85.620	562.188	78.439	683.735	83.544	835.507
Unidades	130.775		143.853		165.431		198.517		248.146		322.590	
Costos y Gastos Unitarios	0,29	2,87	0,58	3,17	0,51	2,96	0,43	2,83	0,32	2,76	0,26	2,59
Total Costos y Gastos Unitarios	3,15		3,75		3,47		3,26		3,07		2,85	
% Utilidad	15%		15%		15%		15%		15%		15%	
Precio de venta Unitario	3,63		4,31		3,99		3,75		3,53		3,28	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	49.439		72.796		81.839		92.986		100.974		121.727	

Elaborado por: Manolo Hernández

Amortización de la deuda

El total de la deuda asciende a un valor de 133.887 dólares, el cual se amortizará a un plazo de 5 años con cuotas mensuales, pagando una tasa de interés de 11.20% anual.

Tabla 70: Amortización de la Deuda

Amortización de la Deuda	
Monto	133.887
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	60
Cuota	2924,40

Elaborado por: Manolo Hernández

Balance General y Estado de Resultados

Con las actividades de la empresa, se deben elaborar los estados financieros como el balance el cual presenta un resumen del estado de la empresa, lo que posee, los préstamos bancarios y el patrimonio.

Tabla 71: Balance General

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	137.530	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	137.530	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Vehículo	47.685	Préstamos Bancarios	133.887
Maquinaria y Equipo	23.445	Total Pasivos Largo Plazo	133.887
Muebles y enseres	4.733	Total Pasivos	133.887
Equipo de Oficina	893		
Equipo de Computo	6.640		
Total Activos Fijos	83.396		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	2.220	Capital Social	89.258
Total Activos Diferidos	2.220	Total Patrimonio	89.258
Total Activos	223.145	Total Pasivo + Patrimonio	223.145

Elaborado por: Manolo Hernández

La elaboración del estado de resultados pretende calcular la utilidad neta del proyecto, que se obtienen restando los ingresos y gastos. El análisis del estado de pérdidas y ganancias tiene como fin calcular la utilidad neta, que son el beneficio real de la operación de la empresa, la utilidad neta de la

empresa es de 40.314 dólares.

Tabla 72: Estado de resultados

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ventas	474.478	620.334	659.437	744.979	876.500	1.056.909
Cantidad	130.775	143.853	165.431	198.517	248.146	322.590
Precio	3,63	4,31	3,99	3,75	3,53	3,28
- Costo de Ventas	148.670	214.028	243.261	285.514	346.361	434.933
Utilidad Bruta en Ventas	325.807	406.306	416.176	459.465	530.139	621.976
- Gastos Operacionales	263.919	311.462	318.727	353.649	415.813	484.119
Gastos Administrativos	36.454	63.022	66.824	71.016	72.472	77.568
Gastos de Importación	227.464	248.440	251.903	282.633	343.341	406.550
Utilidad Operacional	61.888	94.844	97.449	105.816	114.326	137.858
- Gastos Financieros	0	13.931	11.435	8.645	5.526	2.039
Interés Bancario	0	13.931	11.435	8.645	5.526	2.039
U.A.T.I	61.888	80.913	86.013	97.171	108.800	135.818
- 15% Particip. Trabajadores	9.283	12.137	12.902	14.576	16.320	20.373
Utilidad Antes de Impuestos	52.605	68.776	73.111	82.596	92.480	115.446
- 23% Impuesto a la Renta	12.099	15.819	16.816	18.997	21.270	26.552
Utilidad Neta	40.506	52.958	56.296	63.599	71.209	88.893

Elaborado por: Manolo Hernández

Flujo de Efectivo Neto

Tomando en cuenta los valores de los estados financieros anteriores se procede a la realización del flujo de efectivo. Este flujo deberá incorporar información relativa, a la depreciación, la recuperación del capital de trabajo, y el valor residual de activos.

Tabla 73: Flujo de Efectivo Neto

Flujo de Efectivo Neto - Con Finciamiento						
Entradas de efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Utilidad Neta		52.958	56.296	63.599	71.209	88.893
+ Depreciaciones		24.585	24.585	24.585	21.419	21.419
+ Amortizaciones		1.328	1.328	1.328	1.328	1.328
Liquidación del Proyecto						37.154
Recuperación Capital de Operación						137.530
Total Entradas	0	78.871	82.209	89.512	93.956	286.323
Salidas de Efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Inversión Inicial	223.145					
Amortización de la Deuda		21.162	23.658	26.448	29.567	33.053
Reposición de Activos				4.767		
Total Salidas	223.145	21.162	23.658	31.215	29.567	33.053
= Flujo de efectivo Neto	-223.145	57.709	58.551	58.297	64.389	253.270

Elaborado por: Manolo Hernández

A continuación se muestran los principales indicadores de evaluación financiera:

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 223.145,26		
1	57.709,01	0,9214	53.172,34
2	58.551,47	0,8490	49.707,53
3	58.296,87	0,7822	45.600,73
4	64.389,44	0,7207	46.406,99
5	253.270,04	0,6641	168.187,92
		ΣFE	363.075,51
		- I.I.	223.145,26
		VAN	139.930,26
		TIR	24,95%
		PR	4,04
		C/B	1,63
CCP	8,53%		
TIR	24,95%		
VAN	139.930		

$$\text{Año anterior recuperación} + \frac{\text{Costo no recuperado al inicio del año}}{\text{FE durante el año de recuperación}}$$

Elaborado por: Manolo Hernández

En base a los resultados de la evaluación financiera se puede determinar que el proyecto es viable económicamente, puesto que los indicadores arrojan valores positivos y mayores a cero, lo que conviene para el proyecto ya que se demuestra que la rentabilidad será atractiva para los inversionistas. Además se observa que el proyecto tiene una TIR del 24,92%, la recuperación del capital será en el 4 año y que el costo beneficio por cada dólar invertido en el proyecto es de 0,63 ctvs.

CONCLUSIONES

- ✓ En el estudio técnico se observa desde la localización, hasta el proceso productivo y los requerimientos técnicos; análisis que ha permitido concluir que si existe viabilidad en los requerimientos tecnológicos y de capital para la empresa, además ha sentado la base para el montaje de la empresa.
- ✓ La Evaluación Financiera muestra datos que permiten concluir que el proyecto es viable, ya que los estados financieros presentan valores positivos en los años de proyección y los indicadores de rentabilidad arrojan de igual manera resultados positivos obteniendo un VAN de 139.224,04 una TIR de 24,92%, el período de recuperación del capital es el cuarto año de proyección.
- ✓ En el estudio logístico de transporte de importación de la granadilla se debe considerar el tiempo de llegada ya que es un producto perecedero, y el daño de la fruta le podría causar pérdidas económicas a la empresa por lo que es necesario la implementación del cuarto frío.

