



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**TRABAJO DE TITULACION PRESENTADO PARA OPTAR POR EL
TITULO DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

“ANÁLISIS DE MODELO DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN,
COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL CONGELADO DE LA PULPA DE
BABACO, EN EL MERCADO LOCAL DE GUAYAQUIL Y SU EXPORTACIÓN A LA
CIUDAD DE ÁMSTERDAM – HOLANDA.”

AUTOR:

MONTES MOSQUERA ANGEL DE JESUS

TUTOR:

ING. COM. MARIO WILFRIDO MATA VILLAGOMEZ, MBA.

GUAYAQUIL, ABRIL 2017



Repositorio nacional de ciencia y tecnología		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO:		
“ANÁLISIS DE MODELO DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL CONGELADO DE LA PULPA DE BABACO, EN EL MERCADO LOCAL DE GUAYAQUIL Y SU EXPORTACIÓN A LA CIUDAD DE ÁMSTERDAM-HOLANDA .”		
Autor/Es: ANGEL DE JESUS MONTES MOSQUERA	TUTOR: ING. MARIO MATA VILLAGOMEZ, MBA	
	REVISORES: ING. VICTOR HUGO BRIONES KUSACTAY, MBA ING. JOSE LUIS ROMERO VILLAGRAN, MSC	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	FACULTAD: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	No. DE PAGS: 111	
ÁREA DE TEMÁTICA:		
Campo: EMPRENDIMIENTO		
Área: EXPORTACIÓN		
Aspecto: PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL CONGELADO DE LA PULPA DE BABACO		
Delimitación temporal: 2017		
PALABRAS CLAVES: Análisis De La Producción, Comercialización Y Distribución Del Congelado De La Pulpa De Babaco.		
RESUMEN: En la actualidad en nuestro país el cultivo del Babaco es desconocido para muchos por parte de la población, ya que no es una fruta tradicional, vistosa y comestible, sin embargo; las personas siempre están innovando con diferentes frutas que existen en el mercado, es por eso que queremos que conozcan más a fondo sus propiedades naturales y curativas. Además, reciben apoyo condicional del gobierno, quienes toman la decisión de poner tasas arancelarias a productos importados, para hacer que los productos sean los primeros en consumirse. Se realizó un estudio de mercado para la aceptación del mismo, se hicieron encuestas en la ciudad de Guayaquil para conocer un poco más de las preferencias del consumidor, se escogió a esta población debido a poseen la mayor cantidad de habitantes de la ciudad del Ecuador. La importancia de este proyecto es el aprovechamiento de la fruta en su totalidad, para su venta final y llegar a una negociación exitosa se deben tomar en cuenta muchos aspectos en los mercados internacionales. Según los estudios realizados en algunos países se cultiva esta fruta. Cada capítulo presentado en este proyecto conlleva detalles específicos del mismo para generar ingresos al país y apoyo al sector comercial.		
No. DE REGISTRO (EN BASE DE DATOS)	No. DE CLASIFICACIÓN	
DIRECCIÓN URL (TESIS EN LA WEB)		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	TELÉFONO	E-MAIL:
ANGEL DE JESUS MONTES MOSQUERA	0939577429	angel.montes626@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	NOMBRE:	TELÉFONO:
fca.infocomputo@ug.edu.ec	Secretaría de la Facultad	(04) 2596830

Certificación de Antiplagio (Urkund)

Documento: **TRABAJO-DE-TITULACION-ANGEL-MONTES-MOSQUERA.docx** (D26402019)

Presentado: 2017-03-14 13:21 (-05:00)

Presentado por: angel.montes626@gmail.com

Recibido: wilson.molinach.ug@analysis.urkund.com

Mensaje: Proyecto. [Mostrar el mensaje completo](#)

3% de esta aprox. 18 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 3 fuentes.

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	UNIVERSIDAD DE CUENCA MONOGRAFIA FINAL falta escudo.doc
	Diseño Tsachilados FINAL.docx
	http://www.guayas.gob.ec/medioambiente/licencia-ambiental

Fuentes alternativas

La fuente no se usa

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DEL NEGOCIO

1.1. Misión

Somos una empresa que se dedica a la producción, comercialización y distribución del congelado de pulpa de Babaco, se encarga de ofrecer productos de buena calidad con precios accesibles para el consumidor.

1.2. Visión Para el año 2019 ser uno de los mejores distribuidores nacional e internacionalmente, contar con un mercado de consumidores en España que permita exportar nuestro producto contribuyendo al desarrollo económico de nuestro país.

1.3. Objetivos generales y específicos

1.3.1. Objetivo General Diseñar un plan de negocios para la exportación de la pulpa de babaco al mercado español, satisfaciendo las necesidades del consumidor.

1.3.2. Objetivos específicos

- Elaborar un plan de marketing, para lograr un buen posicionamiento en el mercado extranjero.
- Realizar una investigación de mercado para conocer las exigencias del mismo.
- Incrementar el % de ventas tanto en el mercado local e internacional.
- Desarrollar estrategias de mercado que permitan alcanzar un 70 % de crecimiento para el año 2018.

1.4. Modelo de negocio

Crear una empresa dedicada a la elaboración de la pulpa de Babaco, para poderla comercializar al mercado holandés, este modelo de negocio se basa en los beneficios nutricionales que brinda el producto bajo las exigencias del país al que se desea ingresar conociendo las distintas necesidades. Gracias a los procesos y pasos a seguir se puede conservar a la pulpa congelada por los largos periodos de tiempo (18 - 24 meses).

Mostrar todo

Para fines académicos CERTIFICO que el trabajo de titulación: “ANÁLISIS DE MODELO DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL CONGELADO DE LA PULPA DE BABACO, EN EL MERCADO LOCAL DE GUAYAQUIL Y SU EXPORTACIÓN A LA CIUDAD DE ÁMSTERDAM – HOLANDA.” Pertenece al estudiante: ANGEL DE JESUS MONTES MOSQUERA tiene el 3 % de similitud según el informe del SISTEMA DE COINCIDENCIAS URKUND.

Ing. Com. Mario Mata Villagómez, MBA.
Registro Senescyt 1006-13-86035148
Tutor de trabajo de titulación

Certificación del Tutor

Habiendo sido nombrado Tutor de Trabajo de Titulación, como requisito para optar por el Título de Ingeniería en Comercio Exterior presentado por el estudiante:

ANGEL DE JESUS MONTES MOSQUERA con C.C. 0922148358

TEMA: “Análisis de modelo de negocio para la producción, comercialización y distribución del congelado de la pulpa de Babaco, en el mercado local de Guayaquil y su exportación a la ciudad de Ámsterdam – Holanda.”

Certifico que he revisado y aprobado en todas sus partes la estructura metodológica del trabajo de Titulación ya que es la adecuada y cumple los requisitos que determina la investigación científica, lo cual constituye un aporte a la investigación sobre el Comercio Exterior y se encuentra acorde a los parámetros adecuados en sus conclusiones y recomendaciones; por lo tanto, se encuentra apto para la sustentación.

Ing. Com. Mario Mata Villagómez, MBA.

Registro Senescyt 1006-13-86035148

Declaración de Autoría de Trabajo de Titulación

Yo, **ANGEL DE JESUS MONTES MOSQUERA** con C.I. **0922148358**; declaro que el proyecto de tesis de grado denominado:

“Análisis de modelo de negocio para la producción, comercialización y distribución del congelado de la pulpa de Babaco, en el mercado local de Guayaquil y su exportación a la ciudad de Ámsterdam-Holanda.”

Se ha desarrollado de manera íntegra respetando los derechos de personas que han desarrollado los diferentes conceptos, mediante las citas en las cuales indican las autorías y cuyos datos se detallará en la bibliografía.

En virtud de esta declaración nos responsabiliza del contenido y autenticidad y el alcance del presente proyecto.

Guayaquil, Abril 2017

AUTOR

Angel Montes Mosquera

C.I.: 0922148358

Renuncia de derechos de Autor

En la presente certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación son de absoluta propiedad y responsabilidad del **Sr. Ángel De Jesús Montes Mosquera**, cuyo tema es el siguiente:

“ANÁLISIS DE MODELO DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL CONGELADO DE LA PULPA DE BABACO, EN EL MERCADO LOCAL DE GUAYAQUIL Y SU EXPORTACIÓN A LA CIUDAD DE ÁMSTERDAM-HOLANDA.”

Derechos que renuncio a favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso como a bien tenga.

Ángel Montes Mosquera

C.I.: 0922148358

Dedicatoria

Este es un esfuerzo dedicado primeramente a Dios, a mis padres que han estado pendientes en todo momento ayudándome en todo lo posible para q sea un hombre de bien, gracias por su apoyo incondicional, para lograr el objetivo y el sueño anhelado de años de sacrificio para poder ser un profesional de bien sin mediocridad.

Es así que he realizado este trabajo con mucho esfuerzo, dedicación y decir animo juventud que si se cumplen las metas fijadas y se cumplen los sueños.

Ángel Montes Mosquera

Agradecimiento

Un abrazo fraterno a todos esos catedráticos que se han esforzado a impartir sus conocimientos en todo momento dejando a un lado a sus familias por esforzarse cada día a ser mejores personas y profesionales en todo momento, le doy un agradecimiento especial a las autoridades de la universidad por permitirnos estudiar en una de las mejores universidades del país en donde se han formado buenos estudiantes que han sabido brindar sus conocimientos para bien.

Quedo muy agradecido de antemano por ese apoyo incondicional y dedicación compartida por ustedes.

Gracias de todo corazón.

Ángel Montes Mosquera

Resumen

En la actualidad en nuestro país el cultivo del Babaco es desconocido para muchos por parte de la población, debido a que no es una fruta tradicional, vistosa y comestible, sin embargo; las personas siempre están innovando con diferentes frutas que existen en el mercado, es por eso que queremos que conozcan más a fondo sus propiedades naturales y curativas. Además, reciben apoyo condicional del gobierno, quienes toman la decisión de poner tasas arancelarias a productos importados, para hacer que los productos sean los primeros en consumirse. Se realizó un estudio de mercado para la aceptación del mismo, se hicieron encuestas en la ciudad de Guayaquil para conocer un poco más de las preferencias del consumidor, se escogió a esta población debido a que posee el mayor número de habitantes del Ecuador. La importancia de este proyecto es el aprovechamiento de la fruta en su totalidad, para su venta final y ser reconocidos en el mercado internacional y nacional como una empresa líder en la exportación de pulpa de babaco congelada, ofreciendo productos de calidad y a precios accesibles.

Palabras Claves: Pulpa de babaco congelada, mercado, propiedades, consumidores, exportación.

Abstract

At present in our country the cultivation of the Babaco is unknown for many by the population, because it is not a traditional fruit, showy and edible, however; People are always innovating with different fruits that exist in the market, which is why we want you to know more thoroughly its natural and healing properties. In addition, they receive conditional government support, which makes the decision to place tariffs on imported products, to make products the first to be consumed. A market study was carried out for its acceptance, surveys were conducted in the city of Guayaquil to know a little more about consumer preferences, this population was chosen because it has the largest number of inhabitants of Ecuador. The importance of this project is the use of the fruit in its totality, for its final sale and to be recognized in the international and national market as a leading company in the export of frozen babaco pulp, offering quality products and at affordable prices.

Keywords: Frozen baboon pulp, market, properties, consumers, export.

Índice

Portada.....	I
Repositorio nacional de ciencia y tecnología.....	II
Certificación de Antiplagio (Urkund)	III
Certificación del Tutor	IV
Declaración de Autoría de Trabajo de Titulación	V
Renuncia de derechos de Autor.....	VI
Dedicatoria	VII
Agradecimiento	VIII
Resumen.....	IX
Abstract	X
Índice.....	XI
Capítulo I: Descripción de la idea del negocio.....	1
1.1. Misión.....	1
1.2. Visión	1
1.3. Objetivos generales y específicos.....	1
1.3.1. Objetivo General.....	1
1.3.2. Objetivos específicos	1
1.4. Modelo de negocio	1
1.5. Mercado objetivo.....	2
1.6. Público al que está dirigido	3
1.7. Producto.....	3
1.8. Descripción de las líneas de productos.....	4
1.9. Análisis de cadena de valor	4
1.10. Análisis FODA	9
1.10.1. Fortalezas	9

1.10.2.	Oportunidades	9
1.10.3.	Debilidades.....	9
1.10.4.	Amenazas	9
1.10.5.	Estrategias FO-FA-DO-DA	10
1.11.	Análisis de la Empresa	11
1.11.1.	Información Historia	11
1.11.2.	Productos.....	11
1.11.3.	Clientes.....	11
1.11.4.	Posición tecnológica	12
1.11.5.	Relaciones arriba y debajo de los canales	12
1.11.6.	Recursos operativos	13
1.11.7.	Competidores	13
1.11.8.	Factores claves del éxito	13
Capítulo II: Plan de Marketing		14
2.1.	Análisis situacional.....	14
2.1.1.	Clientes.	14
2.1.2.	Proveedores.....	14
2.1.3.	Competencia.	14
2.1.4.	Ámbito cultural.....	14
2.1.5.	Ámbito social.....	15
2.1.6.	Ámbito económico.....	15
2.2.	Análisis Sectorial.....	16
2.2.1.	Factores indirectos.....	16
2.2.2.	Factores directos.	17
2.2.3.	Las Fuerzas Competitivas.....	18

2.2.3.1.	Amenaza de nuevos competidores.....	18
2.2.3.2.	El poder de negociación de los compradores.....	18
2.2.3.3.	Amenazas de productos sustitutos.....	18
2.2.3.4.	Poder de negociación de los proveedores.....	19
2.2.3.5.	Rivalidad entre los competidores.....	19
2.3.	Estrategia de Marketing.....	19
2.3.1.	Plaza.....	19
2.3.2.	Población y muestra.....	19
2.3.3.	Encuestas.....	20
2.4.	Precio y volumen de muestra.....	28
2.4.1.	Fijación de precios.....	28
2.4.2.	Estrategias de ventas y comunicación.....	30
2.4.3.	Ubicación de la empresa MONTESA S.A.....	30
2.4.4.	Promociones.....	31
2.4.5.	Fuerza de venta.....	31
Capítulo III:	Plan de administración y RRHH.....	32
3.1.	Organigrama de la compañía.....	32
3.2	Descripción de funciones.....	32
3.2.1	Gerente.....	32
3.2.2	Jefe del departamento de administración.....	32
3.2.3	Secretaria de administración.....	33
3.2.4	Jefe del departamento comercial.....	33
3.2.5	Vendedores.....	33
3.2.6	Jefe del área de producción.....	34
3.2.7	Operarios.....	34

3.2.7	Jefe de departamento de exportaciones	34
3.2.8	Asistente del departamento de exportaciones.....	34
3.3	Trámites Legales	35
3.3.1	Constitución de la compañía.....	35
3.3.2	Patente municipal del SRI.	36
3.3.3	Permisos de funcionamiento.....	36
3.3.4	Permisos de cuerpos de bomberos.....	37
3.3.5	Permisos ambientales.....	37
3.3.6	Permisos de registros sanitarios.....	38
Capítulo IV: Plan de producción.....		40
4.1.	Costo de materia prima e insumos.....	40
4.2.	Métodos y tecnología de producción.....	40
4.3.	Equipamiento.....	45
4.4.	Riesgos críticos y planes de contingencias.....	49
Capítulo V: Plan Financiero		52
5.1	Datos iniciales para la elaboración del plan financiero.....	52
5.2	Plan de Inversión.....	52
5.3	Tabla de simulación de pagos	53
5.3.1	Presupuesto Operativo	53
5.3.2	Presupuesto de costos y Gastos.	54
5.4	Presupuestos de Ventas	55
5.5	Presupuestos de Gastos Administrativos	56
5.6	Gastos de depreciación y amortización.....	56
5.7	Flujos de caja proyectados	58
5.8	Estado de resultados	59

5.9	Indicadores financieros	60
5.9.1	Tasa de descuento Tmar	60
5.9.2	Valor actual neto Van	60
5.9.3	Tasa interna de retorno Tir	61
5.10	Punto de equilibrio	61
5.11	Balance general	65
5.12	Explicación y supuestos sobre los que se basan las proyecciones	66
Capítulo VI: Plan de exportación de pulpa Babaco de Guayaquil a Ámsterdam.....		67
6.1.	Descripción del producto a exportar.....	67
6.1.1	Partida arancelaria	68
6.2.	Relaciones comerciales entre Ecuador y Holanda.....	69
6.3.	Estudio de mercado para la futura exportación a Holanda.....	69
6.3.1.	Destino de las exportaciones ecuatorianas	69
6.3.2.	Principales importaciones de Holanda.....	70
6.3.3.	Segmentación del mercado	73
6.3.4.	Perfil del Consumidor.....	74
6.4.	Canales de comercio exterior	74
6.5.	Análisis del mercado Objetivo	74
6.5.1.	Estrategia para realizar la exportación.....	74
6.6.	Certificaciones.....	77
6.6.1	Certificación INEN	77
6.6.2	Norma ISO 3394.....	79
6.7	Requisitos para ser exportador	79
6.7.1	Autorizaciones previas.....	79
6.7.2	Proceso de exportación de Congelado de Pulpa de Babaco	80

6.8	Etapa de Post-Embarque	80
6.8.1	Termino de Negociación.....	80
6.8.2	Factura comercial.....	81
6.8.3	Lista de empaque	81
6.8.4	Certificado de Origen	81
6.8.5	Transmisión de DAE, en el sistema aduanero ECUAPASS.....	82
6.8.6	Transporte vía Marítima	84
6.8.7	Puertos de llegada: Holanda-Ámsterdam	85
	Conclusión.....	86
	Recomendación	87
	Referencias	88
	Apéndice.....	90

Índice de Tablas

Tabla 1 Importaciones de pulpa de frutas.....	2
Tabla 2. Siglas y valores para el cálculo de la muestra	20
Tabla 3. Costo de producción por unidad.....	28
Tabla 4. Precio de Pulpa de Babaco	29
Tabla 5. Precio de Pulpa de Babaco en los Supermercados	29
Tabla 6. Precio de Pulpa de Babaco en las islas comerciales.....	29
Tabla 7. Precio de Pulpa de Babaco en las Tiendas	30
Tabla 8. Detalle de los descuentos de canales	30
Tabla 9. Costo de materia prima e insumos	40
Tabla 10. Material y maquinaria.....	40
Tabla 11. Activos fijos de la empresa	52
Tabla 12. Plan de inversión	53
Tabla 13. Presupuesto Operativo	53
Tabla 14. Costo Directo.....	54
Tabla 15. Costo Indirecto	54
Tabla 16. Gastos generales	55
Tabla 17. Gastos de publicidad.....	55
Tabla 18. Presupuesto de ventas.....	56
Tabla 19. Proyecciones de ventas.....	56
Tabla 20. Gastos administrativos	56
Tabla 21. Gastos de depreciación.....	57
Tabla 22. Gastos de amortización.....	57
Tabla 23. Amortización	57
Tabla 24. Flujos de caja proyectados.....	58

Tabla 25. Estado de resultados	59
Tabla 26. Tasa de descuento TMAR	60
Tabla 27. Valor actual neto VAN	60
Tabla 28. Tasa interna de retorno TIR	61
Tabla 29. AÑO 1.....	61
Tabla 30. AÑO 2.....	62
Tabla 31. AÑO 3.....	62
Tabla 32. AÑO 4.....	63
Tabla 33. AÑO 5.....	64
Tabla 34. Balance General	65
Tabla 35. Destino de las exportaciones Ecuatorianas.....	70
Tabla 36. Principales importaciones de Holanda	71
Tabla 37. Principales productos que importa Holanda.....	72

Índice de Figuras

Figura 1. Fruta Babaco -----	3
Figura 2. Cadena de valor -----	4
Figura 3. Proceso de logística interna -----	6
Figura 4. Canal de relación hacia arriba y hacia abajo-----	12
Figura 5. Ubicación Geográfica de Holanda-----	16
Figura 6. Género-----	22
Figura 7. Edad -----	23
Figura 8. Valor nutritivo del Babaco para la salud -----	23
Figura 9. Beneficios del Babaco -----	24
Figura 10. Consumo de Babaco -----	24
Figura 11. Frecuencia de adquisición del Babaco en el mercado -----	25
Figura 12. Consumo de Congelado de Pulpa -----	25
Figura 13. Tipo de presentación del Congelado de pulpa de Babaco -----	26
Figura 14. Precio del Congelado de Pulpa de Babaco -----	26
Figura 15. Lugares de venta del Congelado de Pulpa de Babaco-----	27
Figura 16. Expectativas del consumo de Congelado de pulpa de Babaco -----	27
Figura 17. Preferencia de un nuevo producto a base de Babaco -----	28
Figura 18. Organigrama de la empresa MONTESA S.A-----	32
Figura 19. Métodos y tecnologías de producción -----	45
Figura 20. Maquina lavadora de frutas-----	46
Figura 21. Escaldador de frutas -----	46
Figura 22. Máquina despulpadora -----	47
Figura 23. Dosificadora y selladora -----	48
Figura 24. Congelador de placas -----	48

Figura 25. Año 1- Punto de equilibrio -----	61
Figura 26. Año 2- Punto de equilibrio -----	62
Figura 27. Año 3- Punto de equilibrio -----	63
Figura 28. Año 4- Punto de equilibrio -----	63
Figura 29. Año 5- Punto de equilibrio -----	64
Figura 30. Nombre y logo de la empresa -----	68
Figura 31. Logo del producto -----	68
Figura 32. Acuerdo multipartes -----	69
Figura 33. Principales destinos de las exportaciones Petroleras -----	70
Figura 34. Importaciones de países bajos desde América latina y el caribe por producto ----	72
Figura 35. Principales productos exportados por Ecuador a países bajos -----	73
Figura 36. Especificaciones para los jugos o pulpas de fruta -----	78
Figura 37. Características de la bolsa de Polietileno -----	79
Figura 38. Flujo de Procedimiento de Exportación-----	80
Figura 39. Usuario y Contraseña -----	82
Figura 40. Tramites Operativos -----	82
Figura 41. Declaración de exportación-----	83
Figura 42. Documentos de acompañamiento -----	83
Figura 43. Mensaje de confirmación -----	83
Figura 44. Elegir la certificación -----	84
Figura 45. Perfil logístico de países bajos-----	84
Figura 46. Puerto de Ámsterdam desde el Cielo -----	85

Capítulo I: Descripción de la idea del negocio

1.1. Misión

Somos una empresa que se dedica a la producción, comercialización y distribución del congelado de pulpa de Babaco, se encarga de ofrecer productos de buena calidad con precios accesibles para el consumidor.

