



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

**PROYECTO PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE ARAZÁ HACIA EL
MERCADO NORTEAMERICANO**

**PARA OBTENER EL GRADO DE:
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**

TESIS DE TERCER NIVEL PRESENTADA POR

AUTOR: SYLVIA DENISSE ENRÍQUEZ SALGUERO

TUTOR: ING. IVÁN BASTIDAS LARA.

GUAYAQUIL-ECUADOR



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes

AGOSTO



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

2015

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: PROYECTO PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE ARAZÁ HACIA EL MERCADO NORTEAMERICANO		
AUTORES: SYLVIA DENISSE ENRÍQUEZ SALGUERO	TUTOR: ING. IVÁN BASTIDAS LARA.	REVISORES:
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD ESTATAL DE GUAYAQUIL	FACULTAD: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	No. DE PÁGS:	
TÍTULO OBTENIDO: INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR		
ÁREAS TEMÁTICAS: EMPRENDEDORISMO		
PALABRAS CLAVE: Exportación de Pulpa		
RESUMEN: En el Ecuador se cuenta con una gran cantidad de productos de carácter primario los cuales se pueden desarrollar dentro del sistema de producción del país ayudando a mejorar la competitividad en los habitantes radicados en los sectores rurales y de más fácil vulnerabilidad dedicados a la agricultura, este proyecto permitirá comercializar el arazá localmente y exportarlo al mercado norteamericano, hasta Mayo del 2014 el país que acoge la mayor cantidad de las exportaciones no petrolíferas del Ecuador es EEUU, esto también ayuda a tener un panorama favorable para ingresar con este producto		
No. DE REGISTRO (en base de datos):	No. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO
CONTACTO CON AUTORES	Teléfono: 0999581554	E-mail: denisse_ses@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Secretaría de la Facultad	
	Teléfono: 2-848487 Ext. 123	
	E-mail: fca@uta.edu.ec	

ÍNDICE

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE TESIS..... I

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR	II
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	III
CERTIFICACIÓN DEL GRAMATÓLOGO	IV
CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA.....	V
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	IX
INTRODUCCIÓN	X
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	XI
FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	XII
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	XIII
JUSTIFICACION DEL PROYECTO	XIV
HIPÓTESIS GENERAL:.....	XV
ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	XVI
CAPÍTULO I	1
1. MARCO TEORICO.....	1
1.1. ORÍGENES DEL ARAZÁ	1
1.2. CULTIVOS EN AMÉRICA	2
1.3. REGIONES DE CULTIVO DEL ARAZÁ EN EL ECUADOR.....	3
1.4. PROCESO DE CULTIVO DEL ARAZÁ	4
1.5. USO DEL ARAZÁ.....	4
1.5.1. ARAZÁ Y SU USO EN EL ÁMBITO MEDICINAL	5
1.6. ASPECTOS TAXONÓMICOS DEL FRUTO	5
1.7. LA PLANTA, SU CULTIVO Y SU COSECHA.	6
1.8. REPRODUCCION DEL ARAZÁ	7
1.9. ENFERMEDADES O PLAGAS QUE AFECTAN A LA PLANTACIÓN.....	7
1.10. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL PAIS	9
1.11. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN ECUADOR	9
1.12. PRINCIPALES EXPORTACIONES DESTINOS DE LAS.....	11
1.13. PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS DE ALIMENTOS.	11
1.14. MARCO LEGAL PARA LA EXPORTACIÓN DEL ARAZÁ	13
1.14.1. RELACIONADO CON LA CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR.....	13

1.15.	PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR	13
1.16.	CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN	14
1.17.	LEY DE DESARROLLO AGRARIO	15
1.18.	LEY DE CENTROS AGRÍCOLAS, CÁMARAS DE AGRICULTURA Y ASOCIACIONES	16
1.19.	LEY DE PRODUCTOS BÁSICOS AGRÍCOLAS PERECEDEROS (PACA)	17
1.20.	LEY ORGÁNICA DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN Y PREVENCIÓN DEL FRAUDE	17
1.21.	LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL	17
CAPÍTULO II		19
2.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	19
2.1.	DISEÑO DE LA INVESTIGACION	19
2.2.	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	20
2.2.1.	TÉCNICA E INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN	20
2.2.1.1.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	20
2.3.	DESARROLLO DE LA ENCUESTAS	22
2.3.1.	ENCUESTAS REALIZADAS A LOS PRODUCTORES DEL CANTÓN QUEVEDO.....	22
2.3.2.	ENCUESTAS REALIZADAS A LOS CONSUMIDORES EN CALIFORNIA.....	31
2.4.	RESULTADO DE LAS ENCUESTAS.	42
2.4.1.	RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS PRODUCTORES DE QUEVEDO.....	42
2.4.2.	RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DE LOS CONSUMIDORES EN CALIFORNIA.	42
CAPÍTULO III		43
3.	PROPUESTA Y VALIDACIÓN	43
3.1	INTRODUCCIÓN.....	43
3.1.1	IMPLANTACIÓN DE UNA EXPORTADORA PARA ENVIAR EL ARAZÁ AL EXTERIOR.....	43
3.1.2	VISIÓN	43
3.1.3	MISIÓN	44
3.1.4	OBJETIVOS.....	44
3.2	UBICACIÓN DE LA PLANTA	44
3.3	MICROLOCALIZACIÓN	45
3.4	MACROLOCALIZACIÓN	45
3.4.1	DATO SOCIAL REALACIONADO AL PROYECTO.....	46
3.4.2	ESPECTO AMBIENTAL.....	46
3.4.3	DATOS DEL CLIMA Y SUELO EN QUEVEDO	47
3.4.4	ESTRATEGIAS.....	47