BIBLIOGRAFÍA

Seminario de Agronegocios. (2001). Recuperado el 11 de julio de 2012, de http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=origen%20de%20la%20granadilla&source=web&cd=6&ved=0CFcQFjAF&url=http%3A%2F%2Fwww.up.edu.pe%2Fcarrera%2Fadministracion%2FSiteAssets%2FLists%2FJER_Jerarquia%2FEditForm%2F10granad.pdf&ei=qNT9T5WtFY-c8QTB57DiBg&usg=AF

La gran enciclopedia de la economía. (2009). Recuperado el 12 de julio de 2012, de <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-comparativa-teoria-de-la/ventaja-comparativa-teoria-de-la.htm>

Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. (2013). Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo20.htm>

AGROCALIDAD. (15 de Mayo de 2009). Agrocalidad. Recuperado el 14 de Abril de 2011, de Agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gov.ec/vegetal/vegetal.php>

Arango, A. (septiembre de 2010). politica de colombia. Recuperado el 28 de marzo de 2013, de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo19.htm>

Arango, L. Á. (s/f). Biblioteca Virtual: Acuerdos Comerciales celebrados por Colombia. Recuperado el 19 de Junio de 2013, de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo20.htm>

ASOHOFRUCOL. (s.f.). ASOHOFRUCOL. Recuperado el 14 de Abril de 2012, de ASOHOFRUCOL: http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_118_cultivo_poscosechavp.pdf

Banco Central de la República de Colombia. (2013). BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA. Obtenido de

<http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/pol-tica-monetaria-un-ambiente-incertidumbre>

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (1 de Diciembre de 2007). BCE. Recuperado el 14 de Abril de 2011, de BCE: <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Precios/Indices/p200712.htm>

BARRENO, L. (2007). Manual de Formulación y Evaluación de proyectos.

BBVA RESEARCH. (2013). BBVA RESEARCH. Recuperado el 18 de Junio de 2013, de http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/mult/1305_SituacionColombia_2T13_tcm346-386007.pdf?ts=1862013

BERNAL, C. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia: Tercera Edición.

Blackwell, R. D. (diciembre de 2012). Analisis de la competencia. Recuperado el 01 de abril de 2013, de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20II/acompetencia.htm>

Burnett. (3 de noviembre de 2012). necesidades del consumidor colombiano. Recuperado el 01 de abril de 2013, de <http://www.conexioncentral.com/blog/2012/11/03/la-tendencia-en-los-consumidores/>

Cabrera. (2005). Recuperado el mayo de 29 de 2013, de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/464/15/03%20AGI%20219%20PRESENTACI%C3%93N>.

Canadá, C. G. (2011). Instrumento de Política agrícola Canadá.

CARCHI NOTICIAS. (31 de Enero de 2011). Carchi Noticias. Recuperado el 13 de Abril de 2011, de Carchi Noticias: <http://carchinoticias.com/2011/01/>

- Cardenas, M. (noviembre de 2010). Economía de Colombia. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Colombia
- Celada, D. (17 de diciembre de 2010). importaciones de colombia durante el año 2010. Recuperado el 27 de marzo de 2013, de <http://es.scribd.com/doc/45506636/Exportaciones-e-Importaciones-de-Colombia>
- Cerdas, M. (2003). MANUAL PRÁCTICO PARA LA COSECHA DE GRANADILLA. Obtenido de http://www.mag.go.cr/biblioteca_virtual_ciencia/tec-granadilla.pdf
- CHABERT, J. (2005). Manual de Comercio exterior. Barcelona: Ediciones gestión.
- Comercio, A. T. (julio de 2012). Acuerdo comercial de colombia & UNION EUROPEA. Recuperado el 28 de marzo de 2013, de http://www.asistenciatecnicaalcomercio.gov.co/docs/f43_acuerdo_ue_col.pdf
- CONGRESO DE COLOMBIA;. (1991). MINCOMERCIO. BOGOTA: DIARIO OFICIAL. AÑO CXXVII.
- Consejo de Comercio Exterior e Inversiones. (19 de Enero de 2009). Recuperado el 3 de Junio de 2013, de http://www.dhl.com.ec/content/dam/downloads/ec/express/Registro_Oficial_512_con_Anexos_I_II_III.pdf
- DANE. (9 de Mayo de 2013). DANE. Recuperado el 18 de Junio de 2013, de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/juventud/boletin_trim_ene_mar13.pdf
- Diario El Siglo. (Febrero de 2013). Obtenido de <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/2-2013-fmi-respalda-pol%C3%ADtica-fiscal-colombiana.html>
- DIEZ, E. (2004). Gestión de Precios. Madrid: ESIC.

ECONOMIA, L. G. (s.f.). ECONOMIA48. Obtenido de ECONOMIA48:
<http://www.economia48.com/spa/d/demanda/demanda.htm>

Ecuador, B. C. (15 de Abril de 2011). bce. Recuperado el 15 de Abril de 2011, de bce: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000766>

El Telégrafo. (04 de Noviembre de 2011). el telegrafo.com.ec. Recuperado el 18 de Junio de 2013, de <http://www.telegrafo.com.ec/actualidad/item/ecuador-es-segun-pnud.html>

ESCOBAR, H. (2010). Diccionario Económico Financiero. Colombia: Editorial Medellín.

ESTATUTO ADUANERO;. (1999). Estatuto Aduanero Decreto 2685 del 28/12/1999. BOGOTA: DIARIO OFICIAL Decreto 2685 del 28/12/1999.

FLORES. (2002). Para cerrar la brecha. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.

Fonseca, P. (2013). Análisis Económico Revista Virtual. Recuperado el 18 de Junio de 2013, de <http://analisiseconomico.info/index.php/opinion2/422-mercado-laboral-ecuatoriano>

Fuentelsaz, C. (2006). Elaboracion y elaboracion de un proyecto de investigacion . Barcelona - España : impreso en graficas el Rey S.L.

García. (22 de septiembre de 2011). Revista tierra adentro. Recuperado el 29 de mayo de 2013, de <http://revistatierraadentro.com/index.php/agricultura/162-granadilla-un-cultivo-alternativo-rentable->

García, G. (2009). En e. d. Alemán. Quito: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/10616/1/37229_1.pdf
f.