1.2. Visión

Para el año 2019 ser uno de los mejores distribuidores nacional e internacionalmente, contar con un mercado de consumidores en Ámsterdam que permita exportar nuestro producto contribuyendo al desarrollo económico de nuestro país.

1.3. Objetivos generales y específicos

1.3.1. Objetivo General

Diseñar un plan de negocios para la exportación de la pulpa de babaco al mercado holandés, satisfaciendo las necesidades del consumidor.

1.3.2. Objetivos específicos

- Realizar un análisis de mercado para conocer las preferencias en cuanto a los congelados de pulpa de fruta.
- Realizar un análisis del perfil del consumidor local y extranjero
- Analizar el proceso de producción para obtener una ventaja comparativa sobre los competidores
- Realizar un análisis del perfil logístico de Holanda para seleccionar el puerto de llegada de la mercancía.

1.4. Modelo de negocio

Crear una empresa dedica a la elaboración de la pulpa de Babaco, para poderla comercializar al mercado holandés, este modelo de negocio se basa en los beneficios nutricionales que brinda el producto bajo las exigencias del país al que se desea ingresar

conociendo las distintas necesidades.

Gracias a los procesos y pasos a seguir se puede conservar a la pulpa congelada por lo largos periodos de tiempo (18 – 24 meses), permite disfrutar de la fruta en las temporadas en las que es posible conseguirlas, no produce la cantidad de desperdicios que genera la fruta fresca (cascaras y semillas), facilita la preparación de varios elementos como jugo, mermeladas, helados, yogurt, etc. La empresa se encargara de la exportación y comercialización del producto al mercado Holandés, debido que la empresa posee el conocimiento específico para su elaboración.

1.5. Mercado objetivo

En este plan de negocio hemos delimitado el mercado por lo cual tomamos en cuenta el mercado local, la ciudad de Guayaquil porque posee la mayor población del Ecuador. Mediante una encuesta realizada a 384 personas del norte de la ciudad, establecimos las necesidades del consumidor, así como los gustos y preferencias del empaque, color, sabor y textura del producto a comercializar.

Para exportar nuestro producto hemos analizado el mercado extranjero, identificando a su vez la demanda y tendencia del mismo. A continuación presentaremos una tabla con los principales países que exportan pulpa de frutas a Holanda son:

Tabla 1.

Importaciones de pulpa de frutas

IMPORTACIONES TOTALES DE HOLANDA(PAISES BAJOS)	
PAISES	2014
Ecuador	50,419
Polonia	41,579
Alemania	36,700
Brasil	24,646
Perú	21,227
Turquía	11,421
Vietnam	8,370
Italia	6,625
España	3,464
Bélgica	3,071
Demás países	25,118
Total	232,640

Fuente: Centro de comercio Internacional. Trade Map

Elaboración: Oficina Comercial de Ecuador en Países Bajos

Es decir Ecuador es el principal proveedor de pulpa de fruta seguido de Polonia y Alemania entre el año 2013 y 2014 incrementaron un 17%.

1.6. Público al que está dirigido

De acuerdo a los resultados posteriormente analizados, el producto se direccionara al mercado Holandés. A las distintas empresas procesadoras que utilizan la pulpa de fruta como materia prima en los procesos de elaboración de un producto terminado. Está dirigido también a los principales servicios de alimentación como restaurantes, mercado, tiendas y supermercados.

1.7. Producto

Dada la comercialización y distribución se obtiene como resultado la materia prima, sin embargo no se dispone de una línea de productos, cabe mencionar que será exportado al mercado Holandés, es muy importante mencionar que los frutos grandes pueden alcanzar dimensiones mayores a 30 centímetros de largo y pueden llegar a medir de 10 a 15 centímetros de diámetro, en condición natural el fruto está definido como una papaya alargada provista de una punta, tiene 5 caras y 5 aristas razón por la cual en su clasificación toma el nombre de pentágona. Cada fruto pesa alrededor de 1 kilo pero dependiendo de la nutrición y manejo puede alcanzar entre 400 gramos hasta 2 o más kilos.

El color del fruto es verde oscuro, pero cercano a la maduración al interior de las caras aparecen listas amarillas que definen el grado de cosecha. La fruta madura toma un color totalmente amarillo.

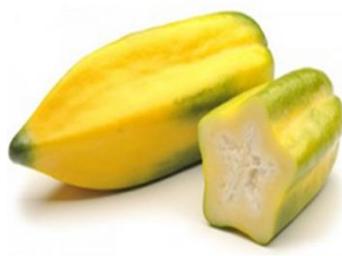


Figura 1. Fruta Babaco

Fuente: (frutasluisi, 2014)

Elaborado por: Frutasluisi

1.8. Descripción de las líneas de productos

El producto es Congelado de Pulpa de fruta de Babaco, su presentación es de 1 kg en funda plástica de polietileno.

El congelado de pulpa de fruta del Ecuador es la más apetecidas en el mercado holandés debido a que eligen productos 100% naturales, a bajo costo y que sean amigables al ambiente. Este producto se licua y un 1 kg, rinde 3 litros de jugo de fruta, de fácil preparación y consumible a cualquier hora del día.

1.9. Análisis de cadena de valor



Figura 2. Cadena de valor

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Actividades primarias

Logística Externas

Pedidos de materias primas

En esta actividad primaria se realizaran el pedido de todas materias primas e insumos que necesite la empresa para la elaboración del congelado a base de pulpa de babaco.

Babaco

Se buscaran y realizaran contratos con los mejores productores de babaco que se encuentren en zonas cercanas a la empresa, se fijaran precios y un calendario de abastecimiento para mantener la producción de la empresa.

Bolsas de polietileno

Este tipo de bolsas es el elegido para la el congelado de pulpa de babaco por su gran resistencia y fácil manejo para su almacenamiento, transporte, lo podemos adquirir en las diferentes distribuidoras de plásticos, el envase que contendrá nuestro producto tendrá la capacidad de 1 kilo.

Canastillas

Se adquirirán canastillas de plásticos con la capacidad de albergar hasta 30 kilos, estas canastillas servirán para almacenar las bolsas de 1 kilo dentro del congelador, estas canastillas impiden que el producto no se adhiera con otro evitando una aglomeración, permiten el fácil almacenamiento en el congelador y agiliza su estiba.

Cajas

Se adquirirán cajas térmicas las cuales poseen características especiales para la conservación del producto cuando es transportado de un lado a otro evitando que se descongeles hasta llegar a los contenedores especiales para la transportación de este producto.

Cinta de embalaje

La cinta es de suma importancia en nuestro proceso ya que por sus características adhesivas y resistentes nos ayudara a cerrar las cajas de una manera segura evitando que se suelten las unidades que serán almacenadas en docenas.

Recepción de materia prima

Esta es la etapa donde llega el camión con el pedido de babaco en su estado más puro, donde se procede a descargarlos de los cajones o gavetas destinadas para esta fruta para su posterior almacenamiento y salida del inventario para ser procesado.

Transporte

Actividad de gran importancia encargada de la movilización todos los materiales y maquinarias que necesita la empresa en todos sus procesos.

Logística Interna

En esta actividad primaria se realiza todo el proceso de producción, desde el recibimiento de la materia prima que pasa por cada una de las maquinas has ser transformadas en el producto congelado a base de babaco para su posterior comercialización.

Selección de materia prima

Son seleccionadas las mejores frutas que no presenten daño alguno para poder obtener una buena calidad de pulpa, cumpliendo con todas las normas sanitarias requerida para la producción lo que le proporcionará al producto final una excelente calidad en su sabor y textura.

Preparación del producto

El siguiente flujo muestra todas las etapas por la cual debe pasar el babaco como materia prima desde su llegada a las bodegas de la empresa para luego pasar a las instalaciones de producción de la empresa, hasta ser transformada totalmente en un producto final.



Figura 3. Proceso de logística interna

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Etiquetado

El etiquetado del congelado de pulpa de babaco estará impreso en las bolsas que contendrán el producto; el etiquetado contendrá toda la información nutricional del producto, sus componentes junto al nombre de la empresa logo y marca del producto.

Inventarios

Realizaremos inventarios para poder llevar control de la producción del congelado de babaco en inventario, para posteriormente registrar la cantidad de salida del producto y entrada por la producción mensual, los inventarios determinaran el stock que posee la empresa mes a mes.

Marketing

Publicidad

Se realizaran y ejecutaran todas las estrategias que se diseñen para dar a conocer el congelado de babaco dando a conocer los beneficios y usos que tiene la pulpa para el consumo humano directo y elaboración de productos derivados, se utilizarán diferentes medios de comunicación para la publicidad de la empresa y productos.

Promociones

Se realizaran promociones con la finalidad de captar clientes para que mediante la degustación de nuestro producto puedan recomendarlos y así aumentar las ventas y tomar posicionamiento en el mercado.

Operaciones de la tienda

Ventas

Esta actividad primaria es de vital importancia para la empresa que por medio de ella se esperan cubrir con todos los gastos que se han ocurridos en la elaboración del producto y poder obtener una utilidad la cual permita el crecimiento de la empresa, dentro esta actividad

el congelado de babaco ya se encuentran en los diferentes establecimientos para que los clientes la puedan adquirir.

Pedidos

En esta actividad se registrarán todas las órdenes de pedidos generadas por nuestros clientes, para poder canalizar los pedidos se dará la información a los demandantes de los diferentes medios de comunicación por los cuales puedan comunicarse con nosotros sean estos teléfonos, correos, páginas web, redes sociales, etc.

Control de inventarios

Es necesario para controlar la entrada y salida del producto de la empresa, para poder controlar la producción y mantener el abastecimiento de los diferentes locales donde se vende el producto.

Actividades de apoyo

Administración y gestión

Esta actividad de apoyo se enfocará en la parte económica de la empresa en cuanto a los cobros de los clientes, se establecerán las rutas de cobros junto con las de pedidos, deben fijarse una fecha determinada entre ambas partes para poder realizar el cobro por las mercancías, la actividad de cobro ayudará a los pagos que debe realizar la empresa con sus proveedores y empleados además de permitir la reinversión para el crecimiento de la compañía.

Recursos humanos

En esta actividad de apoyo se buscará personal calificado para los diferentes departamentos que ofrece la empresa, cada departamento es de gran apoyo ya que ayudarán a la producción del congelado de babaco y a la venta de este producto.

El personal que labore en las áreas de contabilidad y finanzas serán los encargados de efectuar los rendimientos de impuesto y pagos de intereses a las entidades financieras

Todo el personal que labore en la actividad de apoyo deberá estar orientados en la misión, visión de la empresa y el cumplimiento de objetivos.

Abastecimiento

En esta actividad se deben de registrar y elaborar los pedidos a los diversos proveedores de materias primas, para poder cumplir con la demanda del congelado de pulpa babaco, es indispensable tener el abastecimiento suficiente para que la producción no se vea afectada.

1.10. Análisis FODA

1.10.1. Fortalezas

- Disponibilidad de materia prima de buena calidad
- Elaborado bajo las normas higiénicas adecuadas para el consumo humano
- Posee minerales, vitaminas y sabor agradable
- Genera plazas de trabajo dentro de la industria nacional

1.10.2. Oportunidades

- Puede cultivarse durante todo el año
- Gran afluencia del consumo del Babaco en el mercado extranjero
- No todos los competidores conocen los beneficios de la fruta
- Crecimiento del consumo de productos naturales en el exterior

1.10.3. Debilidades

- No posee un empaque atractivo para el consumidor
- No posee un plan de marketing y publicidad nacional e internacional
- No cuenta con proveedores formales
- Poca trayectoria en el mercado

1.10.4. Amenazas

- Inseguridad en el posicionamiento del mercado extranjero
- Poco conocimiento de la fruta por parte del consumidor

- Poco apoyo gubernamental por parte del estado
- Ingreso de productos sustitutos

1.10.5. Estrategias FO-FA-DO-DA

Estrategias (FO) Fortalezas y Oportunidades

- Desarrollar un plan de marketing y publicidad para lograr la captación de clientes tanto en el mercado local como en el extranjero.
- Aprovechar la calidad de la materia prima para ser unos de los principales proveedores de pulpa de babaco
- Informar a los clientes los beneficios que posee la fruta

Estrategias (FA) Fortalezas y Amenazas

- Conservar un costo de producción bajo, cumpliendo con los estándares de calidad.
- Analizar las tendencias de mercado, para futuras exportaciones en otros países.
- Requerir ayuda gubernamental para impulsar la producción de babaco en el mercado local.

Estrategias (DO) Debilidades y Oportunidades

- Alianzas estratégicas con proveedores estabilizando su fidelidad con nuestra empresa.
- Desarrollo de un plan estratégico de preferencias del consumidor para mejorar la presentación del producto.

Estrategias (DA) Debilidades y Amenazas

- Crear un logo con el cual los consumidores puedan familiarizarse con nuestro producto.
- Incentivar el marketing de la marca a exportar para obtener confianza del mercado meta.

1.11. Análisis de la Empresa

1.11.1. Información Historia

La empresa iniciara sus actividades de producción y exportación de la pulpa de Babaco al mercado Holandés en el año 2018. Contará con personal adecuado, equipamiento y estándares de calidad que se le darán buenos resultados en el proceso de la selección de la materia prima.

La empresa será administrada por el señor Angel De Jesús Montes Mosquera, como gerente general, que se encargara de desempeñar las operaciones de gestión y control de las actividades, con el procesamiento de exportación dentro de la compañía.

Detalles de la empresa:

Nombre: MONTESA S.A

Producto: Pulpa de Babaco

Ubicación: Guayaquil-Ecuador

Actividad: Recepción, Lavado, selección, clasificación y empaquetado del fruto de Babaco

1.11.2. Productos

Se ofrece la pulpa de Babaco al consumidor para su uso, por medio de sus propiedades que aportan mucho al consumo humano, con equipamiento de lavado y empaquetado, para ser distribuido al mercado holandés.

Su nombre científico es Carica Pentágona Heilb llamado comúnmente como Babaco, Chamburo, Jigacho que pertenece al reino vegetal por su clase es Angiospermae, subclase es Dicotiledonea, orden es Pariétales, proviene de la Familia Caricacea, su género es Carica y su especie es Pentágona.

1.11.3. Clientes

Dentro de la cartera de clientes en el sector local se encuentran compañías, tiendas, restaurantes, panadería, y supermercados de comercialización que pondrán a la venta el producto para que el consumidor pueda degustar del mismo.

En el mercado holandés el objetivo principal al que direccionamos nuestro producto son los comerciantes, importadores y las grandes empresas industriales de alimentos. Actualmente las personas requieren un producto que contenga un valor nutritivo y además que posea beneficios para la salud.

Los clientes a los que dirigimos nuestro producto ecuatoriano son de la ciudad de Ámsterdam-Holanda la cual posee una población total de 2.452.659 habitantes.

1.11.4. Posición tecnológica

La producción de la pulpa de Babaco congelada, es intermedia por lo requiere diferentes maquinas que servirán para procesar y obtener el producto terminado. Sin embargo hay que mejorar contantemente la tecnología de la maquinaria es decir cambiar periódicamente los recursos operativos.

1.11.5. Relaciones arriba y debajo de los canales

Descripción de la relación arriba y abajo entre el proveedor fabricante, distribuidor, mayorista y minorista.

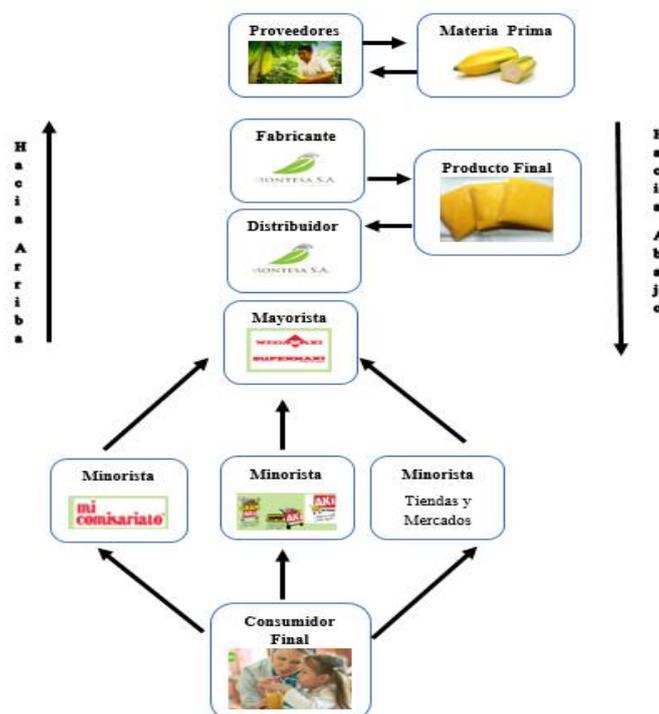


Figura 4. Canal de relación hacia arriba y hacia abajo

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

1.11.6. Recursos operativos

Los recursos operativos son los que influyen de manera directa e indirecta en la producción del congelado de pulpa de Babaco los principales recursos que utilizara la empresa

MONTESA S.A son:

- Maquinarias para la extracción de la pulpa de Babaco
- Congelador de placas
- Suministros de oficina
- Teléfonos
- Computadoras
- Banners y volantes
- Vehículos

1.11.7. Competidores

En el mercado extranjero no existe una competencia directa pero si indirecta porque hay empresas que importan pulpa de fruta en general. Los sectores productores en el Ecuador solo la venden en forma natural, ya que aprovechan todo de la fruta. Los principales competidores en campo del congelado de pulpa de fruta en el extranjero son las siguientes empresas que se encargan de procesar el congelado de la pulpa de babaco para obtener un producto terminado.

- Dohlergroup
- Svz
- Cargill
- Hiwa

1.11.8. Factores claves del éxito

Nuestra empresa considera que los principales claves del éxito que sirven para el crecimiento de la empresa son los siguientes:

- ✓ Brindar un producto de buena calidad, cumpliendo con los estándares adecuados
- ✓ Realizar un estudio de mercado para establecer el próximo mercado a incursionar
- ✓ Establecer nuevas alianzas estratégicas que ayuden al crecimiento de la empresa
- ✓ Contar con proveedores que brinden materia de buena calidad.

Capítulo II: Plan de Marketing

2.1. Análisis situacional

2.1.1. Clientes.

El producto está dirigido a la ciudad de Guayaquil para el cliente que busca ahorrar tiempo, que prefiere un sabor, olor agradable y una presentación acorde a sus requerimientos. En el mercado internacional el producto se dirige hacia Ámsterdam-Holanda debido a que tiene como principal proveedor de pulpa de fruta a Ecuador.

2.1.2. Proveedores.

Los principales proveedores para la elaborar el congelado de pulpa de Babaco son de la región sierra del Ecuador, especialmente en las provincias de Loja, Tungurahua, Pichincha, Azuay y Cotopaxi. Debido a las condiciones climáticas y geográficas los cultivos poseen los estándares requeridos para su producción.

2.1.3. Competencia.

En el mercado local la competencia indirecta es Exofrut con congelados de pulpa de frutas tropicales y Frozen Tropic que proporciona una materia prima de excelente calidad 100% natural.

En el mercado Holandés los competidores potenciales son Dohlergroup, Svz, Cargill y Hiwa, conocido como los principales importadores, los mismos que son reconocidos debido a la calidad de sus productos en el mercado extranjero.

2.1.4. Ámbito cultural.

Holanda es un país que posee una gran tradición alimentaria que respeta la calidad del mismo y es conocido también como el país que consume comidas saludables, poseen una dieta equilibrada, bajos niveles de diabetes entre la población y precios accesibles.

Holanda invierte anualmente 53.000 millones de Euros en WAGENINGEN reconocida a nivel mundial como investigación alimentaria, trabaja para obtener comida sana, sostenible

segura y de calidad.

2.1.5. Ámbito social.

Holanda posee una población total de 16.936.520 que está comprendida por el 79% de personas originarias del país, 9% de origen occidental y un 12% no-occidental. El idioma es el neerlandés u holandés esta es considerada la lengua materna, esta población con el paso del tiempo y debido a que es considerado uno de los países con mayor tolerancia social a los extranjeros radicados en su país, posee una gran influencia de aprendizaje de otras lenguas como el Inglés, Alemán y Francés.

Ámsterdam es reconocida como la ciudad más divertida del país, se puede visitar la casa de Ana Frank la joven judía que permaneció encerrada en la buhardilla de su casa durante dos años y un mes.

2.1.6. Ámbito económico.