- GARCÍA, J. (2007). Corpoica. Recuperado el 11 de julio de 2012, de http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=plaga%20de%20la%20granadilla&source=web&cd=1&ved=0CEoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.huila.gov.co%2Findex.php%3Foption%3Dcom_phocadownload%26view%3Dcategory%26download%3D314%3AI-I-I-II-I-I-I%26id%3D%26Itemid%3D3988&ei=
- Gonzales, M. (2010). Anuario Colombiano. Recuperado el 10 de julio de 2012, de <http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=antecedentes%20de%20la%20agricultura%20en%20colombia&source=web&cd=1&ved=0CFQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.banrepcultural.org%2Fblaavirtual%2Frevanuario%2Fancolh10%2Farticul%2Fart3%2Fart3a.pdf&ei=pY78T4bbEIH68gTw2Jzb>
- Guato, M. (17 de Julio de 2012). Empresa y Tecnología. Recuperado el 20 de Junio de 2013, de <http://empresamastecnologia.blogspot.com/2012/07/las-tic-en-el-ecuador-entorno-politico.html>
- Guayaqui, A. P. (2008). Guayaquilç.
- HYUN, S. y. (2005). Marketing Internacional. México: Cosegraf.
- INFOJARDIN. (2011). Temporadas de la granadilla. Recuperado el 2013, de <http://articulos.infojardin.com/Frutales/fichas/curubas-taxo-tumbo-parcha-tacso-passiflora-mollisima.htm>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR. (2013). Ficha Comercial de Colombia. Quito, Ecuador.
- JARA, M. (2010). Guía Comercial de Canadá.
- LARA, B. (2010). Como Elaborar Proyectos de Inversión Paso a Paso. Quito.
- Luna, A. (2010). Proyecto de factibilidad para la exportación de granadilla en estado natural (fresca) al mercado canadiense. Quito REPOSITORIO "UTE":

https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CC0QFjAA&url=http%3A%2F%2Frepositorio.ute.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F7165%2F1%2F41889_1.pdf&ei=f7F2UempEaX64APMgoD4Aw&usg=AFQjCNF8i74C7Y0aKAxWltr_oRXoa dhcHA&bvm=bv.45512109,d.dm

MAGAP. (2011). Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. Recuperado el 24 de ABRIL de 2013, de <http://servicios.agricultura.gob.ec/sinagap/index.php/site-map/2-produccion/Cacao?view=application>

Observatorio de la Política Fiscal. (Junio de 2013). Observatorio de la Política Fiscal. Recuperado el 20 de Junio de 2013, de <http://www.observatoriofiscal.org/docs/boletines/boletinojon119junio2013.pdf>

Ortiz, F. (1 de Febrero de 2013). El Financiero. Recuperado el 18 de junio de 2013, de http://www.elfinanciero.com/economia/tema_07_2013/economia_01_2013.pdf

PROECUADOR. (2010). PROECUADOR Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFque-son-barreras-arancelarias/>

PROECUADOR. (2013). PROECUADOR. Recuperado el 19 de Junio de 2013, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_ECUADOR.pdf

Rueda, F. (10 de abril de 2011). ubicación geográfica de Colombia. Obtenido de <http://iepbachillerato.wordpress.com/ubicacion-geografica-de-colombia/>

RURAL, M. D., AGRICULTURA, P. D., VALLE, U. D., INSTITUTO DE PROSPECTIVA, I. Y., COLOMBIA, U. N., SENA, S. N., y otros.

(2010). MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. Recuperado el 5 de Septiembre de 2011, de MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL: http://www.minagricultura.gov.co/archivos/agenda_pitaya_en_el_valle_del_cauca.pdf

ruth. (29 de septiembre de 2006). Recuperado el 28 de marzo de 2013, de <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2006/09/29/barreras-no-arancelarias/>

SIISE. (2013). Sistema integrado de Indicadores Sociales Ecuador. Recuperado el 18 de Junio de 2013, de http://www.siise.gob.ec/Indicadores_Prioritarios/fichas/ficindex_Y003.htm

social, M. d. (2011). Trámites ecuador. Recuperado el 23 de julio de 2012, de <http://www.monografias.com/trabajos14/politicaeconomica/politicaeconomica.shtml#poli>

SRI. (2012). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec>

TABRA, E. (2005). Negocios Internacionales. Perú: Printed in Perú.

ANEXOS

Anexo 1: Zona de cultivo en Guaitarilla







Anexo 2: Cruce de Frontera



Anexo 3: Bodega





Anexo 4: Aforo





Anexo 5: Documentación

FACTURA

PEFE

Comercializadora Agricofevid S.A.S.

Nit: 900455791-5

Calle 17A # 5 - 34N Tel. 7255851 Cel:3104662995 - 3016406822 - 3178606138
Cel. Ecuatoriano. 059819780 - E-mail: agricofevidcolombia@hotmail.com
Ipiales - Colombia

FACTURA DE VENTA

No. **0107**

Resolución DIAN No. 370000000953 DE 2011/08/08
Numeración autorizada del 0001 a 2000

Ciudad y Fecha: **IPIALES MARZO 14 DEL 2013**

Cliente: **ANA DEL ROSARIO AYALA TAPIA**

Dirección: **CIUDADELA SAN CARLOS**

C.C. o Nit:	Ciudad:	Tel:
040113745001	TULCAN ECU	062987592
Forma de Pago	CREDITO 30 DIAS	

FECHA EXPEDICION			FECHA VENCIMIENTO		
DIA	MES	ANO	DIA	MES	ANO
14	03	13	14	04	13

CANT.	DESCRIPCION ARTICULOS SERVICIOS	VR. UNIT.	VR.TOTAL
5.600	KILOS DE GRANADILLA FRESCA PARA CONSUMO HUMANO 400 CAJAS PESO NETO:5.600 KILOGRAMOS PESO BRUTO: 6.000 KILOGRAMOS SUB. ARANCELARIA:08.10.90.10.10 FCA .IPIALES	0.32	1.792=

TOTAL EN LETRAS:
SON: MIL SETECIENTOS NOVENTA Y DOS

OBSERVACIONES:

SUBTOTAL \$	USD 1.792=
I.V.A \$	-0-
RETEFUENTE \$	-0-
TOTAL \$	USD 1.792

EL VENDEDOR:

COMERCIALIZADORA
AGRICOFEVID S.A.S.
NIT. 900455791-5
CEL. 3178606138
IPIALES - COLOMBIA

[Firma]

FIRMA AUTORIZADA

EL COMPRADOR

[Firma]

FIRMA AUTORIZADA

Esta Fectura de venta se asimila a una letra de Cambio y surte todos sus efectos judiciales, según el artículo 774 del Código de Comercio