Los principales sectores económicos de Holanda son el turismo, Industrial y Financiero, los turistas por lo general prefieren quedarse en Ámsterdam, sus museos son muy reconocidos a nivel mundial por su antigua arquitectura; posee una gran variedad de distracciones como los restaurantes, discotecas y el un buen servicio de transporte; Esta capital posee muchas ofertas de turismo en comparación al resto de ciudades, sin embargo el puerto de Rotterdam Merece ser visitado. En el sector industrial las empresas se dedican a presentar productos amigables con el ambiente, que sea sostenible y sustentable como consecuencia atrae a grandes multinacionales del resto del mundo. La fama internacional que se ha ganado Holanda en el sector financiero se debe a que las empresas poseen un gran conocimiento en la prestación de servicios comerciales, asesoramiento técnico e hidráulico, mecánico y arquitectónico.

Holanda se encuentra en el puesto # 15 de la Economía a nivel mundial con un indicador PIB per capital de 40.900 Euros, lo que significa que los holandeses poseen un buen estilo de

vida. (Holland, Pioneers in international business, 2016)

2.2. Análisis Sectorial

2.2.1. Factores indirectos.

Geográfico

Holanda se encuentra geográficamente situado a bordes del mar del norte, al este limita con Alemania y al sur con Bélgica, entre 50° 45' y 53° 52' de latitud norte y 3° 21' y 7° 13' de latitud este. Sus lagos y ríos lo hacen más grande que España y que suiza, una cuarta parte del país se encuentra por debajo del nivel del Mar del Norte. (HOLANDA LATINA, 2016)



Figura 5. Ubicación Geográfica de Holanda

Fuente: <http://www.holandalatina.com/situacion.htm>

Elaborado por: Holanda Latina

Ámsterdam

Tiene 700.000 habitantes, de los cuales 400.000 utilizan como medio de transporte bicicletas, en toda la ciudad hay 300 esculturas de diferentes autores como Vicent Van Goghy y Rembrandt también posee 40 museos. Esta capital tiene 160 canales es decir más que Venecia y Posee 1.281 puentes más que Paris. Recientemente los canales que pasan por el centro de la ciudad de Ámsterdam han sido declarados patrimonios de la Humanidad por la UNESCO. (HOLANDA LATINA, 2016)

Factor Tecnológico

Holanda anualmente invierte gran parte de sus ingresos en tecnología, la universidad de

Wageningen es uno de los principales centros en ciencia y tecnología que este país invierte, debido a que el consumidor Holandés por su parte apuesta por alimentos saludables y responsables con el ambiente.

Otras inversiones tecnológicas en la cual este país invierte es contra al cambio climático. Como por ejemplo ampliar el puerto de Rotterdam para que la ciudad sea la más limpia de Europa esto permitirá reducir en un 50% las emisiones de gases d efecto invernadero (Revista ambienta, 2015)

Factor Político

La monarquía Constitucional Holandesa es un sistema de gobierno de este país, el rey Guillermo Alejandro electo desde el 2013 jefe de estado, comparte el poder del estado con los ministros. La reina Beatriz también forma parte pero su poder es limitado, es neutral y no discute sobre temas políticos, se encarga de dictar y hacer cumplir las leyes que el gobierno o el jefe de estado hayan aprobado. Por otra parte el jefe de ministros es responsable de coordinar y ejecutar todas las políticas del gobierno.

La Población Holandesa de la antigua generación prefiere continuar con la monarquía por que la familia real es considerada su principal símbolo de nación, en muchos museos existen espacios dedicados a la historia y nacionalismo holandés.

2.2.2. Factores directos.

Clientes

El producto se dirige a Holanda- Ámsterdam, una de las razones es que este país posee un índice elevado en el consumo de frutas, vegetales y productos orgánicos elaborados, el congelado de pulpa de fruta, tiene un gran mercado de compradores industriales y consumidores directos. Direccionamos el producto a las amas de casa, restaurantes, empresas procesadoras de alimentos entre otros.

Proveedores

Actualmente no existe una empresa que exporte y elabore desde el Ecuador el congelado de pulpa de Babaco por lo que MONTESA S.A sería el principal proveedor de este producto.

Competidores

La competencia es indirecta, debido a que las empresas nacionales como Exofruit y Frozen Tropic elaboran congelado de pulpa de diferentes frutas. Y las empresas del extranjero que importa este producto son: Dohlergroup, SVZ, Cargill y Hiwa.

2.2.3. Las Fuerzas Competitivas

2.2.3.1. Amenaza de nuevos competidores.

El mercado de la pulpa de fruta tiene una gran amenaza de nuevos y potenciales competidores, debido a que muchos países actualmente prefieren importar productos que sean 100% natural, que no contengan tantos preservantes y que el envase sea amigable con el medio ambiente. La cultura en muchos países requiere que sus alimentos sean de fácil preparación, económicos y que les permita ahorrar tiempo.

Mencionamos también que Holanda apuesta gran parte de ingresos a una conocida Universidad para obtener alimentos nuevos a bajo costo y sanos. Para ello se deberá realiza un estudio de nuevos competidores que ingresen al mercado de manera directa con el congelado de pulpa de fruta de babaco.

2.2.3.2. El poder de negociación de los compradores.

El poder que poseen los compradores influye en ellos ingresos de una compañía pues la calidad del producto y del precio depende la elección del mismo. En el mercado holandés los principales compradores se encuentran abiertos a negociaciones en cuanto el producto les sea factible. Los consumidores no son considerados una amenaza por los mayores compradores son las amas de casa que requieren una fruta sana, con un rico sabor y olor, que les ahorre tiempo en la preparación y que no posea tantos químicos.

2.2.3.3. Amenazas de productos sustitutos.

Para el congelado de pulpa de Babaco existen varios productos sustitutos como los jugos de néctar de fruta envasados y el congelado de otros tipos de frutas. Estos productos sustitutos influyen al establecer el precio a nuestro producto, debido a que el consumidor se inclina por el producto que sea más económico para su bolsillo. La competencia entre los productos sustitutos y el producto a ofrecer se basa en las estrategias y en la participación que posea la empresa en el mercado a incursionar.

2.2.3.4. Poder de negociación de los proveedores.

Uno de los principales problemas que afecta la competencia en el mercado es que existen una gran cantidad de proveedores y la materia prima sea de diferente calidad que la que se acostumbra a comprar por lo que el producto podría resultar distinto. Las alianzas estratégicas de compra continua con proveedores que sean fieles a la empresa, brinden materia prima económica y de buena calidad benefician a ambas partes.

2.2.3.5. Rivalidad entre los competidores.

Los competidores en el mercado Holandés han ofrecido las mismas marcas de Congelado de pulpa de fruta como principales importadores se encuentran: Dohlergroup, Svz, Cargill y Hiwa. Esperamos agresividad en la innovación de sus productos, es decir que importen la pulpa de fruta de Babaco para crear un nuevo producto.

2.3. Estrategia de Marketing

2.3.1. Plaza.

El mercado objetivo es Holanda, con una distribución en la ciudad de Ámsterdam. Posee dos grandes puertos el de Ámsterdam ubicado en la orilla de la antigua bahía y el Mar del norte conocido como uno de los principales centros logísticos y el de Rotterdam uno de los reconocidos HUBS logístico de Europa.

2.3.2. Población y muestra.

Hemos tomado como muestra la población de la ciudad de Guayaquil mediante preguntas

y directas e indirectas conocimos las necesidades de consumidor aplicaremos para ello la siguiente formula:

Tabla 2.

Siglas y valores para el cálculo de la muestra

SIGLAS	VALORES
N= Tamaño de la muestra	x
N= Tamaño de la población	N= 1537498
Z= Nivel de confianza	Z=1.96
p= variabilidad positiva	p=0.50
q= variabilidad negativa	q=(1-p)=0.50
e= margen de error.	0.05

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Formula

$$n = \frac{1537498(0,50)(0,50)1,96^2}{(1537498 - 1)([0,05])^2 + (0,50)(0,50)1,96^2}$$

$$n = \frac{1,476.613.079}{3,843.7425 + 0.9604}$$

$$n = \frac{1,476.613.079}{3,844.7029}$$

$$n = 384.0$$

2.3.3. Encuestas.

Encuesta

La siguiente encuesta tiene por objetivo identificar los gustos y preferencias del consumo del Congelado de Pulpa de Babaco. Agradecemos de antemano su colaboración.

Sexo: _____

Edad: _____

1.- ¿Sabía usted que el Babaco posee un valor nutritivo para la salud?

Sí

No

2.- ¿Qué beneficios del Babaco le interesan más?

- Su alto nivel contenido de vitamina C y Papaína
- Sus beneficios para la actividad intestinal
- Su aporte de vitaminas A y E
- Su bajo aporte en azúcar, calorías, sodio y cero colesterol

3.- ¿Consumes usted Babaco?

- Sí
- No

4.- ¿Con qué frecuencia adquiere el babaco en el mercado?

- Diariamente
- Menos de dos veces por semana
- De 3 a 5 veces por semana

5.- ¿Le gustaría consumir congelado de pulpa elaborado a partir del Babaco?

- Sí
- No

6.- ¿En qué tipo de presentación le gustaría adquirir nuestro producto?

- Fundas Plásticas
- Envase de Vidrio
- Tetra Pack

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro producto?

- 250 Gr \$0.40
- 450 Gr \$0.85
- 1 Kg \$ 1.39

8.- ¿En qué lugar le gustaría adquirir nuestro producto?

- Tiendas
- Supermercados
- Islas en centro comerciales
- Dispensador de bebidas

9.- ¿Si el Congelado de pulpa de Babaco cumple sus expectativas estaría dispuesto a aumentar el periodo de consumo?

- Si
- No

10.- ¿Que otro producto le gustaría a usted consumir a base de Babaco?

- Té de Babaco
- Gaseosa de Babaco
- Bebida energizante de Babaco
- Cerveza de Babaco

Resultados

La empresa MONTESA S.A realizo una encuesta a 384 personas a los alrededores del Malecón 2000, en la Av. 9 de octubre, por la Rotonda. La encuesta tiene 10 preguntas dirigidas a los beneficios, presentación, calidad y precio del Congelado de Pulpa de Babaco.

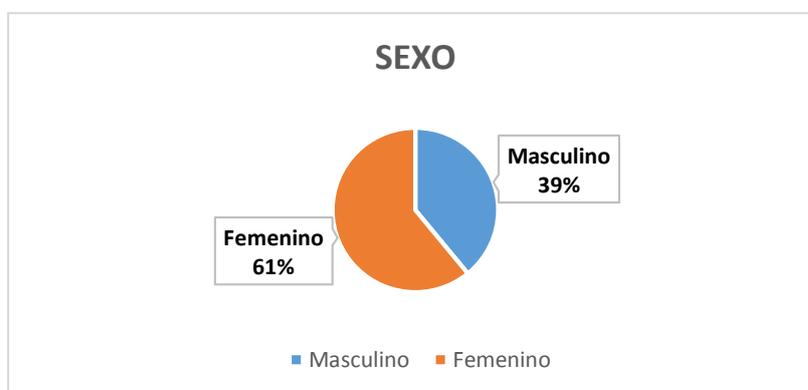


Figura 6. Género

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas en el centro de la ciudad el 61 % son mujeres y el 39% restante son hombres.

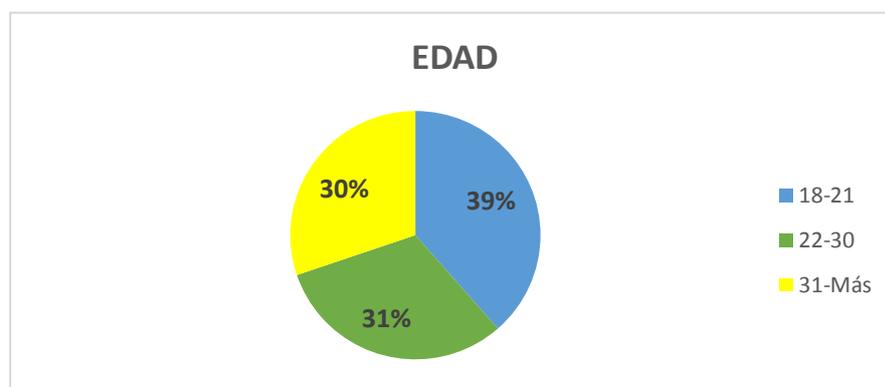


Figura 7. Edad
Fuente: Propia
Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas en el centro de la ciudad el 39% tiene una edad entre 18 a 21 años seguido del 31% entre una edad de 22 a 30 años finalizando con un 30% entre una edad de 31 años a más.

1.- ¿Sabía usted que el babaco contiene beneficios para la salud?

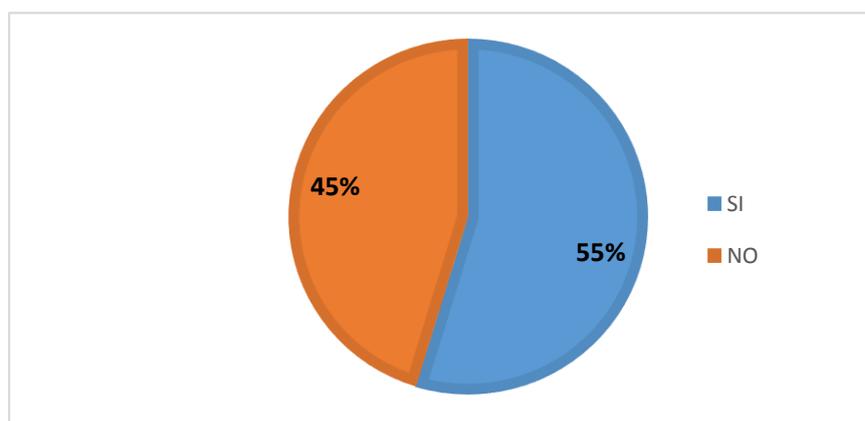


Figura 8. Valor nutritivo del Babaco para la salud
Fuente: Propia
Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 55% conoce el valor nutritivo que brinda el Babaco para la salud seguido de un 45% que no tiene conocimientos acerca de los beneficios de esta fruta para la salud.

2.- ¿Qué beneficios del Babaco le interesan más?

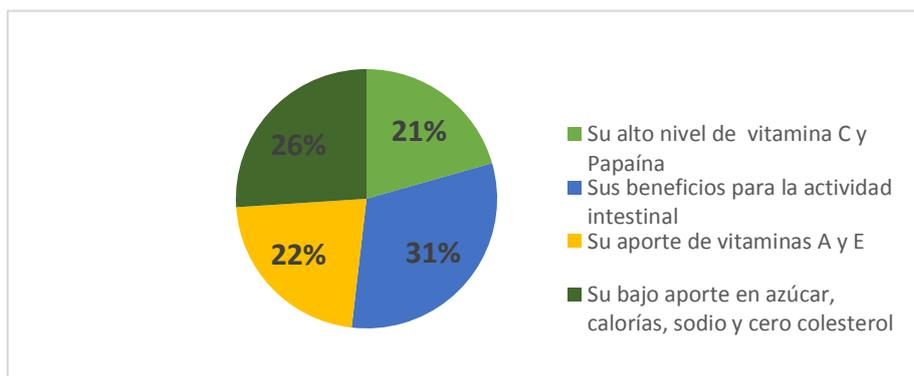


Figura 9. Beneficios del Babaco

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 31% respondió que los beneficios del Babaco más interesante para cada uno de ellos es el regular la actividad intestinal, El bajo aporte en grasas, calorías, sodio y cero colesterol corresponde al 26%; el 22 % su aporte de vitaminas y minerales como la A y E.

3.- ¿Consume usted Babaco?

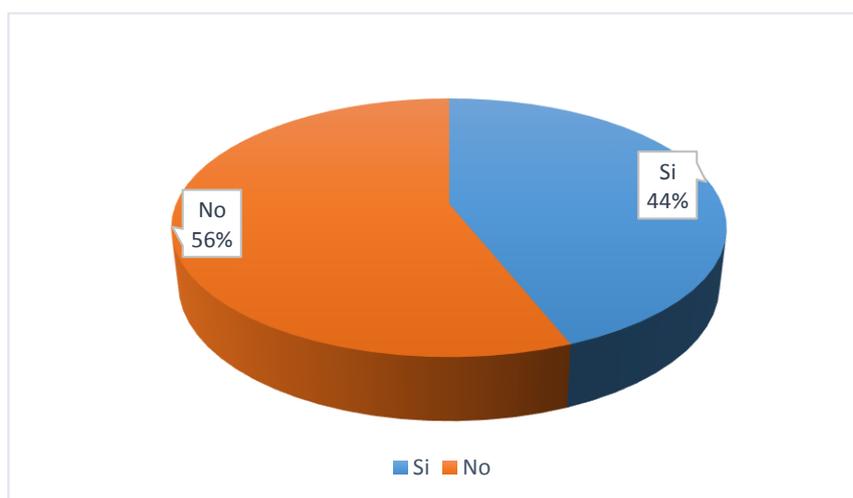


Figura 10. Consumo de Babaco

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 44% respondió que consume la fruta; el 56% afirmaron no son consumidores de este tipo de fruta.

4.- ¿Con qué frecuencia adquiere el Babaco en el mercado?

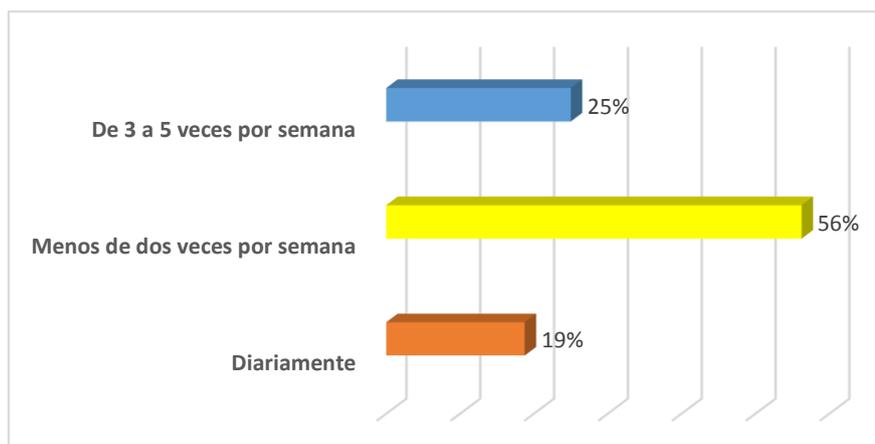


Figura 11. Frecuencia de adquisición del Babaco en el mercado

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 56% adquiere la fruta por lo menos dos veces por semana, seguido del 25% que consumen de 3 a 5 veces por semana finalizando con el 19% que consumen este producto ya sea en bebida o procesado diariamente.

5.- ¿Le gustaría consumir Congelado de pulpa elaborado a partir del Babaco?

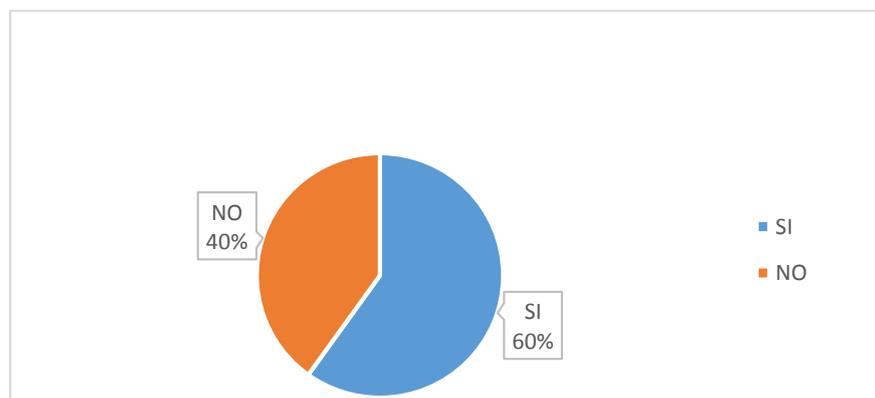


Figura 12. Consumo de Congelado de Pulpa

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 60% le gustaría consumir el congelado de pulpa de Babaco seguido del 40% que afirma que no le gustaría consumir este tipo de producto.

6.- ¿En qué tipo de presentación le gustaría adquirir nuestro producto?

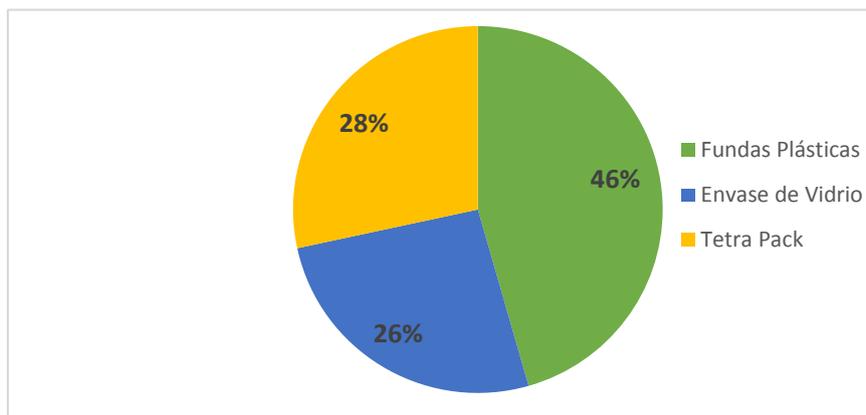


Figura 13. Tipo de presentación del Congelado de pulpa de Babaco

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 28% le gustaría consumir Congelado de Pulpa de Babaco en un envase Tetra Pack; seguido de un 26% que le gustaría consumir esta bebida en un envase de vidrio y por ultimo al 46% le gustaría adquirir el producto en bolsas plásticas.

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro producto?

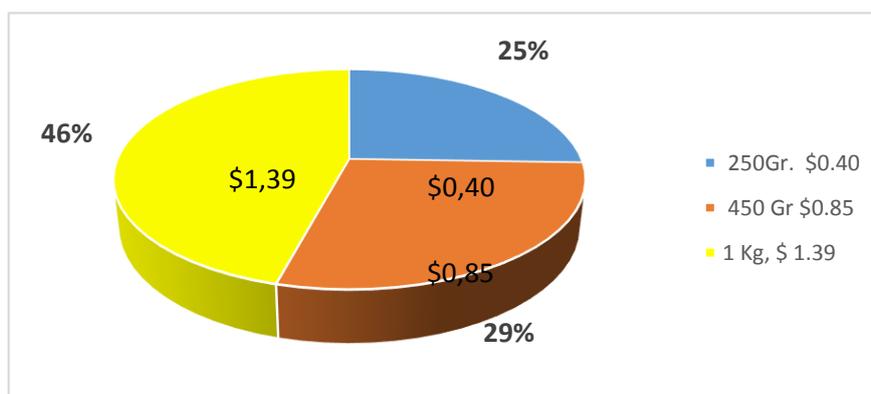


Figura 14. Precio del Congelado de Pulpa de Babaco

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 46% le gustaría que el precio del Pulpa de Babaco es de \$ 1,39 ctvs. Seguido del 29% que prefiere un precio de \$ 0,85 ctvs. Finalizando con el 25% que prefieren un precio de \$ 0,40 ctvs.

8.- ¿En qué lugar le gustaría adquirir nuestro producto?

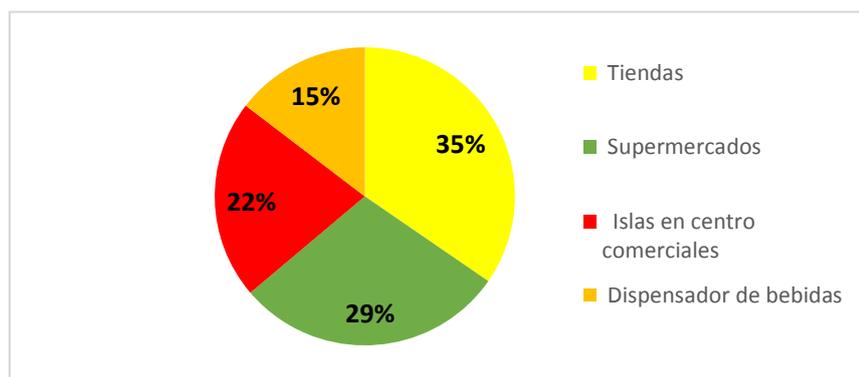


Figura 15. Lugares de venta del Congelado de Pulpa de Babaco

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 35% le gustaría adquirir el congelado de babaco en tiendas; seguido de un 29% que prefiere comprar esta bebida en supermercados.

9.- ¿Si el congelado de pulpa de babaco cumple sus expectativas estaría dispuesto a aumentar el periodo de consumo?

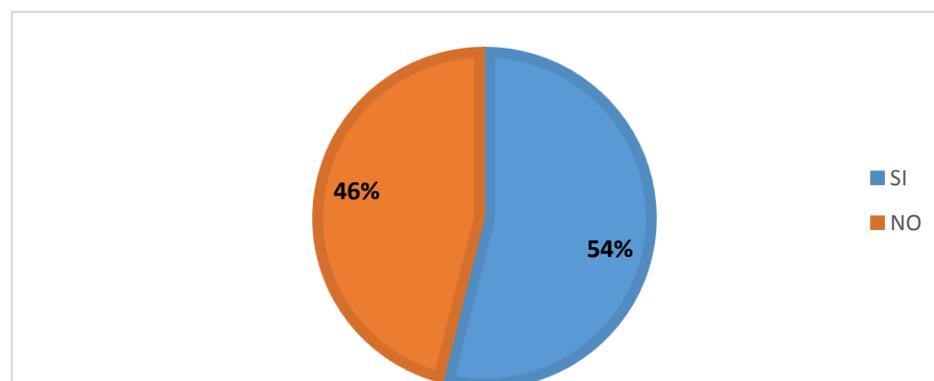


Figura 16. Expectativas del consumo de Congelado de pulpa de Babaco

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 54% le gustaría consumir Congelado de pulpa de Babaco debido a sus altos beneficios medicinales para la salud humana superando así las expectativas del producto; seguido de un 46% que no le gustaría consumir el producto.

10.- ¿Que otro producto le gustaría a usted consumir a base de Babaco?

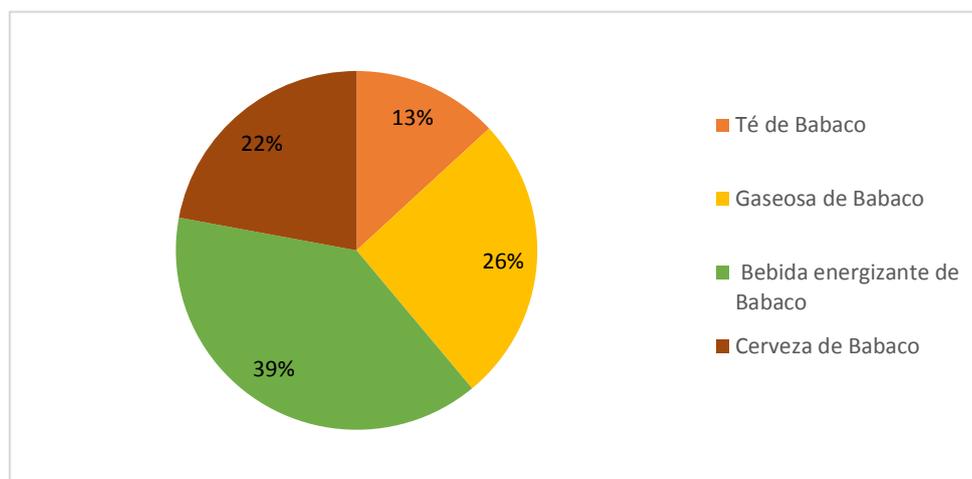


Figura 17. Preferencia de un nuevo producto a base de Babaco

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Análisis: De las 384 personas encuestadas el 39% le gustaría consumir una bebida energizante elaborada de babaco seguido de 26 % que le gustaría consumir una gaseosa de Babaco.

2.4. Precio y volumen de muestra

2.4.1. Fijación de precios.

Realizamos los siguientes cálculos para obtener el precio:

Tabla 3.

Costo de producción por unidad

Costo de Producción de Pulpa de Babaco congelado	
Babaco	1,00
Agua	0,03
Conservantes(Sorbato de potasio)	0,18
Ácido cítrico	0,08
costo del envase + Etiqueta	0,10
Costo de producción	1,39

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla 4.

Precio de Pulpa de Babaco

Precio Referencial		
16,68		PVP
2,34	14%	de IVA
14,34		Precio sin IVA
1,72	12%	descuento de canales
12,62		
0,43	3%	comisión de vendedor
12,19		
4,30	30%	de gastos
7,89		
1,39	10%	de costos
6,50	45%	de utilidad

Fuente:**Elaborado por:** El Autor

Propia

Tabla 5.*Precio de Pulpa de Babaco en los Supermercados*

Precio Supermercados		
16,68		PVP
2,34	14%	de IVA
14,34		Precio sin IVA
1,43	10%	descuento supermercado
12,91		
0,43	3%	comisión de vendedor
12,48		
4,30	30%	de gastos
8,18		
1,39	10%	de costos
6,79	47%	de utilidad

Fuente:**Elaborado por:** El Autor

Propia

Tabla 6.*Precio de Pulpa de Babaco en las islas comerciales*

Precio Islas Comerciales		
16,68		PVP
2,34	14%	de IVA
14,34		Precio sin IVA
0,86	6%	descuento Islas comerciales
13,48		
0,43	3%	comisión de vendedor
13,05		
4,30	30%	de gastos
8,75		
1,39	10%	de costos
7,36	51%	de utilidad

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor

Tabla 7.*Precio de Pulpa de Babaco en las Tiendas*

Precio Tiendas		
16,68		PVP
2,34	14%	de IVA
14,34		Precio sin IVA
0,72	5%	descuento Islas comerciales
13,63		
0,43	3%	comisión de vendedor
13,20		
4,30	30%	de gastos
8,89		
1,39	10%	de costos
7,50	52%	de utilidad

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor**Tabla 8.***Detalle de los descuentos de canales*

Detalle de los descuentos de canales		
Supermercados	10%	1,43
Islas comerciales	6%	0,86
Tiendas	5%	0,72
Mayoristas en el Exterior	12%	1,72

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor

2.4.2. Estrategias de ventas y comunicación.

Las estrategias de ventas sirven para atraer y promover al comprador como los descuentos, sorteos, bonos, cupones, regalos, ofertas etc. Induciendo a que los distribuidores mayoristas adquieran en gran cantidad el producto.

Las estrategias de comunicación son las que se promueven a través de la publicidad como: propaganda, banners, volantes, redes sociales entre otros. Se busca llegar de diferentes formas al consumidor, mediante la atracción de los diferentes medios de publicidad, satisfaciendo al consumidor.

2.4.3. Ubicación de la empresa MONTESA S.A

La empresa está localizada en unos de los sectores más comerciales de la ciudad de Guayaquil como la Martha de Roldos, a aquí se encuentran empresas comercializadoras de distintos productos

La empresa se sitúa en la Av. del bombero situado en la Martha de Roldos.

2.4.4. Promociones

Las diferentes promociones que aplicaremos serán:

- Descuentos
- Bonos y cupones
- Muestras del producto
- Regalos

2.4.5. Fuerza de venta.

Conforme aumente la demanda del producto, se debe realizar ajustes en las estrategias de ventas que posea la empresa. A su vez influye en los trabajadores tanto en la aérea comercial y Operativa, pues sin ellos la calidad del producto bajaría, igual que las ventas.

Se realizara un análisis de mercado de las empresas rivales y sus productos en el mercado. También analizaremos los puntos a favor y contra que tiene nuestro producto. Una vez analizada la información procederemos a mejorar una nueva línea de productos con mejor calidad de producción. Con la finalidad de abarcar nuevas plazas de mercado.

Capítulo III: Plan de administración y RRHH

3.1. Organigrama de la compañía

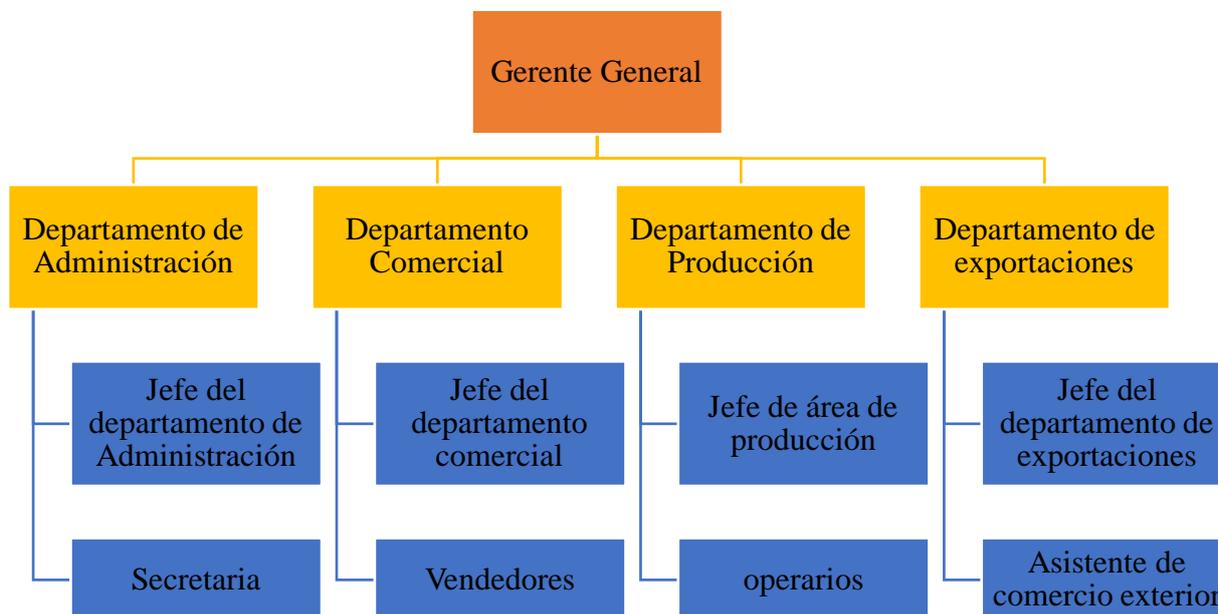


Figura 18. Organigrama de la empresa MONTESA S.A

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

3.2 Descripción de funciones

3.2.1 Gerente.

Funciones

- Supervisar el correcto funcionamiento de cada departamento de la empresa para mantener un alto porcentaje la operatividad de la empresa.
- Realizar informes mensuales sobre la producción y ventas a los accionistas de la empresa.
- Realizar las proyecciones de ingresos y egresos para los siguientes años.
- Realizar estudios para la expansión de la empresa con nuevas líneas de productos.
- Elaborar estudios en otras ciudades para la apertura de otras fábricas.

Departamento de Administración

3.2.2 Jefe del departamento de administración.

- Elaborar roles de pagos de los diferentes departamentos.

- Registrar los movimientos económicos que realiza la empresa.
- Elaborar procesos contables de la empresa.
- Elaborar libros contables auxiliares de la empresa.
- Realizar todos los trámites legales que la empresa necesite para su funcionamiento.
- Contratar pólizas de seguro y genera los pagos respectivos.
- Pago de las materias primas a los proveedores.

3.2.3 Secretaria de administración.

- Realizar gestiones de materiales de oficina para el funcionamiento de la empresa.
- Realizar gestiones sobre viáticos que incurran en las negociaciones.
- Controlar los gastos de la gerencia.
- Coordinar los horarios con los proveedores de la materia prima.
- Realizar actividades realizadas en su brevedad

Departamento de comercial

3.2.4 Jefe del departamento comercial.

- Realizar planes de marketing para la expansión de la empresa.
- Realizar publicidad del producto para ganar mercado.
- Realizar logo y marca del producto en mercado.
- Innovar la imagen de la empresa y el producto.
- Capacitar a los vendedores con técnicas de ventas.

3.2.5 Vendedores.

- Realizar las capacitaciones de cómo vender el producto
- Realizar capacitaciones en atención al cliente
- Cumplir con las metas asignada
- Cumplir con el presupuesto de ventas
- Visitar diferentes establecimientos para la venta del producto

Departamento de producción

3.2.6 Jefe del área de producción

- Supervisar el funcionamiento de las maquinarias.
- Supervisar la producción de personal.
- General los pedidos de materia prima.
- Generar el reporte de los costos y gastos de la producción.
- Supervisar el mantenimiento de las maquinas.

3.2.7 Operarios

- Reportar fallas en las maquinarias.
- Reportar inventarios de materia prima.
- Reportar inventarios del producto.
- Mantener la operatividad de las maquinas en su totalidad.
- Reportar faltante o sobrante en inventario y en materias primas

Departamento de exportaciones

3.2.7 Jefe de departamento de exportaciones

- Realizar reservas de contenedores
- Realizar trámites en el sistema Ecuapass
- Generar certificados de origen
- Generar facturas
- Generar embarque de las mercancías
- Gestionar el aforo asignado de las mercancías
- Generar proformas

3.2.8 Asistente del departamento de exportaciones.

- Realizar seguimientos de los procesos realizados en Ecuapass
- Gestionar tramites con navieras

- Gestionar tramites con el puerto de partida de la mercancía
- Realizar pagos generados por el proceso de exportación.

3.3 Trámites Legales

3.3.1 Constitución de la compañía.

Para poder inscribir a la compañía necesitamos realizar una solicitud en el sistema de la Superintendencia de Compañías y Valores, los pasos a realizar son los siguientes:

- Ingresar en el navegador la dirección electrónica de la Superintendencia de compañías

Buscamos y damos clic en el botón **“Constitución electrónica de compañías”**

- Registramos el usuario
- Reservamos una denominación
- Construimos la compañía
- Consultar tramites en procesos

En la opción Reserva de denominación podremos registrar el nombre con el que deseamos registrar la compañía

Procedemos a ingresar los datos de los socios, accionistas, dirección domiciliaria y la actividad que se realice ya sea natural o jurídica.

Ingrese el capital en acciones o participaciones.

Luego procedemos a ingresar los datos del representante legal de la empresa y el tipo de representación legal

Los accionistas o socios deberán ingresar los documentos requeridos para continuar el trámite la compañía.

Elegimos la notaria que se prefiera de acuerdo a la ubicación de la empresa a constituir

Por ultimo debemos seleccionar los términos y posteriormente presionar el botón Iniciar tramite. (Superintendencia de compañía y valores, 2015)

3.3.2 Patente municipal del SRI.

Los requisitos que pide el Servicio de Rentas Internas para la autorización de comprobantes de ventas son:

Debemos ingresar a la dirección electrónica del SRI

Pagar el valor del 1% del capital social o patrimonio de las sociedades

Este porcentaje deberá realizarse a través del formulario “múltiples de pagos” 106

Para este trámite de Patente municipal se debe utilizar el código para impuesto numero 9090 (Servicio de Rentas Internas, 2015)

3.3.3 Permisos de funcionamiento.

Para obtener el permiso de funcionamiento debemos acceder al sistema de usuario, ingresando los datos requeridos para poder obtener una clave de acceso en la página. Ingresando en sistema en la opción “Registro de Establecimiento” se procede a digitar los siguientes datos

- Numero de ruc de la empresa
- Razón social de la empresa
- Nombre comercial de la empresa
- Cedula de ciudadanía del representante legal de la empresa
- Nombre del administrador de la empresa
- Número y tipo de establecimiento
- Provincia, cantón y parroquia donde está ubicada la empresa.
- Numero de casa
- Referencia del lugar
- Teléfono

Una vez terminado el ingreso de datos damos clic en siguiente, volvemos a verificar los datos y damos clic en finalizar.

En la opción verificación de requisitos se deben subir al sistema el permiso de cuerpo de bomberos, copia de RUC, certificado del ministerio de salud, permiso del uso del suelo, este menú deberá dar la notificación del estado de cada uno de los documentos enviados.

Para la verificación de pagos o pagos pendientes ingresamos en este menú para visualizar el número de orden de pago y valor a cancelar por el permiso de funcionamiento, realizado el pago dentro de 48 horas el sistema enviara una notificación comunicando que el permiso de funcionamiento se encuentra habilitado para imprimirlo. (Ministerio del Interior , 2016)

3.3.4 Permisos de cuerpos de bomberos.

Los documentos que se necesitan para obtener el permiso de funcionamiento de parte del cuerpo de bomberos por primera vez son los siguientes.

- Copia del Ruc donde conste el establecimiento y su dirección con la respectiva actividad a que se dedica la empresa
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa
- Copia de pago de predios urbanos o planilla de servicios básicos donde conste el número de código catastral
- Plan de emergencia realizado y evacuación por un profesional debidamente registrado en el Ministerio de Relaciones Laborales
- Copia del uso del suelo

Una vez emitida la orden de pago se deberá cancelar dichos valores en el banco de Guayaquil, luego de esto se debe retornar con la papeleta original de depósito que acredita el pago para que se emita la tasa correspondiente a presente año. (Bemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, 2015)

3.3.5 Permisos ambientales.

Los permisos ambientales son emitidos por el MAE (Ministerio del Medio Ambiente) a través del Sistema Único de Información Ambiental SUIA, los requisitos son los siguientes.

- Certificado de intersección
- Categorización Ambiental de la actividad o proyecto propuesto
- Ficha ambiental y plan de manejo ambiental.

- Términos de referencia del proyecto
- Borrador del estudio del impacto ambiental
- Procesos de participación ciudadana
- Estudio del impacto ambiental definitivo o estudio del impacto ambiental expost definitivo
- Emisión de la licencia ambiental, previa el pago de tasas y presentación de garantías.
(La Prefectura del Guayas, 2017)

3.3.6 Permisos de registros sanitarios.

Los requisitos en general para obtener el permiso de funcionamiento de registros sanitarios a ser verificados en líneas serán:

- Numero de cedula de ciudadanía del representante legal del establecimiento
- Numero de cedula y datos del responsables técnico de los establecimientos que lo requieran
- Numero de RUC
- Categorización de ministerio de industrias y Productividad
- Escaneo del comprobante de pago después de haber completado la solicitud

Los requisitos específicos para la empresa son los siguientes:

- Título del técnico responsable del establecimiento
- Categorización otorgada por el MIPRO
- Métodos y procesos que va a implementar para materias primas, métodos de fabricación, envasado y material de envase, sistema de almacenamiento de producto terminado.
- Indicar el número de empleados por sexo y ubicación: administración, técnicos y operarios.

- Planos de la empresa con ubicación de equipos siguiendo el flujo del proceso
- Planos de la empresa a escala 1.50 con la distribución de áreas.
- Información referente al edificio, detalle de los productos a fabricarse. (Agencia Nacional de Regularización y Vigilancia Sanitaria, 2014)

Para el registro de nuestro nombre comercial y logo de la empresa debemos cumplir con los siguientes pasos:

- Búsqueda fonética (verificación de que no haya otro signo parecido al registrar)
- Apertura de Casillero Virtual
- Pago de tasa de solicitud de registro correspondiente (valor 208)
- Examen de forma
- Publicación de la marca solicitada en la Gaceta de propiedad industrial
- Oposición
- Examen de registro
- Emisión de Título

Capítulo IV: Plan de producción

4.1. Costo de materia prima e insumos

En la siguiente tabla podremos observar detalladamente la cantidad que se requiere de las diferentes materias primas para generar la pulpa de babaco.

Tabla 9.

Costo de materia prima e insumos

Materiales	Unidad/Costo	Peso
Babaco	\$1	1 kq
Agua	\$0.03	½ l
Sorbato de potasio	\$0.18	2 gramos
Ácido cítrico	\$0.08	2 gramos
Envase	\$0.10	1 U

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Lista de materia prima, materiales y maquinarias para elaborar la pulpa de babaco con el fin de comercialarlo en el local nacional y extranjero

Tabla 10.