Color Print Nit. 79880606-5 Cel.3148690634 Ipiales - Nariño

CARTA DE PORTE INTERNACIONAL

COMUNIDAD ANDINA		CARTA PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA (CPIC)				
		06728				
 <p style="font-size: 24px; font-weight: bold; margin: 0;">TNCC Ltda.</p> <p style="margin: 0;">Transporte Nacional de Carga Ltda.</p> <p style="margin: 0;">NIT. 900.142.679-4</p> <p style="margin: 0;">CARRERA 12 BIS No. 22-23 - LA CASTELLANA - TELEFONO: 7737602</p> <p style="margin: 0;">IPIALES - NARIÑO</p>		<p>5. Notificación a: ANA DEL ROSARIO AYALA CIUDADELA SAN CARLOS TULCAN ECUADOR RUC 0401137450001</p>				
<p>2. Nombre y dirección del Remitente:</p> <p>AGRICOFEBID S.A.S CALLE 17 A NO 5-34 N IPIALES COLOMBIA NIT 900455791-5</p>		<p>6. Lugar, país y fecha en que el transportista recibe las mercancías:</p> <p>IPIALES COLOMBIA, MARZO 15 DE 2013</p>				
<p>3. Nombre y dirección del Destinatario:</p> <p>ANA DEL ROSARIO AYALA CIUDADELA SAN CARLOS TULCAN ECUADOR RUC 0401137450001</p>		<p>7. Lugar, país y fecha de embarque de las mercancías:</p> <p>IPIALES COLOMBIA, MARZO 15 DE 2013</p>				
<p>4. Nombre y dirección del Consignatario:</p> <p>BODECA MIDECAR PANAMERICANA SUR Y AV VEINTIMILLA FRENTE AL OVELISCO TULCAN ECUADOR</p>		<p>8. Lugar, país y fecha convenida para la entrega de las mercancías:</p> <p>TULCAN ECUADOR, MARZO DE 2013</p>				
<p>9. Condiciones de transporte y condiciones de pago:</p> <p style="font-size: 18px; font-weight: bold;">CREDITO A 30 DIAS</p>						
<p>10. Cantidad y clase de los bultos</p> <p style="font-size: 18px; font-weight: bold;">400 CAJAS</p> <p style="font-size: 18px; font-weight: bold;">5600 KILOGRAMOS</p>	<p>11. marcas y números de los bultos</p>	<p>12. Descripción corriente de la naturaleza de la mercancía (indicar si son peligrosas)</p> <p style="font-size: 18px; font-weight: bold;">GRANADILLA PARA CONSUMO HUMANO</p>	<p>13. Pesos en Kilogramos</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; border: none;">5600 NETO</td> <td style="width: 50%; border: none;">6000 BRUTO</td> </tr> </table>		5600 NETO	6000 BRUTO
5600 NETO	6000 BRUTO					
				<p>14. Volumen en metros cúbicos</p>		
				<p>15. Otras unidades de medida</p>		
				<p>16. Precio de las mercancías (UNIDAD MONETARIA y tipo de moneda)</p> <p style="font-size: 24px; font-weight: bold; text-align: center;">CEC 201336010238</p>		
17. GASTOS A PAGAR						
Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda		
Valor de flete:			30,00	USD		
Otros gastos suplementarios:			30,00	USD		
TOTAL						
FACTURA COMERCIAL, NRO 0107						
<p>18. Documentos recibidos del remitente</p>		<p>21. Instrucciones al transportista</p>				
<p>19. Lugar, país y fecha de emisión</p> <p>IPIALES COLOMBIA, MARZO 15 DE 2013</p>		<p>22. Observaciones del Transportista</p>				
<p>20. Nombre y firma del remitente o su representante o agente</p> <p><i>[Firma]</i></p>		<p>23. Nombre, firma y sello del transportista autorizado, o su representante o agente</p> <p><i>[Firma]</i></p> <p style="text-align: center;">TNCC Ltda. Transporte Nacional de Carga Ltda. NIT. 900.142.679-4</p>				

Impresora mil - tel. 7210373 - pasillo

DOCUMENTO DE DESTINACIÓN ADUANERA



REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD
DOCUMENTO DE DESTINACIÓN ADUANERA

VÁLIDO POR CADA IMPORTACIÓN

Nº 0054212

Importación

Tránsito internacional

AVISO DE LLEGADA				INSPECCIÓN DE AGROCALIDAD				PFI No. 0078419	
Año: 2013	Mes: 03	Día: 15	Hora: 15:27	Año: 2013	Mes: 03	Día: 15	Hora: 15:45	Fecha: 16/01/2013	
Puesto de Ingreso: Puente Internacional Rumichaca		Importador / Razón Social: Ayala Tapia Ana del Rosario RUC:0401137450001			CFE No. 046344		Pais de origen: Colombia		
Nombre y descripción de los bultos: GRANADILLA				Cantidad y nombre del producto: 5.600 KILOS 400 CAJAS					
Nombre científico del producto: Pasiflora ligularis Juss				Observaciones en la verificación documental: No hay novedades documentales					
Sitio de inspección: Bodega Midecar				Observaciones en la verificación documental: No hay novedades documentales					

Efectuada la verificación documental debe procederse a:

Inspección física

Rechazo del envío

Efectuada la inspección / verificación del envío, sus embalajes y medios de acomodamiento y transporte y de conformidad con las normas vigentes, el Inspector Fitosanitario dictamina lo siguiente:

Ingreso:

Definitivo

Cuarentena posentrada

Retención para:

Fumigación

Desinfección

Código de muestra para An. laboratorio

Rechazo:

Reembarque

Destrucción

Observaciones de la inspección física:

El producto viene libre de Colletotrichum spp, Leptoglossus gonagra, Passion fruit virus

USO OFICIAL:

Nombre y firma del Inspector de AGROCALIDAD
ING. FEDERMAN VILARREAL

ORIGINAL

PERMISO FITOSANITARIO



REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA

AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD

PERMISO FITOSANITARIO PARA LA IMPORTACIÓN
IMPORTATION PHYTOSANITARY PERMIT

Nº 0078419

Razón social del Importador (Social Reason of the Importer):			
AYALA TAPIA ANA DEL ROSARIO			
Dirección del Importador (Address of Importer):			
Tulcán, Calle Juan XXIII y Av. Tulcanaza			
No. de Trámite:			
Producto (Product):	Nombre científico (Name scientific)	Cantidad (Amount)	País de origen (Origin-country)
Fruta granadilla	<i>Passiflora ligularis</i>	10000 kg	Colombia
Razón social del Exportador o Embarcador (Social Reason of the Exporter or Shipper):			
AGRICOFEVID SAS			
Dirección del Exportador o Embarcador (Address of the Exporter or Shipper):			
Calle 17A N°5-34N Ipiales			
Medio de transporte (Transportation type):	Puerto de salida (Ports of departure):	Puerto de entrada (Ports of entry):	
Terrestre	Ipiales	Tulcán	
Uso destinado (Use):	Tipo de envase (Container type):	Validez del permiso (Permit validity):	
Comercio	De exportación	90 Días/Para un solo embarque	
Requisitos Fitosanitarios (Phytosanitary requirements): Ver en el reverso de la página.			
a) Certificado fitosanitario de exportación emitido por la ONPF del país de origen en el que se consigne que el producto está libre de: Colletotrichum spp. Leptoglossus gonagra, Passion Fruit Virus. b) El producto estará contenido en cajas o empaques nuevos ;c) Inspección fitosanitaria en el punto de ingreso al país.			
Observaciones (Remarks):			
SOL. No. 97804 VALOR FOB 2 800 USD			
Lugar de expedición (Place of issue):	Nombre y firma del funcionario autorizado (Name and signature of authorized officer):	Sello de la Organización (Stamp of the Organization):	
Quito, Planta Central/VM			
Fecha (Date):			
Miércoles, 16 de Enero del 2013			

DAU IMPORTACIÓN



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Número de DAU	073-2013-10-00158250
---------------	----------------------

Información de general

Aduana	TULCAN	Código de régimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	N		

Información de Importador

Nombre	AYALA TAPIA ANA DEL ROSARIO	Número de	
Ciudad	TULCAN	Teléfono	062987592
Dirección			
Ciiu	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS		

Información del declarante

Apellidos / nombres	GONZALEZ ESCOBAR NORA CATALINA	Número de	RUC
Código del declarante	01901980		
Dirección			

Información de carga

Pais de procedencia	COLOMBIA	Codigo de endoso	SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE
Beneficiario del giro	AYALA TAPIA ANA DEL ROSARIO	Numero de carga	CEC20133601023800010000
Documento de transporte	06728		

[Comun]

Valor en aduana

Fob	1797	Felte	30
Seguro	18.22	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	1840.22
Items declarados	1	Peso neto (kilos)	5600
Cantidad de unidades físicas	6000	Cantidad de unidades comerciales	5600
Total en tributos	9.2		

[Item]

Firma del Contribuyente

1 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante



Consulta de detalle de la declaración

Informacion de items

No.	Subpartida	Codigo complementario	Codigo suplementario	Descripcion	Pais de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales
1	0810901000	0000	0000	GRANADILLA	COLOMBIA	5600	5600

[Autoliq. Total]

Valor en aduana

Fob total	1797	Felte total	30
Seguro total	18.22	Valor de ajustes	0
Total de otros ajustes	0	Valor en aduana	1840.22
Total de tributo	9.2		

Tributo de declaracion de importacion(comun)

Codigo de tributo	Monto de tributo	Valor de liberacion	Cantidad a pagar
01	460.05	460.05	0
02	0	0	0
03	0	0	0
04	9.2	0	9.2
05	0	0	0
06	0	0	0
07	277.13	277.13	0
08	0	0	0
09	0	0	0

[Autoliq. Por Item]

Numero de item	Arancel Advalore	Arancel Especifico	Antidumping	Fondinfa	ICE Advalorem	ICE Especifico	IVA	Salvaguardia	Salvaguardia especifica
1	460.05	0	0	9.2	0	0	277.13	0	0

[Documentos]

Firma del Contribuyente

2 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante



Consulta de detalle de la declaración

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin
0	06726	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/GUIA AEREA/CARTA DE PORTE	15/03/2013	15/03/2013
0	0107	FACTURA COMERCIAL	14/03/2013	15/03/2013
1	0054212	DOCUMENTO DE CONTROL PREVIO	15/03/2013	15/03/2013
1	0078419	OTROS	15/03/2013	15/03/2013
1	255130000025609	CERTIFICADO DE ORIGEN	15/03/2013	15/03/2013

[Valor]

Items

Numero de valor	Numero de factura	Fecha de factura	Nombre / razon social	Valor en factura	Naturaleza de la transaccion	Condicion de entrega
1	0107	14/03/2013	AGRICOFEVID S.A.S.	0	COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME PARA SU EXP.AL PAIS	FCA

Firma del Contribuyente

3 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante



Fecha : 09/10/2013

liquidación

CONTRIBUYENTE:

Numero de la liquidación	31247388	Tipo de identificación	RUC	Numero de identificación	0401137450001
Nombre o Razon Social	AYALA TAPIA ANA DEL ROSARIO	Ciudad	TULCAN	TELEFONO	062987592
Dirección					

LIQUIDACION ADUANERA:

CONCEPTO		Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A.	Derechos arancelarios					
	ARANCEL ADVALOREM	460.050	460.050	0		
	ARANCEL ESPECIFICO	0	0	0		
	ANTIDUMPING	0	0	0		
B.	Impuestos					
	FONDIRA	9.200	0	9.200		
	ICE ADVALOREM	0	0	0		
	ICE ESPECIFICO	0	0	0		
	IVA	277.130	277.130	0		
C.	Tasas					
	Tasa de Vigilancia Aduanera	0	0	0		
D.	Recargos Arancelarios					
	SALVAGUARDIA	0	0	0		
	SALVAGUARDIA ESPECIFICA	0	0	0		
E.	Intereses					
F.	Multas					
G.	Otros					
	TOTAL:	746.380	737.180	9.200	0	9.200

Fecha/Hora de liquidación	15/03/2013	Fecha máxima de pago	19/03/2013	Banco	BANCO DEL PICHINCHA
Numero de Garantía		Valor cobrado	9.200		

Observación:

--

Anexo 6: Artículo científico

ARTÍCULO CIENTÍFICO

MANOLO DANILO HERNÁNDEZ LEÓN



Egresado en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC); Suficiencia en el Idioma Inglés por el Centro de Idiomas de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC); Operador-Digitador, Bases curriculares, Comercio Exterior, Importaciones a Consumo, Seminario Taller de Mercadeo por Redes, Perspectivas Políticas Administrativas del Comercio Exterior para el Carchi, Aplicación de los Incoterms 2000, Primer Seminario Taller de Regímenes Especiales, Foro Binacional “Desarrollo, Integración Fronteriza y Transporte”, Manejo de Partidas Arancelarias, Perfeccionamiento y Actualización Aduanera, Seminario Taller de Manejo Básico del Paquete Informático E-Comex (Como participante y Expositor), III Jornada de Comercio Exterior “Normativa y Procedimientos Aduaneros”, IV Jornada de Comercio Exterior “Medidas Arancelarias y No Arancelarias del Comercio Exterior – Normativa, Procedimientos Aduaneros y Tributos del Comercio Exterior”, Seminario Taller de Perfeccionamiento y Actualización Aduanera, Asistencia Técnica en Procesos de Comercialización en calidad de Expositor.

**Comercialización de Granadilla Importada desde Colombia y la
demanda en el Mercado de Quito**

**Escuela de Comercio Exterior Negociación Comercial Internacional
(ECEYNI)**

Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC)

manolodanilo@gmail.com

RESUMEN

La granadilla es una fruta exótica, que no es tradicional en el Ecuador, y que podría ser considerada como excelente alimento debido a su alta cantidad de antioxidantes, vitaminas, minerales, e incluso beneficios para el sistema digestivo en general; por esto es recomendada incluso por médicos en diferentes dietas alimenticias como por ejemplo de mujeres embarazadas o primeras comidas de bebés.

Al no ser tradicional la granadilla en el país, no es un producto agrícola muy cultivado en este territorio, por esto es importada desde diferentes destinos entre los cuales se encuentra el vecino país del norte: Colombia, del cual se puede aprovechar su cercanía para traer dicho producto.

El presente proyecto pretende enmarcarse en la importación de granadilla desde Colombia, con el objetivo de comercializar dicha fruta en el mercado de Quito, ciudad capital llena de oportunidades comerciales que se ubica en el segundo puesto de población del Ecuador, y que registra una creciente población anual, debido entre varios factores a la migración de pobladores de ciudades más pequeñas con el fin de estudios o trabajo.

Dicho mercado no consume el producto en la medida que podría hacerlo, y quizá una de las razones más fuertes es la falta de comercialización de esta fruta en la ciudad, por tanto el proyecto realizó una investigación para verificar la demanda insatisfecha dentro de la capital, obteniendo resultados positivos, los cuales validaron el mercado destino, y por supuesto dan la oportunidad para crear una organización que se dedique a la importación y comercialización de la fruta en la ciudad de Quito.

Al estar tan cerca el productor de granadilla, se plantea que la vía de introducción de la fruta al país sea por medio terrestre hasta la aduana de Tulcán, una vez realizados los respectivos trámites locales se trasladará hasta el centro de acopio ubicado en Quito, de donde se realizará el contacto y logística de entrega a los diferentes clientes, que en gran parte deberían ser mayoristas de alimentos.

Palabras claves: Importación, comercialización, mercado, demanda, oferta.

Abstract

The passion fruit is an exotic fruit, which is not traditional in Ecuador, and that could be considered excellent food because of its high amount of antioxidants, vitamins, minerals, and even benefits for the digestive system in general, for this is recommended even by physicians in different diets such as pregnant women or babies first meals.

Not being traditional passion fruit in the country, not a highly cultivated agricultural product in this territory, so is imported from different destinations among which is the northern neighbor Colombia, which you can take advantage of its proximity to bring that product.

This project aims framed in importing passion from Colombia, with the aim to commercialize the fruit in the market of Quito, the capital city full of opportunities that lies in the second population of Ecuador, and recording a growing population year, because of various factors to the migration of people from smaller cities in order to study or work.

This market does not consume the product as long as I could, and perhaps one of the strongest reasons is the lack of marketing of this fruit in the city, so the project conducted an investigation to verify unmet demand within the capital, Positive results were obtained, which validated the target market, and of course give you the opportunity to create an organization that is engaged in import and marketing of fruit in the city of Quito.

Being so close to the producer of passion, it suggests that the route of introduction of the fruit to the country either by land to the office of Tulcán, after making the necessary procedures will be transferred to local storage center located in Quito, of where there will be contact and delivery logistics to different customers, which should be largely food wholesalers.

Keywords: import, marketing, market, demand, offer.

1. INTRODUCCIÓN

La importación de la granadilla desde Colombia nace con la iniciativa de satisfacer la necesidad de consumo en el mercado ecuatoriano de manera que se permita comercializar la fruta en la ciudad de Quito.

Se conoce que el desabastecimiento de la granadilla se fundamenta en la escasez del producto ya que se consume por parte de los pobladores quiteños en grandes cantidades ocasionando un incremento en el precio del producto final, y de ahí surge la necesidad de importar granadilla desde el país de Colombia.

El estudio de mercado es indispensable para conocer la demanda insatisfecha de la granadilla, conocer los posibles competidores en el mercado, e identificar las características que prefieren los consumidores para el consumo de la fruta.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Modalidad de la investigación

La presente investigación se realizó bajo la modalidad cualitativa y cuantitativa porque mediante su estrategia permite conocer los hechos, procesos, estructuras en su totalidad, y cuantitativa porque permite evaluar los datos obtenidos de la investigación a través de las cuales se obtendrá resultado del análisis de las causas que han originado la comercialización de granadilla importada desde Colombia.

Mediante la investigación de campo y documental se podrán desarrollar estrategias de comercialización de granadilla importada desde Colombia hacia los mercados de Quito, considerando que será un modelo operativo viable para la solución de problemas, requerimientos y necesidades de los consumidores.

Las dos modalidades se las aplico simultáneamente en el desarrollo del estudio de mercado y en el diseño de la propuesta.

2.2. Tipo de investigación

La investigación se ejecutó mediante investigación documental, que nos dio la pauta para escoger las fuente de información tanto primarias como secundarias, al terminar este proceso de selección, clasificación, ordenación, sistematización y análisis de información recolectados por la investigación realizada, se procedió a aplicarla en un estudio que permita conocer la comercialización de la granadilla importada de Colombia para satisfacer la demanda en los mercado de Quito.

Se recurrió además a una investigación de campo para determinar la demanda insatisfecha que tiene los mercados de Quito, con la información obtenida permitirá diagnosticar la cantidad de granadilla que demanda el país importador.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Actualmente las decisiones de compra dentro de los hogares dependen del tipo de familia que las realice. El consumo de granadilla se recomienda para la estabilización de los nervios, ya que funciona como sedante o tranquilizante natural. Su jugo se usa como estimulante digestivo, también controla la acidez y ayuda a la cicatrización de las úlceras.

Hoy en día se describe como un producto que se encuentra en su etapa de estabilidad que se basa en su crecimiento o mejoramiento de ventas, por lo que busca las importaciones de la misma hacia el mercado de Quito a través de las nuevas tendencias y generaciones de consumidores para que estos mantengan la frecuencia de adquisición del producto ya que aportan nutrientes vitamínicos al cuerpo.

Para el análisis de los gustos y preferencias de los consumidores vale recalcar que estos se partirán desde el factor que es necesario analizar los gustos y demás tendencias influyen en los consumidores finales dependiendo las clases de frutas que prefieran para que estos adquieran algún tipo de fruta en especial.