Material y maquinaria

Material/Maquinaria	Precio
Babaco	\$1
Agua	\$0.03
Sorbato de potasio	\$0.18
Ácido cítrico	\$0.08
Envase	\$0.10
Lavadora de frutas	\$3000.00
Escaldador	\$5000.00
Despulpadora	\$5000.00
Dosificadora	\$6000.00
Congelador de placas	\$18500.00

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

4.2. Métodos y tecnología de producción

La empresa Montes S.A. realizará su producción mediante el uso de maquinaria que han sido adquiridas según la demanda de la elaboración del producto, contaremos con el personal

calificado para la operaciones de estas máquinas y con mano de obra directa quienes manejaran el ingreso de la materia prima a las artefactos de industrialización, garantizando la optimización en toda el área productiva generando un producto de calidad.

Las maquinarias de producción cuentan con la última innovación de la tecnología para la fabricación de pulpa de babaco, permiten la optimización del tiempo empleado en la elaboración del producto ya que cuentan con un promedio alto de producción por hora, la cual nos servirá de base para los cálculos de producción mensual.

Proceso de producción de pulpa de babaco

Mano de obra directa

En este proceso interviene directamente los operarios que manejan el control de la materia prima mediante el inventario con manejo de kardex y su método fifo ya que trabajamos con un producto que perece máximo en 15 días en refrigeración, en esta etapa de producción se realizan varia tareas como:

Recepción de materia prima

Reciben el babaco según los pedidos que hace la empresa de acuerdo al presupuesto de producción, su tarea principal es descargar la materia prima del transporte y realizar inventario.

Prelavado

Se proceden a lavar las frutas con el fin de eliminar la mayor cantidad de impurezas para luego ser seleccionadas y pasen a la primera máquina para que empiece la producción del producto.

Separación

Este proceso es de suma importancia para la fabricación de nuestro producto ya que se eligen las mejores frutas, se deben separar las frutas que presenten daños, abolladura, sobre maduras, manchas, verdes o cafés, una que una fruta con daños se encuentra con la presencia

de micro organismos que pueden afectar el resto de la materia prima y la calidad del producto.

Maquina lavadoras de frutas

En esta primera máquina se proceden a ubicar las frutas, estas comienzan a rodar mediante una banda que las llevan por un camino llenos de pequeñas duchas de agua potable y desinfectante siendo cepilladas con pequeñas y suaves cerdas que dejan la fruta impecable e intacta.

Escaldador

Una vez separadas las frutas y lavadas de manera manual e industrial, procedemos a ubicarlas en la maquina escaldadora, esta máquina posee un tanque o una bandeja donde se ingresan las frutas para darles un tratamiento térmico con el fin de conseguir que se ablanden los tejidos de estas para aumentar el rendimiento de la separación de la pulpa, al pasar por este proceso se disminuye la contaminación de las frutas evitando que puedan afectar la calidad del producto tanto en su color y sabor durante el proceso de congelación y descongelación.

Máquina Despulpadora

En este procedimiento se separa completamente la pulpa de los demás residuos como cascaras y semillas, podemos comparar la funcionalidad de esta máquina con la elaboración de jugos domésticos, en donde se ubican las pulpas después de ser licuadas en un cedazo batiéndolas con una cuchara para separar los residuos de la pulpa, es de esta forma que funciona la despulpadora, donde las frutas pasan a través de mayas y son empujadas por un conjunto de paletas a una determinada velocidad, estas paletas están hechas de acero inoxidable o de caucho para mantener de buena forma la pulpa.

Hay diferentes despulpadoras con cortadoras y refinadora toda depende con que fruta se esté trabajando, durante el despulpado por medio de estas máquinas pueden causar efectos negativos como la aireación innecesaria de la pulpa, espumas y cambios en la textura, sabor y color de la pulpa.

La despulpadora en su proceso se deshace de los residuos por un orificio, estos residuos a veces contienen pulpa, para lo cual son reintroducidos con un poco de agua de la misma pulpa, para así aprovechar al máximo toda la pulpa de la fruta.

Refinado

Este proceso se da luego del despulpado, la refinación no es otra cosa que disminuir las partículas de la fruta para obtener una textura más uniforme para que no se separen con facilidad durante su congelación. Este proceso consiste en cambiar las mallas de la despulpadora por la cual pasó la fruta por una maya que tenga los orificios más pequeños.

Homogenizado

Es otro método de refinado de la pulpa, este método consiste en pasar la pulpa obtenida en la maquina despulpadora por equipos de moler que están formado por acero inoxidable donde en su interior se encuentran dos espirales que se pueden ajustar al tamaño de la partícula que se desea obtener, la pulpa al pasar por este proceso se ve afectada ya que se generan burbujas producto del airado.

Desairado

Hay muchas formas de eliminar el aire de la pulpa, se debe ubicar la pulpa en un calentamiento moderado con el fin eliminar los gases. La otra forma es dejando acumulada un poco de pulpa en un recipiente vacío, este procedimiento se debe realizar lo más pronto para poder eliminar el aire que afecta a la pulpa.

Empaque

El empaque para nuestro producto serán bolsas de polietileno, las cuales tendrán impresas la marca y logo del producto junto con el cuadro nutricional e ingredientes, fecha de elaboración, vencimiento y semáforo nutricional, este tipo de bolsas son las más adecuadas para contener nuestro producto por su gran resistencia y fácil manejo al sellarlo y abrirlo.

Dosificadora y selladora

En este procedimiento se ubica la pulpa de babaco ya mezclada con el sorbato de potasio y ácido cítrico que ayudaran en la preservación en sus respectivos empaques, se deber hacer esto a la brevedad posible para evitar que la pulpa tenga contacto con el medio ambiente, al momento de ubicar la dosis en el empaque se debe hacer con el mínimo de aire y sin ningún contacto con las manos.

El sellado del empaque se da de manera semiautomática con el fin de mantener el producto en su máximo estado y preservación con la menor contaminación posible.

Congelador de placas

Para un producto como la pulpa de babaco que sufren amenazas por microorganismos que pueden dañar el producto es indispensable que se someta de manera inmediata a un proceso de congelación para así detener o retardar el deterioro de nuestro producto provocado por los microorganismos que se encuentran en el aire.

Un sistema de congelación ayuda a mantener una alta calidad del producto, esta calidad va a depender del proceso de congelación ya que la velocidad a que se exponga el producto hasta llegar a las temperaturas bajas influirán en la calidad junto con las condiciones en que se almacené el producto.

Para poder obtener un buen producto la empresa Montesa S.A. almacenará sus productos en un congelador de dos placas, este tipo de congelar es el más usado para este medio trabajo ya que debido a sus dos placas permite un enfriamiento rápido del producto ayudándolo a conservar todas sus características.

Cuarto frio

Una vez ya congeladas las bolsas con nuestros productos procedemos a ubicarlas en canastillas de máximo hasta kilogramos para un mejor manejo, luego procedemos a almacenarlas en cuarto frio que serán las bodegas de almacenamiento de nuestro producto hasta que sea repartido por las diferentes rutas comerciales.

Salida del producto

La salida del producto se dará mediante camiones que cuenten con equipos de refrigeración a nivel local siguiendo las rutas establecidas para su distribución.



Figura 19. Métodos y tecnologías de producción

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

4.3. Equipamiento

Las maquinarias y herramientas son las extremidades que posee nuestra empresa, ya que sin ellas no podríamos realizar las actividades de producción y las actividades derivadas de estas, es de vital importancia mantener en un óptimo funcionamiento todas las máquinas de la empresa y llevar el registro de su vida útil para así poder incrementar nuestra capacidad productiva y poder posicionarnos en mercado. A continuación se detallan todas las características que poseen las maquinarias que forman parte de nuestro sistema de producción.



Figura 20. Maquina lavadora de frutas

Fuente: <https://spanish.alibaba.com/>

Elaborado por: Alibaba.com

Precio: \$3000

Características

- Elaborada con 100% de acero Inoxidable.
- Posee cepillos hechos con materiales aptos para manejar alimentos.
- Desmote de piezas para una mejor limpieza.
- Posee lavadora de fácil limpieza luego de usarla.
- Puerta del lavado replegable.
- Operaciones en la caja de mandos.
- Niveles de velocidad para aumentar y disminuir la producción.
- Gradualidad del agua durante el lavado de las frutas.
- Posee una rampa larga que se puede deslizar para el drenado de la fruta e eliminación de impurezas



Figura 21. Escaldador de frutas

Fuente: <https://spanish.alibaba.com/>

Elaborado por: Alibaba.com

Precio: \$5000

Características:

- Aumento gradual de agua para la cocción de frutas y verduras
- Reduce la presencia de microorganismos
- Retarda el daño enzimático
- Ablanda frutas como el Mango
- Facilita el pelado y el despulpado de la fruta



Figura 22. Máquina despulpadora
Fuente: <https://spanish.alibaba.com/>
Elaborado por: Alibaba.com

Precio: \$5000

Características:

- Elaborada con acero inoxidable
- Rotor de acero inoxidable
- No requiere trituradora
- Elaborada a través de la experiencia e investigación de las empresas que trabajan con fruta y hortalizas.
- Sistema de tracción en frío de la frutas.
- Elimina componentes no deseados como semillas, cascaras, tallos.



Figura 23. Dosificadora y selladora

Fuente: <https://spanish.alibaba.com/>

Elaborado por: Alibaba.com

Precio: \$6000

Características:

- Dosificación por pistón accionado por compresor.
- Producción de 800 a 1000 por hora.
- Tanque de acero inoxidable.
- Capacidad 10 galones.
- Trabaja con 110 voltios.
- Consume energía solo en el momento del sellado.



Figura 24. Congelador de placas

Fuente: <https://spanish.alibaba.com/>

Elaborado por: Alibaba.com

Precio: \$18500

Características:

- Congelación en un mínimo de tiempo
- Sistema le permite perder poca humedad

- Ahorro de energía
- Funcionamiento de todos los lotes
- Acoge diferentes clases de productos

4.4. Riesgos críticos y planes de contingencias

Toda empresa debe contar con un plan de contingencia que sea practicado en simulacros contando con la participación sin excepción de todo el personal, todas la empresas poseen estos tipos de planes, ya que siempre existe una probabilidad de que puedan ocurrir siniestros tanto en la manera operativa de la empresa o ya sea causado por fenómeno natura, el objetivo de este plan es evitar que el personal de la empresa sufra algún tipo lesión o muerte.

Generalidades

El plan de contingencia que presenta la empresa Montesa S.A posee las instrucciones, procedimientos y medidas a ser ejecutadas en caso de ocurra un percance, dificultad o un siniestro durante todas las etapas de trabajo que posee la empresa.

Objetivo del Plan de Contingencia

Elaborar diferentes procedimientos para hacer frente a las situaciones negativas que afecten a las diferentes actividades con la finalidad de reducir su impacto en los diferentes procesos

Estrategias

Comunicación Interna en la empresa

- Elaborar un sistema de comunicaciones dentro toda la empresa que fluya por los diferentes departamentos para mejor la funcionalidad de toda la entidad.
- Levantar información de los diferentes problemas que ocurran en las diferentes áreas para establecer planes de acción con la finalidad de optimizar su funcionalidad.
- Dar a conocer a los trabajadores todas las actividades de la empresa para que posean información de lo importante que su trabajo en el crecimiento de la empresa.

- Brindar capacitaciones sobre cómo actuar en caso de un accidente dentro de las áreas de la empresa.
- Brindar capacitaciones sobre cómo actuar en caso de un siniestro causado de manera natural.

Departamento de recursos Humanos

Falta de capacitación

- Realizar evaluaciones constantes al personal para encontrar falencias que impidan su total operatividad.
- Capacitar al empleado de acorde a sus vacíos que tenga, generando un mejor nivel de productividad.
- Realizar tesis psicológicas a personas que presenten problemas en su actitud y aptitud en horas de trabajo, para así poder ayudar a los miembros de las empresas.
- Dar incentivos a los empleados que realicen mejor sus actividades dentro de la Empresa para aumentar la competitividad y productividad.
- Promover a los mejores empleados que trabajen a favor de toda la empresa

Comercial

- Capacitaciones sobre técnicas de ventas dando a conocer los beneficios del producto y así poder abarcar el mercado.
- Desarrollar un procedimiento en cuanto a las inconformidades de clientes para poder atender sus reclamos y no perderlos.
- Elaborar estudios en otras ciudades sobre la demanda de producto para llegar a aquellos mercados
- Conocer las diferentes rutas de entradas en el exterior para poder enviar el producto a otras ciudades y países.
- Desarrollar programas de comisión para aumentar la competitividad de ventas.

Contingencia por evento natural

- Detener todas las actividades de los diferentes departamentos de la empresa.
- Se procederá a evacuar a todo el personal del edificio.
- Desplazamiento del personal a las zonas seguras previamente dadas a conocer en estos casos.
- Permanecer en el área de seguridad durante un tiempo, hasta que den la orden de que todo está seguro
- Dar primeros auxilios a aquellas personas que se encuentren afectadas
- Medir los daños en las instalaciones de la empresa
- Realizar los respectivos arreglos y soportes en las áreas afectadas
- Comunicar a los empleados sobre las reparaciones que tendrá la empresa, y el día en que vuelven a retomar las actividades

Principales entidades de apoyo externo de contingencias

Las principales entidades que brindan a poyo en caso de contingencias son las siguientes

- Policía Nacional
- Defensa Civil
- Cuerpo de Bomberos
- Ministerio de salud Pública

Capítulo V: Plan Financiero

5.1 Datos iniciales para la elaboración del plan financiero

La empresa Montesa S.A. inicia sus operaciones con los siguientes datos iniciales

Tabla 11.

Activos fijos de la empresa

Activos Fijos		
	Costo Unitario	Costo total
Muebles y enceres		
5 Escritorio	\$ 150,00	\$ 750,00
4 Archivadores	\$ 70,00	\$ 280,00
5 Sillas de oficina	\$ 40,00	\$ 200,00
Total de muebles y enceres		\$ 1.230,00
Equipos de Oficina		
5 Aires acondicionados	\$ 450,00	\$ 2.250,00
5 Teléfonos	\$ 120,00	\$ 600,00
Total de equipos de oficina		\$ 2.850,00
Equipos de computación		
9 Computadores	\$ 400,00	\$ 3.600,00
5 Impresoras	\$ 75,00	\$ 375,00
Total de equipos de computación		\$ 3.975,00
Equipos y maquinarias		
1 Lavadoras de frutas	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
1 Escaldador	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
1 Maquina despulpadora	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
1 Maquina dosificadora	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
1 Congelador de placas	\$ 18.500,00	\$ 18.500,00
Total de equipos y maquinarias		\$ 37.500,00
Vehículo		
1 Camión con refrigeración	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
Total de vehículo		\$ 25.000,00
Total de activo fijo		\$ 70.555,00

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

5.2 Plan de Inversión

El plan de inversión de la empresa se dará por aportaciones de socios los cuales representan un 29% y la diferencia del capital de inversión se conseguirá mediante préstamos financieros

Tabla 12.*Plan de inversión*

Plan de Inversión	
Aporte de socios 29%	
Capital de trabajo	\$ 30.000,00
Préstamo Bancario 71%	
Financiamiento bancario	\$ 71.984,00
Total financiamiento	\$ 101.984,00

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor**5.3 Tabla de simulación de pagos****5.3.1 Presupuesto Operativo****Tabla 13.***Presupuesto Operativo*

Personal	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	\$ 2.500,00	\$ 30.000,00	\$ 31.050,00	\$ 32.136,75	\$ 33.261,54	\$ 34.425,69
Jefe Administrativo	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 18.630,00	\$ 19.282,05	\$ 19.956,92	\$ 20.655,41
Jefe Comercial	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.840,00	\$ 25.709,40	\$ 26.609,23	\$ 27.540,55
Jefe Producción	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 18.630,00	\$ 19.282,05	\$ 19.956,92	\$ 20.655,41
Jefe de Exportaciones	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00	\$ 14.904,00	\$ 15.425,64	\$ 15.965,54	\$ 16.524,33
Secretaria	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 7.452,00	\$ 7.712,82	\$ 7.982,77	\$ 8.262,17
Vendedores	\$ 550,00	\$ 6.600,00	\$ 6.831,00	\$ 7.070,09	\$ 7.317,54	\$ 7.573,65
Operarios (8)	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00	\$ 49.680,00	\$ 51.418,80	\$ 53.218,46	\$ 55.081,10
Asistente de comercio exterior	\$ 1.100,00	\$ 13.200,00	\$ 13.662,00	\$ 14.140,17	\$ 14.635,08	\$ 15.147,30
Total	\$ 14.950,00	\$ 179.400,00	\$ 185.679,00	\$ 192.177,77	\$ 198.903,99	\$ 205.865,63

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor

5.3.2 Presupuesto de costos y Gastos.

Tabla 14.

Costo Directo

	Costo directo						
	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Babaco	\$ 1,00	\$ 192.000,00	\$ 2.304.000,00	\$ 2.384.640,00	\$ 2.468.102,40	\$ 2.554.485,98	\$ 2.643.892,99
Agua	\$ 0,03	\$ 5.760,00	\$ 69.120,00	\$ 71.539,20	\$ 74.043,07	\$ 76.634,58	\$ 79.316,79
Sorbato de potasio	\$ 0,18	\$ 34.560,00	\$ 414.720,00	\$ 429.235,20	\$ 444.258,43	\$ 459.807,48	\$ 475.900,74
Ácido cítrico	\$ 0,08	\$ 15.360,00	\$ 184.320,00	\$ 190.771,20	\$ 197.448,19	\$ 204.358,88	\$ 211.511,44
Envases	\$ 0,10	\$ 19.200,00	\$ 230.400,00	\$ 238.464,00	\$ 246.810,24	\$ 255.448,60	\$ 264.389,30
Total	\$ 1,39	\$ 266.880,00	\$ 3.202.560,00	\$ 3.314.649,60	\$ 3.430.662,34	\$ 3.550.735,52	\$ 3.675.011,26

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla 15.

Costo indirecto

	Costo indirecto						
	C/u	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Empaque	\$ 0,15	\$ 239,99	\$ 2.879,82	\$ 2.980,61	\$ 3.084,94	\$ 3.192,91	\$ 3.304,66
Energía Utilizada en la producción	\$ 33,33	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.420,00	\$ 12.854,70	\$ 13.304,61	\$ 13.770,28
Embalaje	\$ 0,20	\$ 319,98	\$ 3.839,76	\$ 3.974,15	\$ 4.113,25	\$ 4.257,21	\$ 4.406,21
Total	\$ 33,68	\$ 1.559,97	\$ 18.719,58	\$ 19.374,77	\$ 20.052,88	\$ 20.754,73	\$ 21.481,15

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla 16.*Gastos generales*

	Gastos generales					
	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Básicos	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 18.630,00	\$ 19.282,05	\$ 19.956,92	\$ 20.655,41
Suministros de oficina	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.484,00	\$ 2.570,94	\$ 2.660,92	\$ 2.754,06
Arriendo	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.420,00	\$ 12.854,70	\$ 13.304,61	\$ 13.770,28
Material de limpieza	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 621,00	\$ 642,74	\$ 665,23	\$ 688,51
	\$ 2.750,00	\$ 33.000,00	\$ 34.155,00	\$ 35.350,43	\$ 36.587,69	\$ 37.868,26

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor**Tabla 17.***Gastos de publicidad*

Gasto de publicidad						
Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.726,00	\$ 3.856,41	\$ 3.991,38	\$ 4.131,08	

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor**5.4 Presupuestos de Ventas**

Tabla 18.*Presupuesto de ventas*

Ventas	Precio	Unidades	Total
Local	\$1,39	\$153.600,00	\$213.504,00
Mercado extranjero	\$2,00	\$38.400,00	\$76.800,00
Total			\$290.304,00

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla 19.*Proyecciones de ventas*

Proyección de ventas				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$3.483.648,00	\$3.762.339,84	\$4.063.327,03	\$4.388.393,19	\$ 4.739.464,64

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

5.5 Presupuestos de Gastos Administrativos**Tabla 20.***Gastos administrativos*

Gastos administrativos	
Constitución de compañías	\$400.00
Patente SRI	\$300.00
Permiso de Funcionamiento	\$23.00
Permiso cuerpo de bomberos	\$20.00
Permiso ambiental	\$50.00
Permisos sanitarios	\$427.00
Propiedad intelectual	\$209.00
Total gastos de administrativos	\$1.429

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

5.6 Gastos de depreciación y amortización

Tabla 21.*Gastos de depreciación*

Descripción	Costo Total	Gastos de depreciación		
		Porcentaje de depreciación	Depreciación Mensual	Depreciación Anual
Muebles y enceres	\$1.230,00	10%	\$10,25	\$123,00
Equipo de oficinas	\$2.850,00	10%	\$23,75	\$285,00
Equipo de computación	\$3.975,00	33%	\$109,31	\$1.311,75
Equipo y maquinaria	\$37.500,00	10%	\$312,50	\$3.750,00
Vehículo	\$25.000,00	20%	\$416,67	\$5.000,00
Total	\$70.555,00		\$872,48	\$10.469,75

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor**Tabla 22.***Gastos de amortización*

MONTO INVERSION:	\$ 71.984,00
TASA INTERES (ANUAL):	10%
TASA INTERES (MENSUAL):	1%
PLAZO (AÑOS)	5
PAGOS	MENSUALES
NUMERO DE MESES	60

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor**Tabla 23.***Amortización*

Periodo	Capital	Amortización			Saldo
		Interés	Pago		
0					\$ 71.984,00
1	\$ 14.396,80	\$ 7.198,40	\$ 21.595,20		\$ 57.587,20
2	\$ 14.396,80	\$ 5.758,72	\$ 20.155,52		\$ 43.190,40
3	\$ 14.396,80	\$ 4.319,04	\$ 18.715,84		\$ 28.793,60
4	\$ 14.396,80	\$ 2.879,36	\$ 17.276,16		\$ 14.396,80
5	\$ 14.396,80	\$ 1.439,68	\$ 15.836,48		\$ -

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor

5.7 Flujos de caja proyectados

Tabla 24.

Flujos de caja proyectados

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 3.483.648,00	\$ 3.762.339,84	\$ 4.063.327,03	\$ 4.388.393,19	\$ 4.739.464,64
Total de ingresos operativos	\$ 3.483.648,00	\$ 3.762.339,84	\$ 4.063.327,03	\$ 4.388.393,19	\$ 4.739.464,64
Gastos de Administración	\$ 180.829,00	\$ 185.679,00	\$ 192.177,77	\$ 198.903,99	\$ 205.865,63
Gastos de ventas	\$ 3.600,00	\$ 3.726,00	\$ 3.856,41	\$ 3.991,38	\$ 4.131,08
Gastos de depreciación	\$ 10.469,75	\$ 9.601,89	\$ 9.937,95	\$ 10.285,78	\$ 10.645,78
Costo Indirecto	\$ 3.202.560,00	\$ 3.314.649,60	\$ 3.430.662,34	\$ 3.550.735,52	\$ 3.675.011,26
Costo Directo	\$ 18.719,58	\$ 19.374,77	\$ 20.052,88	\$ 20.754,73	\$ 21.481,15
Pago de participación de empleado					
Pago de impuesto a la renta					
Total de egresos operativos	\$ 3.416.178,33	\$ 3.533.031,25	\$ 3.656.687,35	\$ 3.784.671,40	\$ 3.917.134,90
Flujo Operativo	\$ 67.469,67	\$ 229.308,59	\$ 406.639,68	\$ 603.721,79	\$ 822.329,74
Egresos No Operativos					
Inversiones					
Pago de Capital	\$ 14.396,80	\$ 14.396,80	\$ 14.396,80	\$ 14.396,80	\$ 14.396,80
Pago de interés	\$ 7.198,40	\$ 5.758,72	\$ 4.319,04	\$ 2.879,36	\$ 1.439,68
Total de egresos no operativos	\$ 21.595,20	\$ 20.155,52	\$ 18.715,84	\$ 17.276,16	\$ 15.836,48
Flujo neto no operativo	\$ 21.595,20	\$ 20.155,52	\$ 18.715,84	\$ 17.276,16	\$ 15.836,48
Flujo Neto	\$ 89.064,87	\$ 249.464,11	\$ 425.355,52	\$ 620.997,95	\$ 838.166,22
Flujo acumulado	\$ 89.064,87	\$ 338.528,98	\$ 763.884,50	\$ 1.384.882,45	\$ 2.223.048,67

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

5.8 Estado de resultados

Tabla 25.

Estado de resultados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 3.483.648,00	\$ 3.762.339,84	\$ 4.063.327,03	\$ 4.388.393,19	\$ 4.739.464,64
Costo Directo	\$ 3.202.560,00	\$ 3.314.649,60	\$ 3.430.662,34	\$ 3.550.735,52	\$ 3.675.011,26
Utilidad Bruta	\$ 281.088,00	\$ 447.690,24	\$ 632.664,69	\$ 837.657,67	\$ 1.064.453,38
Costo Indirecto	\$ 18.719,58	\$ 19.374,77	\$ 20.052,88	\$ 20.754,73	\$ 21.481,15
Utilidad Operacional	\$ 262.368,42	\$ 428.315,47	\$ 612.611,81	\$ 816.902,94	\$ 1.042.972,24
Gastos Administrativos	\$ 180.829,00	\$ 185.679,00	\$ 192.177,77	\$ 198.903,99	\$ 205.865,63
Gastos Generales	\$ 33.000,00	\$ 34.155,00	\$ 35.350,43	\$ 36.587,69	\$ 37.868,26
Gastos de ventas	\$ 3.600,00	\$ 3.726,00	\$ 3.856,41	\$ 3.991,38	\$ 4.131,08
Gastos financieros	\$ 7.198,40	\$ 21.595,20	\$ 57.587,20	\$ -	\$ -
Utilidad antes de participación de empleados	\$ 37.741,02	\$ 183.160,27	\$ 323.640,01	\$ 577.419,88	\$ 795.107,27
Participación de empleados	\$ 5.661,15	\$ 27.474,04	\$ 48.546,00	\$ 86.612,98	\$ 119.266,09
Utilidad antes de impuestos	\$ 32.079,87	\$ 155.686,23	\$ 275.094,01	\$ 490.806,90	\$ 675.841,18
Impuesto a la renta	\$ 8.019,97	\$ 38.921,56	\$ 68.773,50	\$ 122.701,72	\$ 168.960,29
Utilidad antes de reserva legal	\$ 24.059,90	\$ 116.764,68	\$ 206.320,51	\$ 368.105,17	\$ 506.880,88
Reserva Legal	\$ 2.405,99	\$ 11.676,47	\$ 20.632,05	\$ 36.810,52	\$ 50.688,09
Utilidad Neta	\$ 21.653,91	\$ 105.088,21	\$ 185.688,46	\$ 331.294,65	\$ 456.192,79

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

5.9 Indicadores financieros

5.9.1 Tasa de descuento Tmar

Este indicador financiero indica a nuestros inversionistas la cantidad mínima de retorno que obtendrán por sus inversiones, esta se toma del riesgo al que está sometido su aporte el cual es del 10% y la inflación dada por el banco central del Ecuador.

Tabla 26.

Tasa de descuento TMAR

Premio al riesgo	10%
Tasa del banco central	1,12%
TMAR = 0,10 + 0,0112 + (0,10 x 0,0112)	
TMAR =	0,11232
TMAR =	11.23%

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

5.9.2 Valor actual neto Van

Tabla 27.

Valor actual neto VAN

INVERSIÓN INICIAL		FLUJOS NETOS			
\$ -101.948,00	\$67.469,67	\$229.308,59	\$406.639,68	\$ 603.721,79	\$822.329,74
TASA DE DESCUENTO		11,23%			
VAN		\$1.316.906.74			

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Mediante el cálculo del VAN se puede observar que la empresa al final de los cinco años proyectados obtendrá una buena ganancia, este cálculo se realiza para que los inversionistas acepten seguir invirtiendo en la empresa.

5.9.3 Tasa interna de retorno Tir

Tabla 28.

Tasa interna de retorno TIR

TIR	161%
-----	------

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Como se puede observar el indicador financiero TIR es mayor a TMAR lo cual indica que el proyecto es factible y se podrán realizar reinversiones futuras.

5.10 Punto de equilibrio

Tabla 29.

Año 1

DATOS		CF	=	\$
VENTAS	\$ 3.483.648,00			246.618,33
COSTOS FIJOS	\$ 246.618,33			
COSTOS VARIABLES	\$ 3.202.560,00	1 - CV/V		0,0807
		PE =		<u>3056450</u>

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

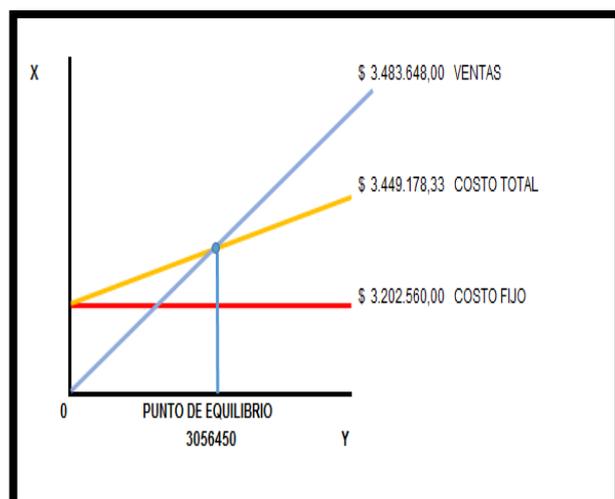


Figura 25. Año 1- Punto de equilibrio

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla 30.

Año 2

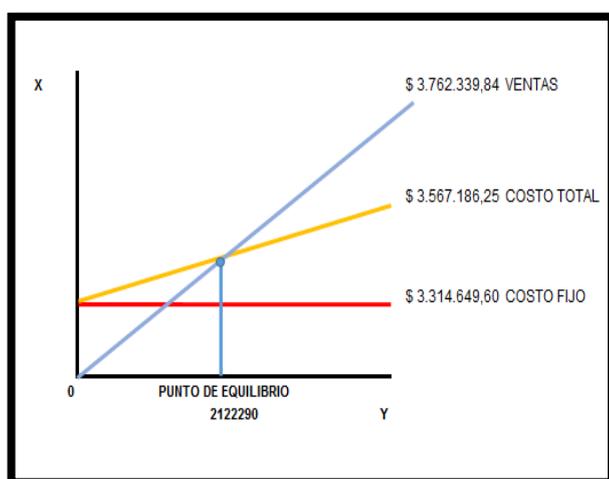
DATOS	
VENTAS	\$ 3.762.339,84
COSTOS FIJOS	\$ 252.536,65
COSTOS VARIABLES	\$ 3.314.649,60

$$\frac{CF}{1 - CV/V} = \frac{\$ 252.536,65}{0,1190}$$

$$PE = 2122290$$

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

**Figura 26.** Año 2- Punto de equilibrio

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla 31.

Año 3

DATOS	
VENTAS	\$ 4.063.327,03
COSTOS FIJOS	\$ 261.375,43
COSTOS VARIABLES	\$ 3.430.662,34

$$\frac{CF}{1 - CV/V} = \frac{\$ 261.375,43}{0,1557}$$

$$PE = 1678699$$

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

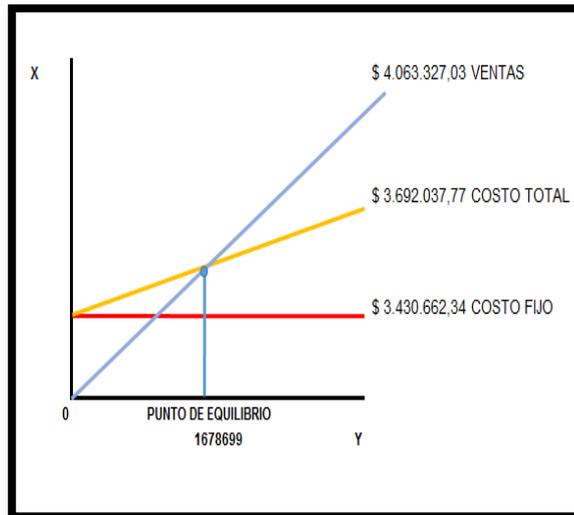


Figura 27. Año 3- Punto de equilibrio

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla 32.

Año 4

DATOS		
VENTAS	\$ 4.388.393,16	
COSTOS FIJOS	\$ 270.523,57	
COSTOS VARIABLES	\$ 3.550.735,52	
		$\frac{CF}{1 - CV/V} = \frac{\$ 270.523,57}{0,1909}$
		$PE = 1417242$

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

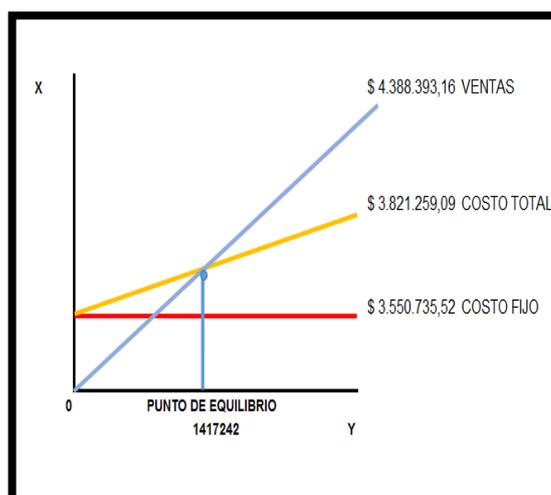


Figura 28. Año 4- Punto de equilibrio

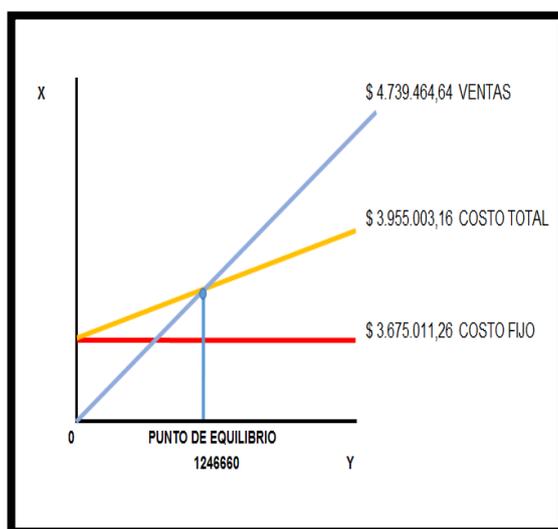
Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

Tabla 33.

Año 5

DATOS			
VENTAS	\$ 4.739.464,64	$\frac{CF}{1 - CV/V}$	= \$ 279.991,90
COSTOS FIJOS	\$ 279.991,90		0,2246
COSTOS VARIABLES	\$ 3.675.011,26	PE =	1246660

Fuente: Propia**Elaborado por:** El Autor**Figura 29.** Año 5- Punto de equilibrio**Fuente:** Propia**Elaborado por:** El Autor

Mediante los análisis de los puntos de equilibrios se busca la cantidad del congelado de pulpa de babaco como producto final a producir, para mantener el equilibrio de ventas y gastos para evitar que la empresa tenga pérdidas.

5.11 Balance general

Tabla 34.

Balance General

Activo Corriente	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja- Bancos	\$ 89.064,87	\$ 249.464,11	\$ 425.355,52	\$ 620.997,95	\$ 838.166,22
Total de activos corriente					
Activos Fijos	\$ 70.555,00	\$ 70.555,00	\$ 70.555,00	\$ 70.555,00	\$ 70.555,00
Depreciación acumulada	\$ 10.469,75	\$ 9.601,89	\$ 9.937,95	\$ 10.285,78	\$ 10.645,78
Total de activo fijo	\$ 60.085,25	\$ 60.085,25	\$ 60.085,25	\$ 60.085,25	\$ 60.085,25
Total de activos	\$ 149.150,12	\$ 309.549,36	\$ 485.440,77	\$ 681.083,20	\$ 898.251,47
Pasivo					
Préstamo	\$ 71.984,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Participación empleado por pagar	\$ 5.661,15	\$ 27.474,04	\$ 48.546,00	\$ 86.612,98	\$ 119.266,09
Impuesto a la renta por pagar	\$ 8.019,97	\$ 38.921,56	\$ 68.773,50	\$ 122.701,72	\$ 168.960,29
Total Pasivo	\$ 85.665,12	\$ 66.395,60	\$ 117.319,50	\$ 209.314,71	\$ 288.226,38
Patrimonio					
Aporte de capital	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
Utilidad del ejercicio	\$ 21.653,91	\$ 105.088,21	\$ 185.688,46	\$ 331.294,65	\$ 456.192,79
Reserva legal	\$ 2.405,99	\$ 11.676,47	\$ 20.632,05	\$ 36.810,52	\$ 50.688,09
Reserva Facultativa	\$ 9.425,10	\$ 96.389,08	\$ 131.800,76	\$ 73.663,32	\$ 73.144,21
Total patrimonio	\$ 63.485,00	\$ 243.153,76	\$ 368.121,27	\$ 471.768,49	\$ 610.025,09
Total pasivo más patrimonio	\$ 149.150,12	\$ 309.549,36	\$ 485.440,77	\$ 681.083,20	\$ 898.251,47

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

5.12 Explicación y supuestos sobre los que se basan las proyecciones

El presente proyecto toma como punto de referencia para los gastos el porcentaje de la inflación esperada para el 2018 según el banco central, esta cifra es del 3.5%, podrán irse modificando los valores en gastos de acuerdo a las proyecciones de inflación de los siguientes años.

Las proyecciones en ventas están basadas en cuanto al aumento de la demanda de productos de pulpa congelada en Holanda la cual crece de manera significativa cada año, el porcentaje que presenta Países Bajos en cuanto al pedido de este producto es de 14%, pero como somos una empresa nueva hemos decidido cubrir con el 8% de la demanda en ese país, se espera cubrir con el resto de la demanda en los siguientes años mediante la compra de más maquinaria, el contrato de más personal operativo y la reinversión.

Capítulo VI: Plan de exportación de pulpa Babaco de Guayaquil a Ámsterdam

6.1. Descripción del producto a exportar

El Babaco en el mercado internacional tiene fama de ser una fruta exótica con un aroma delicioso acompañado de un sabor pequeñamente ácido pero delicado y fresco, cuando la fruta llega a su madurez la cascara es de un color amarillo fuerte, y su interior es de color crema, el fruto puede procesarse para poder obtener concentrados y pulpas, la industria de conservas las procesa en almíbar, mermeladas y jaleas para poder resaltar su sabor.

Entre las principales cualidades nutricionales de esta fruta, podemos resaltar su alto contenido de vitamina C y papaína, la enzima digestiva por excelencia, que facilita el desdoblamiento de la proteína animal, protege el sistema digestivo por ser rico en fibras y carbohidratos.

Además contiene niveles mínimos de azúcar de sodio y cero colesterol. La planta es potencialmente rica en pectina y papaína, que son productos de gran interés y demanda industrial.

El producto a exportar a Ámsterdam - Holanda a base de babaco será en fundas de polietileno el cual contará con la pulpa de la fruta en su interior ya procesada, listas para la elaboración de jugos, comida gourmet, panaderías, etc. el uso de la pulpa será determinado por los consumidores.

Producto

- Congelado de pulpa de babaco

Características del producto

Componente principal: Babaco

Sector: Producto orgánico natural

Nombre: Pulp Babaco Pulp

Eslogan: Exóticamente rico y saludable

Marca: Montesa

Presentación: Bolsa de polietileno

Contenido: 1 kilo



Figura 30. Nombre y logo de la empresa

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

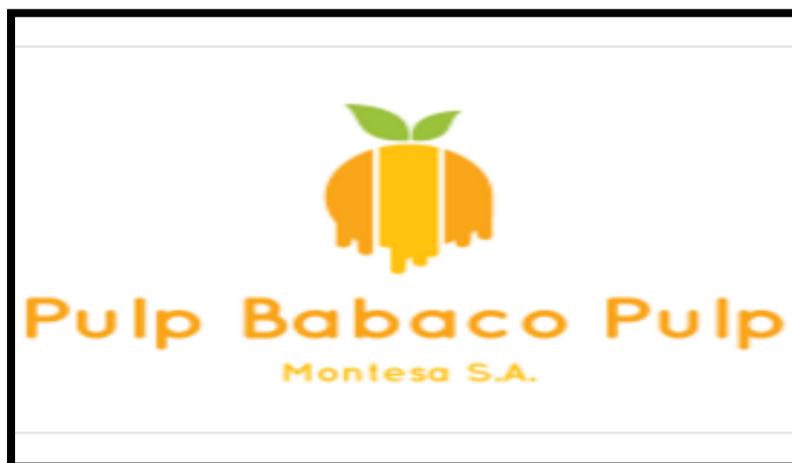


Figura 31. Logo del producto

Fuente: Propia

Elaborado por: El Autor

6.1.1 Partida arancelaria

20.08 Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte. (Directorio de Partida Arancelaria, 2017)

2008.99.90 Los demás (Directorio de Partida Arancelaria, 2017)

6.2. Relaciones comerciales entre Ecuador y Holanda

Holanda o Países bajo forma parte de la Unión Europea con la cual nuestro país acaba de firmar un acuerdo comercial en el año pasado (2016) y que entre en vigencia el 1 de enero del presente año (2017) el cual permitirá ahorrar a todos los exportadores un gran cantidad de dinero con la eliminación de los aranceles.

Este acuerdo comercial beneficia a la exportación de nuestro producto ya que se encuentra en la clasificación de acceso inmediato a los mercados.

**ACUERDO MULTIPARTES:
ECUADOR – UNIÓN EUROPEA**
ACUERDO CONCLUIDO: EN PROCESO DE ENTRADA EN VIGOR

ACCESO A LA UE POR CADENA

CADENA	ACCESO OTORGADO POR UE A ECUADOR	PRODUCTOS
Flores	Acceso inmediato a todas las flores	Rosas, claveles, flores de verano
Frutas frescas, deshidratadas y conservadas	Acceso inmediato a las principales frutas de exportación, salvo banano	Frutas deshidratadas, no tradicionales (melones, papayas, maracuyá, pitahaya, uvilla, guabas, mango, plátano, piñas, frutas congeladas.
Vegetales	Acceso inmediato, salvo tomates, ajos, pepinillo, hongos	Brócoli, espárragos, vegetales preparados o congelados, mandioca congelada.
Cereales y harinas	Acceso inmediato salvo arroz, maíz,	Quinua, copos de avena, harina y polvo de banano

Figura 32. Acuerdo multipartes

Fuente: <http://www.proecuador>

Elaborado por: (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

6.3. Estudio de mercado para la futura exportación a Holanda

6.3.1. Destino de las exportaciones ecuatorianas

Los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas no petroleras son Estados Unidos con un 22.78% en segundo lugar Vietnam con un 9.48%, Colombia con un 7.09% Y Rusia con un 7.09% (ProEcuador, 2017)

Tabla 35.*Destino de las exportaciones Ecuatorianas*

País	Miles de USD FOB	Participación
Estados Unidos	\$2.582.678	22.78%
Vietnam	\$1.115.944	9.48%
Colombia	\$804.000	7.09%
Rusia	\$769.192	6.78%
España	\$547.33	4.83%
Alemania	\$530.649	4.68%
Italia	\$460.933	4.07%
China	\$387.544	3.76%
Países bajos	\$422.626	3.73%
Francia	\$280.843	2.48%
Chile	\$264.255	2.33%
Perú	\$263.864	2.33%
Argentina	\$217.565	1.92%
Japón	\$210.854	1.86%
Bélgica	\$176.482	1.56%
México	\$167.813	1.48%
Brasil	\$144.639	1.28%
Venezuela	\$144.041	1.27%
Reino Unido	\$139.303	1.23%
Turquía	\$114.712	1.01%
Demás países	\$1.556.324	13.73%
Total	\$11.338.645	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El Autor

Principales destinos de las exportaciones Petroleras

Los principales destinos de exportaciones petroleras del Ecuador son Estados Unidos, Chile, Perú y Panamá, el siguiente gráfico muestra los porcentajes de las exportaciones (ProEcuador, 2017)



Figura 33. Principales destinos de las exportaciones Petroleras

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

6.3.2. Principales importaciones de Holanda

Principales países proveedores de Holanda

Holanda es uno de los países que más importan productos sin embargo el año 2015 sus exportaciones fueron más altas que sus importaciones, Holanda tiene como proveedores principales de mercadería a Alemania con un 14.83%, China con un 14.52% y Bélgica con un 8.36% (Expansión, 2015)

El siguiente gráfico muestra los principales países que importan mercaderías a Holanda.