La granadilla que se importará está directamente dirigida a los comerciantes mayoristas de la ciudad de Quito, las mismas que se encargarán de distribuir a comerciantes minoristas en el Ecuador. Los comerciantes de Quito tiene una gran capacidad, en el poder de negociación para realizar sus ventas al público en general, por lo que quiere decir que existe una buena acogida en el mercado que consume este tipo de frutas puesto que es una fruta exótica y con altos nutrientes por lo que esta fruta seguirá teniendo una buena acogida por los consumidores.

De acuerdo a la página del Banco Central del Ecuador, las importaciones Ecuatorianas de granadilla en el año 2008 fueron de 3.231,62 toneladas lo cual representa un valor CIF- Dólar de 1.074,75, para el año 2009 se dio un acrecentamiento ya que se importó 3.463,67 toneladas, mientras que para el año 2010 se dio una disminución importándose 2.429,96 toneladas, en el año 2011 y 2012 se observa una clara tendencia a la baja en comparación con el año 2010, para el año 2012 las importaciones Ecuatorianas de granadilla disminuyen a 193,35 toneladas lo cual representa un valor CIF-Dólar de 59,67.

Las importaciones de este producto disminuyeron ya que en base a la resolución 466 emitida por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) se deben pagar aranceles como IVA y ADVALOREM para los productos perecederos. (COMEXI, 2009, p. 6-7).

Por otra parte, las exportaciones ecuatorianas de maracuyá y granadilla en el año 2008 fueron de 589,72 toneladas lo cual representa un valor FOB-Dólar de 91,08; mientras que para el año 2009 – 2010 se dio una disminución exportándose 165,99 toneladas en el 2009 y 110,99 toneladas en el 2010, para el año 2011 se dio un incremento considerable se envió 3.085,98 toneladas y en el año 2012 se exporto 3.598,51 toneladas lo cual representa un valor FOB-Dólar de 531,63.

En base a todo al análisis realizado se establece que con un 15% de utilidad marcado como tentativo en la comercialización de granadilla, los resultados reflejan como 0,5 como margen de utilidad por caja y por ende nuestro precio de venta al cliente el término DAP sería de 3,59usd.

4. TABLAS

Tabla 74. Población que Consume Granadilla

Quito	
Años	Población Consume Granadilla
2011	792.601
2012	808.163

Fuente: Investigación

Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 75. Principales destinos de exportación de Colombia (2012)

Sub Partida Nandina	Descripción Nandina	País	Valor Miles US\$	Volumen Toneladas
0810901000	GRANADILLA , «MARACUYÁ » (PARCHITA) Y DEMÁS FRUTAS DE LA PASIÓN (PASSIFLOR ASPP.)	Países Bajos	640.79	101.10
		Canadá	405.40	86.11
		Costa Rica	326.75	76.47
		Francia	358.24	66.22
		Alemania	270.44	43.86
		Brasil	175.68	26.20
		Portugal	116.84	20.41
		Reino Unido	82.28	18.12
		Bélgica	106.23	16.78
		Ecuador	38.84	14.23

Fuente: AGRONET

Elaboración: Manolo Hernández

Tabla 76. Importaciones Ecuatorianas de Granadilla

PAÍS	2008		2009		2010		2011		2012	
	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR	TONELADAS	CIF - DOLAR
Colombia	3.192,62	1.009,75	3.463,67	1.256,20	2.429,96	712,39	113,45	45,96	192,50	55,36
Chile	39,00	65,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,85	4,31
Total	3.231,62	1.074,75	3.463,67	1.256,20	2.429,96	712,39	113,45	45,96	193,35	59,67

Fuente: BCE

Elaborado por: Manolo Hernández

De acuerdo a la página del Banco Central del Ecuador, las importaciones Ecuatorianas de granadilla en el año 2008 fueron de 3.231,62 toneladas lo cual representa un valor CIF de 1.074,75, para el año 2009 se dio un acrecentamiento ya que se importó 3.463,67 toneladas, mientras que para el año 2010 se dio una disminución importándose 2.429,96 toneladas, en el año 2011 y 2012 se observa una clara tendencia a la baja en comparación con el año 2010, para el año 2012 las importaciones ecuatorianas de granadilla disminuyen a 193,35 toneladas lo cual representa un valor CIF de 59,67.

Las importaciones de este producto disminuyeron ya que en base a la resolución 466 emitida por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) se deben pagar aranceles como IVA y ADVALOREM para los productos perecederos. (COMEXI, 2009, p. 6-7).

Tabla 77. Demanda Insatisfecha

AÑOS	X (-)	M (+)	PRODUCCIÓN (+)	CNA	POBLACION NACIONAL	CONSUMO PER CAPITA ANUAL		DEFICIT	POBLACION QUITO CONSUME GRANADILLA	DEFICIT TOTAL (KG)	COBERTURA		
	TM	TM	TM	TM		REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)	(KG)			(KG)	(TM)	% DE COBERTURA
2011	46,29	113,45	485	552	15.266.431	0,70	3,36	2,66	792.601				
2012	53,98	193,35	500	639	15.520.973	0,79	3,36	2,57	808.163				
2013	69,35	353,15	530	814	15.774.749	0,99	3,36	2,37	823.732	1.953.941	143.853	144	7,4%
2014	77,04	433,05	545	901	16.027.466	1,07	3,36	2,29	839.290	1.919.007	165.431	165	8,6%
2015	84,73	512,95	560	988	16.278.844	1,16	3,36	2,20	854.827	1.883.997	198.517	199	10,5%
2016	92,42	592,85	575	1.075	16.528.730	1,24	3,36	2,12	870.326	1.848.864	248.146	248	13,4%
2017	100,11	672,75	590	1.163	16.776.977	1,31	3,36	2,05	885.789	1.813.605	322.590	323	17,8%
TOTAL	524	2.872	3.785	6.133						9.419.413	1.078.535	1.079	

Fuentes: Importaciones y exportaciones BCE; Producción Foastat; Población INEC; Consumo Recomendado Organización Mundial de la Salud.

Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 78. Incoterms

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	30.854	46.175	51.681	59.422	69.805	85.417
EXW	30.854	46.175	51.681	59.422	69.805	85.417
Manipulación local X	225	302	302	378	529	680
Unitarización	16.437	16.557	16.678	16.799	16.922	17.046
FCA/FAS	47.516	63.034	68.661	76.599	87.256	103.142
Transporte interno	600	604	812	818	1.030	1.452
Manipuleo Embarque	1.280	1.289	1.299	1.635	2.306	2.987
Agentes	320	322	327	334	344	357
Documentación	0	2.759	2.800	2.861	2.946	3.055
Capital e inventario país de origen	62	36	40	44	50	59
Bancarios	58	32	34	38	44	52
FOB	49.835	68.077	73.972	82.330	93.976	111.104
Flete Internacional	14.000	14.102	14.102	17.628	24.679	31.730
CFR	63.835	82.180	88.074	99.958	118.655	142.834
Seguro Internacional	1.277	1.644	1.761	1.999	2.373	2.857
CIF	65.112	83.823	89.836	101.957	121.028	145.690
Capital e inventario transito internacional	7	5	6	6	8	9
Manipuleo desembarque	1.280	1.289	1.299	1.635	2.306	2.987
DAT	66.399	85.118	91.140	103.599	123.342	148.686
Almacenamiento temporal	300	309	318	328	338	348
Documentacion	160	165	170	175	180	186
Agentes	320	322	327	334	344	357
Transporte interno	900	1.209	1.218	1.533	2.162	2.800
DAP	68.079	87.123	93.173	105.969	126.366	152.377
Aduaneros	326	419	449	510	605	728
Capital e inventario país de destino	31	40	43	48	58	70
DDP	68.436	87.582	93.665	106.527	127.029	153.175

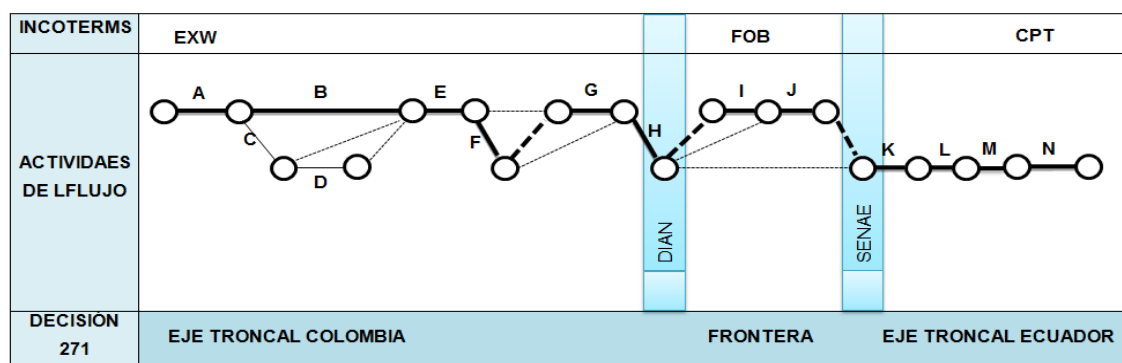
Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 79. Análisis Costos de Importación

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	DÍAS
Almacenamiento	300,0	1,0
Manipuleo desembarque	1280,0	0,3
Documentacion	160,0	0,3
Agentes	320,0	1,1
Transporte interno	900,0	1,0
VALOR DAP	68079,3	8,4
Aduaneros	0,0	incluido en agentes
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACION		
CAPITAL E INVENTARIO	31,1	3,6
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	2991,1	3,6
VALOR DDP	68110,4	8,4
Precio (c/u) en pais de destino	3,1	
MARGEN DE VENTAS	0,5	
PRECIO DE VENTA	3,59	

Elaborado por: Manolo Hernández

Tabla 80. Proceso de Importación



Fuente: Método PERT
Elaborado por: Manolo Hernández

5. CONCLUSIONES

El consumo de granadilla resulta un importante alimento en la salud del ser humano pues actúa como estimulante en el sistema digestivo controlando la acidez y funcionando como tranquilizante natural debido a la gran cantidad de nutrientes que posee.

La importación de la granadilla se realizará desde Colombia, con el propósito de comercializar la fruta en la ciudad de Quito de modo que se pueda entregar a la gran cantidad de demandantes del producto a través de los mayoristas y minoristas que se tiene en el mercado.

El consumo de granadilla en la ciudad de Quito, para el año 2011 es de 792.601, mientras que para el 2012 representa el 808.163, lo que representa un incremento del 1,96%.

Los principales destinos de exportación de granadilla desde Colombia son: Canadá, Costa Rica, y Francia, ubicándose a Ecuador en el noveno lugar con 38,84 millones de dólares.

Las importaciones ecuatorianas de granadilla están representadas por Colombia y Chile, con 192,50 y 0,85 toneladas respectivamente.

La demanda insatisfecha de la granadilla para el año 2013 se encuentra con el 7,4% de cobertura y de 144 toneladas.

6. RECOMENDACIONES

Diseñar estrategias de comercialización para que los mayoristas y minoristas puedan obtener un mayor rendimiento en la venta de la granadilla, cuya finalidad es la llegar a una mayor cantidad de consumidores en la ciudad de Quito.

Solicitar colaboración por parte del Estado ecuatoriano en la elaboración de leyes adicionales y reglamentos que faciliten la importación de frutas tropicales, sin afectaren mayor medida la producción nacional y que pueda competir legalmente en el mercado.

Crear estrategias para incentivar el consumo de la granadilla en la ciudad de Quito, ya que la fruta tiene un alto potencial vitamínico y mejora el sistema digestivo en quienes lo consumen, es decir, desde una temprana edad es recomendable consumir frutas por lo que se debe incentivar a la población para la adquisición para este tipo de alimentos.

BIBLIOGRAFÍA

AGROCALIDAD. (15 de Mayo de 2009). Agrocalidad. Recuperado el 14 de Abril de 2011, de Agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gov.ec/vegetal/vegetal.php>

Banco Central de la República de Colombia. (2013). BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/pol-tica-monetaria-un-ambiente-incertidumbre>

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (1 de Diciembre de 2007). BCE. Recuperado el 14 de Abril de 2011, de BCE: <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Precios/Indices/p200712.htm>

BERNAL, C. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia: Tercera Edición.

Consejo de Comercio Exterior e Inversiones. (19 de Enero de 2009). Recuperado el 3 de Junio de 2013, de http://www.dhl.com.ec/content/dam/downloads/ec/express/Registro_Oficial_512_con_Anexos_I_II_III.pdf

Ecuador, B. C. (15 de Abril de 2011). bce. Recuperado el 15 de Abril de 2011, de bce: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000766>

MAGAP. (2011). Ministerio de Agricultura, Ganaderia, Acuacultura y Pesca. Recuperado el 24 de ABRIL de 2013, de <http://servicios.agricultura.gob.ec/sinagap/index.php/site-map/2-produccion/Cacao?view=application>

PROECUADOR. (2010). PROECUADOR Instituto de Promocione de Exportaciones e Inversiones. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFque-son-barreras-arancelarias/>.