Tabla 36.

Principales importaciones de Holanda

PAIS	% PARTC.
Alemania	14,82%
China	14,52%
Bélgica	8,36%
Estados Unidos	8,02%
Reino Unido	5,13%
Rusia	3,99%
Francia	3,78%
Noruega	3,23%
Japón	2,28%
Italia	2,01%
Polonia	1,71%
España	1,68%
Suecia	1,54%
Brasil	1,42%
Irlanda	1,22%
Hong Kong	1,17%
República Checa	1,16%
Malasia	1,11%
Nigeria	1,06%
Israel	0,96%
Singapur	0,92%
Taiwán	0,84%
Dinamarca	0,84%
Finlandia	0,80%
India	0,80%
Corea del Sur	0,77%
Turquía	0,76%
Tailandia	0,74%
Vietnam	0,69%
Indonesia	0,68%

Fuente: Macros Datos (Expansión, 2015)

Elaborado por: El Autor

Principales productos que importa Holanda

Holanda importa entre sus principales productos de primera necesidad como los aceites vegetales, animales vivos, materias primas y maquinarias, el siguiente cuadro demuestra los principales productos que importa y su cantidad en el año 2015

Tabla 37.

Principales productos que importa Holanda

	Animales vivos	€ 38.070.638
Bebidas y tabacos		€ 4.154.120
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles		€ 13.698.345
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos		€ 64.444.709
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal		€ 3.994.540
Productos químicos y productos conexos, n.e.p		€ 54.380.008
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material		€ 37.456.100
Maquinaria y equipo de transporte		€ 117.626.242
Artículos manufacturados diversos		€ 48.395.001
Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI		€985.675

Fuente: (Oficina De Información Diplomática, 2017)

Elaborado por: El Autor

Principales productos que exporta América Latina a Holanda

IMPORTACIONES DE PAÍSES BAJOS DESDE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE POR PRODUCTO				
MILES USD				
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015
2304.00	TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS SÓLIDOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOYA	2,055,009	2,139,762	1,369,011
1201.90	HABAS DE SOJA, INCLUSO QUEBRANTADAS (EXC. PARA SIEMBRA)	1,233,073	1,156,217	797,248
8517.62	APARATOS PARA LA RECEPCIÓN, CONVERSIÓN Y TRANSMISIÓN DE VOZ, IMAGEN O DATOS	572,187	511,084	567,671
2009.19	LOS DEMÁS JUGOS DE NARANJA	401,482	460,864	395,367
2701.19	LAS DEMÁS HULLAS, INCLUSO PULVERIZADAS, SIN AGLOMERAR	555,387	375,378	368,609
2709.00	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS	1,951,736	693,723	317,618
1202.42	MANÍES SIN CÁSCARA, INCLUSO QUEBRANTADOS	316,723	284,036	308,321
2701.12	HULLA BITUMINOSA, INCLUSO PULVERIZADAS, SIN AGLOMERAR	367,424	236,041	293,985
0201.30	CARNE DE BOVINOS DESHUESADA, FRESCA O REFRIGERADA	225,736	302,754	272,640
1511.10	ACEITE DE PALMA, EN BRUTO	262,249	344,242	245,873
OTRAS PARTIDAS		12,981,451	13,083,041	7,888,567
TOTAL		20,922,457	19,587,142	12,824,910

Figura 34. Importaciones de países bajos desde América latina y el caribe por producto

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec>

Elaborado por (Proecuador, 2016)

Holanda también se provee de diferentes productos y materias primas de toda América Latina y el Caribe, Holanda en uno de los países que más importan a nivel mundial, ya que ellos transforman la materia prima en productos terminados para luego exportarlos.

Principales productos exportados de Ecuador hacia Holanda

Los principales productos que exporta Ecuador a Países Bajos en el 2016 son el cacao, atunes, bananas, Rosas, jugos de frutas, camarones, aceite de palma en bruto, a continuación se presentan un gráfico con las partidas arancelarias y porcentajes de la demanda de Holanda.

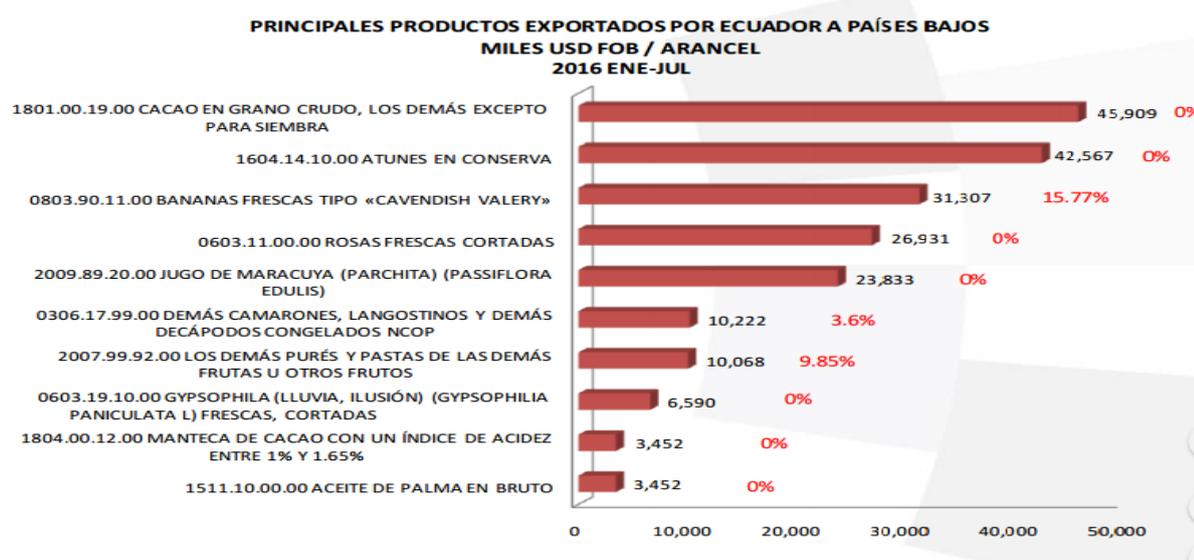


Figura 35. Principales productos exportados por Ecuador a países bajos

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec>

Elaborado por: (Proecuador, 2016)

6.3.3. Segmentación del mercado

¿Por qué incursionar el “Congelado de pulpa de babaco? En el mercado holandés

- El mercado holandés constantemente se encuentra en busca productos sanos y saludables.
- La pulpa de futa es de alta demanda en el mercado holandés.
- Es el principal importador de pulpa de fruta del Ecuador.
- Fomento de las exportaciones por el cambio de la matriz productiva.
- El país posee un acuerdo comercial con la Unión Europea.

- Holanda es uno de los mercados metas porque es una de las mejores economías de países bajos.
- Holanda invierte anualmente 53.000 millones de euros en la Universidad de WAGENINGEN para el estudio y la producción de comidas de calidad y saludables.
- Compran materia prima para convertirlas en productos finales.

6.3.4. Perfil del Consumidor

En Holanda el consumo de frutas tiene mayor demanda en mercado intermedio como restaurantes, panaderías, empresas que fabrican diferentes alimentos y bebidas a partir de la pulpa, este sector del mercado usan las pulpas que son de fácil manejo y su precio es adquirible para poder generar negocios.

Los principales usos que tienen las pulpas de frutas son:

- Fabricación de pan de frutas, galletas, tortas y demás productos de panaderías
- Fabricación de jugos y néctar
- Elaboración de productos de consumo diarios como compotas, yogurt, helados etc.
- Fabricación de alimentos para bebé como cereales, postres, etc. (Pro Ecuador, 2015)

6.4. Canales de comercio exterior

El canal para realizar el comercio exterior de la empresa Montesa S.A. se lo realizará a través de la contratación de un Bróker de negocios el cual será el intermediario entre el demandante del producto y el productor, el bróker se encargara de brindar la información suficiente a ambas partes para poder lograr la negociación.

6.5. Análisis del mercado Objetivo

6.5.1. Estrategia para realizar la exportación

Estrategia 1.- Dar a conocer sobre el empaquetado y etiquetado que exige el mercado holandés

- El etiquetado debe tener un idioma sencillo y comprensible, para que sea de fácil

comprensión para el cliente, puede contener varios idiomas ya que la Unión Europea la aprueba.

- El Empaquetado debe contener todas las unidades de medidas y peso del producto.
- Marca de origen del producto
- Cuadros de información sobre aporte nutricional y componentes del producto
- Certificación de registro sanitario del país de origen

Estrategia 2.- Plan estratégico para proteger el producto hasta que llegue al consumidor final

- El empaque debe ser resistente y de fácil manipulación y almacenamiento en el congelador de placas.
- Las dimensiones adecuadas para empaques de cartón deberán ser de 60 cm x 40 cm que permita facilitar el proceso de estiba.
- Es necesario que el empaque y embalaje sean de alta calidad hasta que lleguen al consumidor final.

Estrategia 3.- Presentación del producto en el mercado holandés

Debido a que el mercado holandés trabaja con las pulpas de frutas para la generación de nuevos productos se determinó que la presentación será de un kilo lo cual le rendirá tres litros al consumidor, haciendo de este producto muy rentable en la producción

El producto presentará la imagen del fruto en su estado natural maduro y partido, dando a conocer que color de la pulpa del fruto es idéntica a la que está en el empaque, dando entender que el producto es totalmente orgánico.

Estrategia 4.- Elección del contenedor que llevara el producto

El contenedor que se elegirá de para la exportación del producto será de 20 o 40 dependiendo del pedido del producto, cabe recalcar que para nuestra mercaderías se trabajará

Con un contenedor frigorífico que pueda mantener las características de nuestro producto.

El contenedor debe tener rangos de temperaturas de +25°C a – 25°C con las siguientes características:

- Iluminación interna
- Suelos higiénicos, antideslizantes y planos
- Registrador de datos
- Cortina térmica
- Interruptor de iluminación Interno y alarma anti pánico
- Cerradura (Dawsonrentals, 2017)

Estrategia 5.- Estudio de los canales de distribución de Holanda

Los medios para que se realicen las negociaciones entre Ecuador y Holanda pueden ser aérea o marítima, el medio de transporte será determinado por los negociadores.

Vía Marítima

Puerto de Rotterdam:

Este puerto es el más grande de Europa ya que posee una ubicación privilegiada y con una infraestructura que permite el acceso a todo tipo de buques, tiene accesibilidad también por vía terrestre y ferroviaria. (Países Bajos Perfil Logístico, 2016)

Puerto de Ámsterdam

Este puerto es considerado el cuarto puerto de Europa y uno de los principales en Países Bajos, dando apoyo al principal puerto, posee instalaciones para para la manipulación, almacenamiento y transbordo de todo tipo de mercancías.

Este puerto cuenta con áreas para el procesamiento de materias primas, por ejemplo los productos petroleros se mezclan para obtener gasolina. (Países Bajos Perfil Logístico, 2016)

Vía Aérea

Aeropuerto Schiphol

En el puerto principal de Países bajos, se encuentra en la ciudad de Ámsterdam, es uno de

los más importantes ya que maneja grandes cantidades de carga y pasajeros

Aeropuerto de Eindhoven

Es considerado el segundo puerto de Ámsterdam, cuenta con más de 75 destinos y operan 7 líneas aéreas

Aeropuerto de Rotterdam La Haya

Es considerado el tercer aeropuerto principal de Países Bajos, opera con vuelos domésticos e internacionales dentro de Europa.

Vía Ferroviaria

Este medio de transporte se dará cuando ya el producto se encuentre en la ciudad de destino, Pro Rail, es la empresa encargada del manejo de la red ferroviaria de Países bajos cuenta con una extensión de 7.021 km de línea, de los cuales 3.58 se encuentran Operativos con un ancho de 1.435 m y con un total de 2.167 km de vías electrificadas.

Esta red ferroviaria es apta para transportar pasajeros y mercadería (Países Bajos Perfil Logístico, 2016)

6.6. Certificaciones

6.6.1 Certificación INEN

INEN 2337 Jugos, pulpas, concentrados, néctares, bebidas de frutas y vegetales

Nuestro producto va de acuerdo a esta norma ya que se encuentra dentro de la definición 3.2 de esta normativa **3.2 Pulpa (puré de fruta).**- Producto carnosos y comestibles de la fruta sin fermentar pero susceptibles a fermentación, obtenidos por procesos tecnológicos adecuados por ejemplo Tamizado, triturado o desmenuzado, conforme a buenas prácticas de manufacturas; a partir de la parte comestible y sin eliminar el jugo, de frutas o peladas en buen estado, debidamente maduras o, a partir de frutas conservadas por medios físicos. (Servicio Ecuatoriano de normalización, 2016)

FRUTA	Nombre Botánico	Sólidos Solubles ^{a)} Mínimo NTE INEN 380
Acerola	<i>Malpighia sp</i>	6,0
Albaricoque (Damasco)	<i>Prunus armeniaca</i> L.	11,5
Arándano (mirtilo)	<i>Vaccinium myrtillus</i> L. <i>Vaccinium corymbosum</i> L. <i>Vaccinium angustifolium</i>	10,0
Arazá	<i>Eugenia stipitata</i>	4,8
Babaco	<i>Carica pentagona</i> Heilb	5,0
Banano	<i>Musa, spp</i>	21,0
Borojo	<i>Borojoa spp</i>	7,0
Carambola (Grosella china)	<i>Averrhoa carambola</i>	5,0
Claudia ciruela	<i>Prunus domestica</i> L.	12,0
Coco (1)	<i>Cocos nucifera</i> L.	5,0
Coco (2)	<i>Cocos nucifera</i> L.	4,0
Durazno (Melocotón)	<i>Prunus pérsica</i> L.	9,0
Frutilla	<i>Fragaria spp</i>	6,0
Frambuesa roja	<i>Rubus idaeus</i> L.	7,0
Frambuesa negra	<i>Rubus occidentalis</i> L.	11,0
Guanábana	<i>Anona muricata</i> L.	11,0
Guayaba	<i>Psidium guajava</i> L.	5,0
Kiwi	<i>Actinidia deliciosa</i>	8,0
Litchi	<i>Litchi chinensis</i>	11,0
Lima	<i>Citrus aurantifolia</i>	4,5
Limón	<i>Citrus limon</i> L.	4,5
Mandarina	<i>Citrus reticulata</i>	10,0
Mango	<i>Mangifera indica</i> L.	11,0
Manzana	<i>Malus domestica</i> Borkh	6,0
Maracuyá (Parchita)	<i>Passiflora edulis</i> Sims	12,0
Marañón	<i>Anacardium occidentale</i> L.	11,5
Melón	<i>Cucumis melo</i> L.	5,0
Mora	<i>Rubus spp</i>	6,0
Naranja	<i>Citrus sinnensis</i>	9,0
Naranjilla (Lulo)	<i>Solanum quitoense</i>	6,0
Papaya (Lechosa)	<i>Carica papaya</i>	8,0
Pera	<i>Pyrus communis</i> L.	10,0
Piña	<i>Ananas comosus</i> L.	10,0
Sandía	<i>Citrullus lanatus</i> Thunb	6,0
Tamarindo	<i>Tamarindus indica</i> L.	18,0*
Tomate de árbol	<i>Cyphomandra betacea</i>	8,0

Figura 36. Especificaciones para los jugos o pulpas de fruta
Fuente: (Servicio Ecuatoriano de normalización, 2016)

INEN 100 “Materiales y artículos plásticos destinados a estar en contacto con los alimentos”

Las bolsas de polietileno en las que se almacenará el congelado de pulpa de fruta deben cumplir con las siguientes características definidas en el literal 2.1 según el Instituto Ecuatoriano de normalización se aplica de la siguiente manera.

2.1 Este reglamento técnico será obligatorio y tendrá que aplicarse a los materiales y apartados plásticos que tengan que estar en contacto directo con los alimentos que se elaboren, deban ser importado o exportados y se comercialicen en el territorio ecuatoriano. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2014)

CARACTERÍSTICAS	IDENTIFICACIÓN
Tereftalato de polietileno (PET o PETE). Envases muy transparentes, delgados, verdes o cristal, punto al centro del fondo del envase: para bebidas, aceite comestible, agua purificada, alimentos y aderezos, medicinas, agroquímicos, etc.; bolsas de hervir ahí mismo el alimento congelado y bandejas para comidas calentadas en microondas.	
Polietileno de alta densidad (HDPE). Envases opacos, gruesos, de diversos colores, rígidos, con una línea a lo largo y fondo del cuerpo: de cloro, suavizantes, leche, cubetas, envases alimentos, bolsas para basura, botellas para detergente o blanqueadores, y botellas para aspirinas, etc.	

Figura 37. Características de la bolsa de Polietileno

Fuente: <http://www.normalizacion.gob.ec/>

Elaborado por: (Ministerio de Industrias y Productividad, 2014)

6.6.2 Norma ISO 3394

Esta norma hace referencia a las dimensiones de las cajas master, pallets o plataformas y de cargas pale tizadas, esta norma determina:

- Bases de las cajas corresponden a un módulo de 60 x 40cm de medidas externas
- La altura debe ser acorde al producto
- Los pallets deben ser de acuerdo al modo de transportes
- Pallets para vía aérea 120 x 80 cm
- Para vía marítimas 120 x 100 cm
- Las envolturas del producto deben ser manejable y resistentes para los consumidores.

6.7 Requisitos para ser exportador

6.7.1 Autorizaciones previas

Existen 3 requisitos para ser exportador los cuales la página de Pro-Ecuador los define Claramente:

- El exportar deberá contar con el Registro Único del Contribuyente (R.U.C) otorgado por el órgano regulador (SRI). En este documento deberá contar la actividad de la empresa.
- Mediante la página del banco central y de Security Data el exportador deberá obtener la firma

- electrónica digital TOKEN.
- También se deberá registrar en el sistema aduanero del Ecuador ECUAPASS en el cual tendrá que: Crear un usuario y elegir una contraseña, ingresar y actualizar sus datos, aceptar las políticas de uso y seguridad y registrar el TOKEN. (PROECUADOR, 2014)

6.7.2 Proceso de exportación de Congelado de Pulpa de Babaco

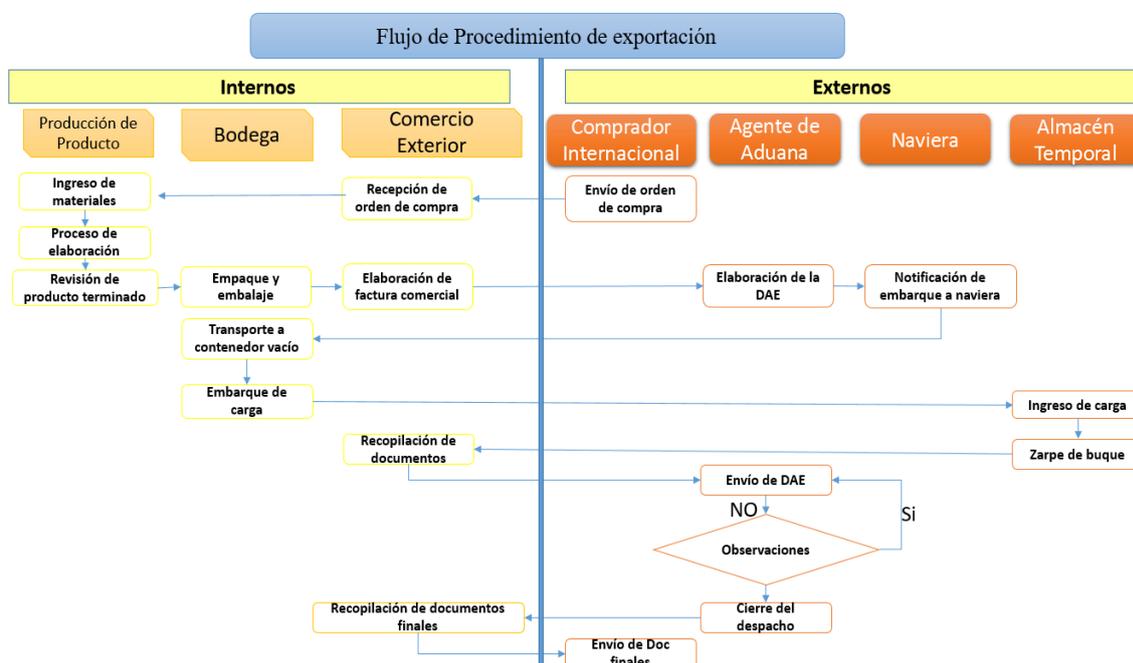


Figura 38. Flujo de Procedimiento de Exportación

Fuente: ALCEVE

Elaborado por: El Autor

6.8 Etapa de Post-Embarque

6.8.1 Terminación de Negociación

Los términos de negociación que utilizará la empresa MONTESA S.A para la exportación del Congelado de pulpa de Babaco son:

Incoterms

- **EX_WORKS (En Fabrica)** El vendedor se encargará de entregar la mercadería dentro de la fábrica al comprador. El proceso logístico y el medio de transporte que utilizará para el traslado de la mercadería dependerá del comprador.
- **FOB (Free On Board) Libre a bordo** el vendedor se encarga de despachar la mercadería, su

compromiso acaba cuando las mercaderías se encuentran en el puerto de entrega acordado.

Por lo que el exportador deberá costear todos los gastos que surgen desde su responsabilidad.

- **CIF (Cost, Insure and Freight) Costo, seguro y flete)** este incluye al vendedor los gastos del costo, contrato de seguro (incluido el valor de la prima y flete, es decir la responsabilidad termina en el puerto de destino. El contrato del seguro puede cubrir una mínima cantidad o toda la cobertura de la mercancía esto depende del comprador y vendedor.

6.8.2 Factura comercial

Este documento detalla la compra y venta de mercadería. Es un documento que sirve para la exportación e importación conocido como documento de acompañamiento. Incluye los siguientes datos:

- Datos del Producto
- Cantidad
- Peso neto
- Peso bruto
- Descripción
- Valor total

6.8.3 Lista de empaque

A diferencia de la factura comercial, la lista de empaque no la reemplaza solo detalla el contenido de la carga como:

- Cantidad en las cajas contenerizadas
- Lugar y fecha de envió
- Peso neto y bruto
- Ancho altura y extensión de las mercaderías

6.8.4 Certificado de Origen

Este documento certifica el origen de las mercancías ya sea importadas o exportadas. Es emitido por el (MIC) Ministerio de industria y Competitividad, sin este certificado el origen del

Congelado de pulpa de Babaco sería incierto, por lo cual perderíamos la total autoría del mismo. Este certificado se acoge a las preferencias arancelarias que existan entre países, a su vez releva el pago de aranceles ya sea parcial o total.

6.8.5 Transmisión de DAE, en el sistema aduanero ECUAPASS

A continuación detallaremos el proceso que realiza el ECUAPASS para su transmisión:

1.- El Operador de comercio exterior deberá ingresar su usuario y contraseña en el ECUAPASS

Figura 39. Usuario y Contraseña

Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec>

Elaborado por: Ecuapass

2.- En el módulo “Tramites Operativos”, luego seleccionar la opción documentos electrónicos y elaboración de documentos operativos.

Figura 40. Tramites Operativos

Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec>

Elaborado por: Ecuapass

3.- Procedemos al ingreso de datos necesarios para el detalle de la mercadería

Declaración de Exportación

Información de General

A05.Código del declarante: 01902666
 A03.Código de Régimen: [61] REEXPORTACION DE MERCANCIAS QUE
 A01.Código del distrito: [019] GUAYAQUIL - AEREO
 A04.Tipo de despacho: [0] DESPACHO NORMAL

Información de exportador

B04.Código de tipo de identificación del exportador: [001] RUC
 B02.Dirección del exportador: 0992603143001
 B01.Nombre del exportador: AGENCIA DE VAPORES INTERNACIONALES S.A
 B03.Teléfono del exportador:
 B05.Ciudad de residencia del exportador: GUAYAQUIL
 B07.CIU: [2109] FABRICACION DE OTROS ARTICULO

INFORMACION DE AGENTE

B08.Código de tipo de identificación del declarante: [001] RUC
 B11.Dirección del declarante: AV. LAS AMERICAS JUNTO AL AEROPUETO
 B10.Nombre del declarante: MACIAS VEGA YAMEL XIOMARA

Común | **ITEM** | **Documentos**

B19.Nombre del consignatario: OBC
 B20.Dirección del consignatario: CALLE 7 Y CIRCUNVALACION SUR 705
 B25.Código de país de destino final: [AR] ARGENTINA
 B21.Ciudad del consignatario: BUENOS AIRES
 B12.Valor FOB: \$ 15,000.000
 B13.Código de forma de pago de la transacción comercial: [01] GIRO DIRECTO
 B14.Código de unidad de moneda de transacción: [USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE
 B18.Fecha de emisión de la carta de crédito: 24/01/2013
 C01.Código de moneda: [USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE
 C02.Tipo de cambio: 1.00
 C03.FOB total de moneda de transacción: \$ 0
 B22.Tipo de carga: [CG] CARGA GENERAL
 B24.Medio de transporte del lugar de partida: [004] AEREO
 B15.Código de puerto de embarque: [GYE] GUAYAQUIL-SIMON BOLIVAR AIRPORT
 B16.Código de puerto privado desde donde embarca: --Selección--
 B17.Código de puerto de llegada o de destino: [AEP] BUENOS AIRES-JORGE NEWBERY AIR
 B23.Almacén de lugar de partida: [05906071] TERMINAL DE CARGAS DEL ECU

Figura 41. Declaración de exportación

Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec>

Elaborado por: Ecuapass

4.- En esta pestaña procedemos a ingresar los datos de los documentos de acompañamiento como la factura comercial y el certificado de origen

COMUN | **Item** | **DOCUMENTOS**

Documento de Acompañamiento

Resultado : 2

Muestra | Exportar Excel | Importar Excel

No	F02.Numero de item	F03.Tipo de documento de acompañamiento	F04.Número de documento de acompañamiento	F05.Fe
1		EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORI	SI	25/06/
2		FACTURA COMERCIAL	123	25/06/

Figura 42. Documentos de acompañamiento

Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec>

Elaborado por: Ecuapass

5.- Luego aceptamos las condiciones de privacidad y enviamos el certificado

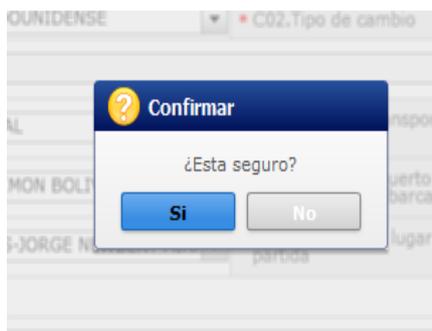


Figura 43. Mensaje de confirmación

Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec>

Elaborado por: Ecuapass

6.- En esta ventana se deberá seleccionar el modo de certificación utilizando la firma electrónica TOKEN



Figura 44. Elegir la certificación

Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec>

Elaborado por: Ecuapass

6.8.6 Transporte vía Marítima

Holanda posee 2 de los mejores puertos de Europa para el fácil ingreso de las mercaderías desde el Ecuador. El tiempo de transito marítimo es de 15 días, pero dependerá de la línea naviera contratada. El valor del contenedor de 40° Refrigerado en el cual exportaremos el congelado de pulpa de Babaco es de \$ 5.000.



Figura 45. Perfil logístico de países bajos

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec>

Elaborado por: (Países Bajos Perfil Logístico, 2016)

6.8.7 Puertos de llegada: Holanda-Ámsterdam

Puerto de Ámsterdam

Este puerto es considerado el cuarto puerto de Europa y uno de los mejores puertos de Países Bajos, dando apoyo al principal puerto, posee instalaciones para para la manipulación, almacenamiento, traslado y transbordo de todo tipo de mercancías. Posee un área de 2,000 ha y carga 78.5 millones de toneladas en mercancía durante el año.

Este puerto cuenta con áreas para el procesamiento de materias primas, por ejemplo los productos petroleros se mezclan para obtener gasolina. (Países Bajos Perfil Logístico, 2016)



Figura 46. Puerto de Ámsterdam desde el Cielo

Fuente: Sociedad de Fomento Económico de la Unión Europea

Conclusión

A través del análisis sobre el producto a exportar podemos determinar que la posición tecnológica de las maquinarias en la empresa influye de manera directa e indirecta en la demanda de producción de este producto semielaborado.

Mediante el levantamiento de información del mercado nacional e internacional, sobre las preferencias del consumidor, hemos destacado que la exportación de la Pulpa de Babaco congelado desde el Ecuador posee gran demanda en el mercado internacional, lo cual nos llena de seguridad para tomar el riesgo de la inversión.

Con la adecuada presentación del producto y proporcionando la información necesaria se podrá captar la atención de los clientes, quienes llegaran a un acuerdo comercial con el representante de ventas, convirtiéndonos en su proveedor inmediato.

Mediante el análisis del perfil logístico de Holanda se lograron determinar las rutas más accesibles a Ámsterdam para poder distribuir la mercancía dentro del territorio Holandés, al realizar este análisis no ahorraremos costos usando un transporte directo garantizando la entrega del producto.

Recomendación

Realizar análisis de la logística interna de Holanda para poder exportar el producto a otras ciudades de este país, con el objetivo de abrir nuevas oportunidades de trabajo a las empresas que están relacionadas con la compra de Pulpa de fruta.

Realizar análisis sobre la producción y exportación de productos terminados como Galletas, Bebidas energizantes a base de Babaco para incrementar la línea de productos y ayudar a incrementar la matriz productiva.

Realizar estudios sobre las preferencia del consumidor en el país de destino acerca de valores agregados que demanda el consumidor según sus necesidades, incrementando así las exportaciones.

Realizar futuros estudios para el tratamiento de los desperdicios del Babaco ya que son desechadas las cascaras, de esta manera se plantea un nuevo subproducto disminuyendo el impacto del medio ambiente.

Referencias

- Agencia Nacional de Regularización y Vigilancia Sanitaria.* (Agosto de 2014). Obtenido de Agencia Nacional de Regularización y Vigilancia Sanitaria: <http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Guia-Requisitos-que-se-requieren-para-obtener-el-permiso-de-funcionamiento.pdf>
- Bemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.* (2015). Obtenido de Bemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil: <http://www.bomberosguayaquil.gob.ec/index.php/servicios/permisos/156-servicio-de-prevencion-contraincendios#O2>
- Dawsonrentals. (2017). Obtenido de <http://www.dawsongroup.es/refrigeracion-portatiles/contenedor-frigorifico>
- Directorio de Partida Arancelaria. (2017). Obtenido de <http://www.camaras.org/comext/htdocs/listado.php?parent=20>
- ECUAPASS. (2016). *PROCESO DE TRANSMISIÓN DE LA DAE.* Obtenido de PROCESO DE TRANSMISIÓN DE LA DAE: <https://portal.aduana.gob.ec/>
- Expansión. (2015). *Datosmacro.com.* Obtenido de Datosmacro.com: <http://www.datosmacro.com/comercio/importaciones/holanda>
- HOLANDA LATINA. (2016). *Canales y puentes de Ámsterdam.* Obtenido de Canales y puentes de Ámsterdam: <http://www.holandalatin.com/amsterdam/canalesespecial.htm>
- HOLANDA LATINA. (2016). *SITUACIÓN GEOGRÁFICA.* Obtenido de SITUACIÓN GEOGRÁFICA: <http://www.holandalatin.com/situacion.htm>
- Holland, Pioneers in international business. (2016). Obtenido de <https://www.holanda.es/es/negocios-con-holanda/sobre-holanda/informacion-general>
- La Prefectura del Guayas.* (2017). Obtenido de La Prefectura del Guayas: <http://www.guayas.gob.ec/medioambiente/licencia-ambiental>
- Ministerio de Comercio Exterior. (9 de Julio de 2016). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/06/Acuerdos-Comerciales-Andrea-Caceres-PFT.pdf>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2014). Obtenido de <http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/09/RTE-100.pdf>
- Ministerio del Interior.* (2016). Obtenido de Ministerio del Interior : <http://www.ministeriointerior.gob.ec/permiso-anual-de-funcionamiento/>
- Oficina De Información Diplomática. (Febrero de 2017). Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/paisesbajos_ficha%20pais.pdf
- Países Bajos Perfil Logístico.* (Agosto de 2016). Obtenido de Países Bajos Perfil Logístico: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/10/PROEC_PL2016_PA%3%8DSESBAJOS_AGOSTO.pdf
- Pro Ecuador. (2015). Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/PROEC_PPM2015_PULPADEFRUTAS_PA%3%8DSES-BAJOS.pdf

- PROEcuador. (2014). *GUIA DEL EXPORTADOR*. Obtenido de GUIA DEL EXPORTADOR:
<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>
- Proecuador. (2016). Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/09/PROEC_FT2016_PAISES_BAJOS_SEPTIEMBRE.pdf
- ProEcuador. (Febrero de 2017). *www.proecuador.gob.ec*. Obtenido de *www.proecuador.gob.ec*:
http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_ic_07_74/
- Revista ambienta. (2015). *Holanda, adaptación y nuevas tecnologías contra cambio climático*. Obtenido de *Holanda, adaptación y nuevas tecnologías contra cambio climático*:
<http://www.revistaambienta.es/WebAmbienta/marm/Dinamicas/secciones/articulos/Holanda.htm>
- Servicio de Rentas Internas*. (2015). Obtenido de Servicio de Rentas Internas:
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- Servicio Ecuatoriano de normalización. (2016). Obtenido de
<https://law.resource.org/pub/ec/ibr/ec.nte.2337>.
- Superintendencia de compañía y valores*. (2015). Obtenido de Superintendencia de compañía y valores:
http://appscvs.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/cons_elec/MANUAL_USUARIO_CONSTITUCION_ELECTRONICA_NOTARIOS.pdf

Apéndice

Babaco

El babaco, de nombre científico *Carica pentágona*, es una fruta tropical, originaria de las zonas altas del Ecuador, es perteneciente a la familia de las caricáceas andinas. A esta fruta también se la conoce por los nombres de papaya silvestre, parpayuela, papaya de montaña y chamburo. El babaco es parecido a la papaya pero mucho más grande (mide aproximadamente 20 centímetros). De sabor y aroma muy agradable e intenso, posee una piel verde que se vuelve amarilla al alcanzar la madurez, la pulpa de esta fruta es de un tono amarillo pálido. El babaco solo adquiere un sabor agradable, una vez que está maduro, antes de esto, tiene un sabor más bien desagradable. Este fruto se puede consumir al natural, cocido, en preparaciones dulces, saladas, en forma de zumo, como agregado en la preparación de cócteles, en ensaladas, como acompañamiento de carnes, hecho mermelada, con almíbar, helado etc. Desde el punto de vista nutricional, esta fruta es muy rica en fibra, también posee una buena cantidad de vitaminas, minerales y papaína, una enzima con grandes propiedades digestivas y antiinflamatorias. Esta enzima es usada en la industria farmacéutica, cosmetológica y alimentaria. Además de Ecuador, los principales países productores del babaco son: Brasil, Perú, Nueva Zelanda, Italia, Israel, Grecia y España.

Propiedades

Las principales propiedades del babaco son las siguientes:

Al contener niveles mínimos de calorías, sodio, azúcar y no poseer colesterol, el babaco es ideal para personas con sobrepeso, que están buscando revertir esta situación.

Por su alto contenido de papaína, esta fruta modifica las grasas haciéndolas más digeribles y mejorando sus propiedades nutricionales, haciéndola muy recomendable a personas con problemas en la digestión de proteínas.

- Al ser rica en Vitamina C y Vitamina A, constituye una potente arma contra las infecciones y contra el estrés oxidativo.
- El babaco posee una buena cantidad de Potasio, mineral usado en el tratamiento y la prevención de calambres musculares.
- Mezclando babaco con miel se obtiene un excelente coayudante en el tratamiento de la congestión nasal y la bronquitis.

Aporte nutricional por cada 100 gramos

Apéndice 1. Aporte nutricional 'por cada 100 gramos

Agua	95 g
Proteína	0.7g
Lípidos	0.1 g
Fibra	2.3 g
Calorías	21Kcal.
Sodio	1 mg
Potasio	165 mg
Hierro	0.03 mg
Calcio	10 mg
Fósforo	7 mg
Vitamina A	27 mg
Vitamina C	28 mg

Fuente: Nutrición. Ferato.com

Elaborado por: los Autores

Maquinaria

Apéndice 2. Maquinarias

Lavadora de Fruta



JR

SHANDONG JIURUI NEW ENERGY SCI-TECH CO., LTD.

ZOOM

2015 de china profesional de acero inoxidable fruit vegetable lavadora

Precio FOB: US \$ 3000-5000 / Set | [¿Lo has visto más barato?](#)

Puerto: qingdao port

Cantidad de pedido mínima: 1 Set/s

Capacidad de suministro: 10 Set/s por Mes

Plazo de entrega: 10 días de Po Tiempo después de recibir el depósito

Condiciones de pago: L/C,D/PT/T

✉ Contactar
Iniciar Compra

Desconectado

Escaldador

Alibaba.com

Global trade starts here.™

Origen Todos
Destino Todos

Productos

Página Principal > Maquinaria > Maquinaria Alimentación y Bebidas > Máquinas de procesamiento de frutas y verduras (719009)

Productos
Detalles de la Empresa
Datos de Contacto



www.haizhen.com

www.haizhen.com

ZOOM

Escaldado máquina de vapor/vapor escaldadora/fruto escaldado con alta calidad

Precio FOB: US \$ 1-5000 / Set | [¿Lo has visto más barato?](#)

Puerto: qingdao shanghai

Cantidad de pedido mínima: 1 Set/s

Capacidad de suministro: 5000 Set/s por Año

Plazo de entrega: 7-15days después payment

Condiciones de pago: L/C,T/Western Union

✉ Contactar
Iniciar Compra

Chatear

Despulpador de Frutas

Alibaba.com

Global trade starts here.™

Origen Todos
Destino Todos

Productos

Página Principal > Maquinaria > Maquinaria Alimentación y Bebidas > Máquinas de procesamiento de frutas y verduras (719009)

Productos
Detalles de la Empresa
Datos de Contacto



freechina.en.alibaba.com

Fabrica de suministro directo de pulpa de fruta de la máquina/despulpadora de frutas/fruta batidora

Precio FOB: US \$ 2300-5000 / Set | [¿Lo has visto más barato?](#)

Puerto: Qingdao/Shanghai/Tianjin/Guangzhou/Ningbo/Shenzhen/Yiwu

Cantidad de pedido mínima: 1 Set/s

Capacidad de suministro: 100 Set/s por Mes

Plazo de entrega: 4-7 días después del pago, fruta batidor

Condiciones de pago: L/C,D/A,D/PT/T,Western Union,MoneyGram,paypal

✉ Contactar
Iniciar Compra

Dosificadora y selladora



Alibaba.com
Global trade starts here.™

Origen Todos
Destino Todos

Productos ▾ Buscar por palabra clave

Página Principal > Maquinaria > Maquinaria de Empaquetado > Otros Máquinas de envoltorio (1034486)

Productos ▾ Detalles de la Empresa ▾ Datos de Contacto

Máquina de envasado automático de líquidos pouch (ce)

Precio FOB: US \$ 1500-3000 / Set | [¿Lo has visto más barato?](#)

Puerto: shenzhen

Cantidad de pedido mínima: 1 Set/s máquina de cobertura líquido

Capacidad de suministro: 20000 Unidad/es por Año máquina de cobertura líquido

Plazo de entrega: 5 - 15 días

Condiciones de pago: L/C,T/Western Union

[Contactar](#) [Iniciar Compra](#)

Desconectado

Congelador.



Alibaba.com
Global trade starts here.™

Origen Todos
Destino Todos

Productos ▾ Buscar por palabra clave

Página Principal > Maquinaria > Maquinaria Alimentación y Bebidas > Otros Maquinaria de tratamiento de alimentos (724952)

Productos ▾ Detalles de la Empresa ▾ Datos de Contacto

Horizontal congelador de placas

Precio FOB: US \$ 18500-35600 / Set | [¿Lo has visto más barato?](#)

Puerto: Tianjin

Cantidad de pedido mínima: 1 Set/s

Capacidad de suministro: 100 Set/s por Mes

Plazo de entrega: 45 días laborables después del pago de la

Condiciones de pago: L/C,D/A,D/P/T/Western Union,MoneyGram

[Contactar](#) [Iniciar Compra](#)

Características

Congelador de Placa Horizontal DSI

- Óptimo diseño de placas
- Ancho: 1120/1230/1650 mm
- Largo: 1550 a 2440 mm
- DISEÑO UNICO
- Bajo consumo de energía
- Fácil de mantener y limpiar
- Los elementos de la estructura de la superficie previenen rayaduras y marcas en el envase
- Las dimensiones de bloques más comunes se producen en este tipo de congeladores

DISEÑO:
Los congeladores de placas se fabrican con un marco de acero galvanizado de alta resistencia y están montados con brazos dobles asegurando así una presión de placas estable y pareja - que garantiza unos bloques homogéneos.

FUNCION:
El congelador con placas de doble contacto es una manera rápida y económica de congelar, debido al doble contacto con el envase del producto. Además, el congelado rápido a baja temperatura mantiene la calidad natural del producto.

PROMESA:
DSI estará feliz de producir su próximo congelador de placa para cumplir con cualquier requisito específico que usted pueda tener.

PARA MAYORES DETALLES TÉCNICOS, POR FAVOR VISITAR: www.dsi-as.com

TIPOS DE PRODUCTOS:
Los congeladores de placa horizontales son ideales para congelar:
GAMBAS / CAMARONES
FILETES EN BLOQUES
VEGETALES
PESCADO
PRODUCTOS TROZADOS

PLATE FREEZING



Fuente: Alibaba.com
Elaborado por: El Autor