3.5	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	48
3.5.1	ESTRUCTURAL.....	48
3.5.2	FUNCIONES DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN	49
3.5.2.1	BODEGA Y PRODUCCIÓN.....	49
3.5.2.2	ÁREA DE CONTABILIDAD	49
3.6	ORGANISMOS DE CONTROL RELACIONADOS	50
3.6.1	SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	50
3.6.2	SERVICIO DE RENTAS INTERNAS.....	50
3.6.3	(MAGAP) MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA.....	50
3.6.4	(ARCSA) AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA	50
3.6.5	MUNICIPIO DE GUAYAQUIL.....	51
3.6.6	CUERPO DE BOMBEROS	51
3.6.7	SENAE (ADUANA DEL ECUADOR)	51
3.7	FABRICACIÓN DEL PRODUCTO.....	51
3.8	CLIENTES.....	52
3.8.1	SEGMENTO DE CLIENTES.....	52
3.8.2	DIVISIÓN DE CLIENTES.....	52
3.8.3	DE LOS CLIENTES Y PROVEEDORES.....	53
3.9	PROCESO PRODUCTIVO.....	53
3.10	PROCESO DE TRASFORMACION DE LA FRUTA	55
3.10.1	FLUJO DEL PROCESO	55
3.11	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	58
3.11.1	TABLA DE PRÉSTAMO.....	59
3.11.2	Costos Iniciales	59
3.11.3	BALANCE GENERAL.....	61
3.11.4	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	62
3.11.5	FLUJO.....	63
3.11.6	LÍMITE DE RENTABILIDAD.....	64
3.11.7	VALOR NETO ACTUAL Y TASA INTERNA DE RETORNO	65
	CONCLUSIÓN	67
	RECOMENDACIONES	68
	BIBLIOGRAFÍA.....	69
	ANEXOS.....	71

ANEXO 1: CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN	72
ANEXO 2: ENCUESTAS PARA EL GREMIO APROCICO ESTABLECIDO EN EL CANTÓN QUEVEDO DE LA PROVINCIA DE LOS RÌOS.....	74
ANEXO 3: EN ENCUESTAS PARA EL CONSUMIDOR DE CALIFORNIA	77
ANEXO 4: CONSUMER´S SURVEY	80

ÌNDICE DE GRÁFICOS

1.1	PRODUCCIÓN DE LAS INDUSTRIAS DEDICADAS A LAS CONSERVAS Y JUGOS DE FRUTAS (VOLUMEN) EN %	12
2.1	TIEMPO EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES	22
2.2	SOPORTE DE ALGUNA EMPRESA	23
2.3	ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN	24
2.4	SIEMBRA QUE REALIZA LA ASOCIACIÓN	25
2.5	NÚMERO DE HECTÁREAS	26
2.6	CONOCIMIENTO DEL FRUTO ARAZÁ	27
2.7	PRODUCCIÓN DE ARAZÁ	28
2.8	DESTINO DE PRODUCCIÓN DE ARAZÁ	29
2.9	UTILIDAD DEL FRUTO ARAZÁ	30
2.10	PARTE BENEFICIABLE DEL FRUTO	31
2.11	TIPO DE FRUTAS QUE MÁS CONSUME	32
2.12	PROPIEDADES DEL ARAZÁ	33
2.13	CONOCIMIENTO DE LA FRUTA	34
2.14	LUGAR EN EL QUE ADQUIERE LA PULPA	35
2.15	TIPOS DE PRESENTACIÓN DE FRUTA QUE MÁS CONSUME	36
2.16	FRECUENCIA DE CONSUMO DE PULPA DE FRUTAS	37
2.17	USO DE LA PULPA	38
2.18	PRECIO DE LA PULPA	39
2.19	CANTIDAD DE FAMILIAS QUE CONSUMEN PULPA	40
2.20	ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO FRENTE AL CONSUMIDOR	41
3.1	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	48
3.2	FLUJO DEL PROCESO	56
3.3	PUNTO DE EQUILIBRIO (EN MILES Y %)	65

ÍNDICE DE TABLAS

1.1	TAXONOMÍA DEL ARAZÁ	6
2.1	ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO FRENTE AL CONSUMIDOR	41
3.1	DESCRIPCIÓN-ZONA 5: DESARROLLO DEL PROYECTO	45
3.2	RESUMEN DE INVERSIÓN	59
3.3	TABLA DE PRÉSTAMO	59
3.4	TABLA DE ACTIVOS FIJOS	60
3.5	COSTOS INICIALES	60
3.6	COSTOS DE EXPORTACIÓN	61
3.7	TABLA DE NÓMINA	61
3.8	BALANCE GENERAL	62
3.9	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS (MILES DE DÓLARES)	63
3.10	ESTADO DE FLUJO DE DINERO	64
3.11	VAN Y TIR	66

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE TESIS

Yo, **SYLVIA DENISSE ENRIQUEZ SALGUERO** con C.C. # 0930046909; declaro que el proyecto de grado denominado **“PROYECTO PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE ARAZÁ HACIA EL MERCADO NORTEAMERICANO”**, se ha desarrollado de manera íntegra, respetando derechos intelectuales de las personas que han desarrollado conceptos mediante las citas en las cuales indican la autoría, y cuyos datos se detallan de manera más completa en la bibliografía.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, autenticidad y alcance del presente proyecto.

Guayaquil, AGOSTO 2015

EI AUTOR

Sylvia Denisse Enríquez Salguero

C.C: # 0930046909

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR

Por medio de la presente certifico que los contenidos desarrollados en esta tesis son de absoluta propiedad y responsabilidad de la Srta. Sylvia Denisse Enríquez Salguero cuyo tema es el siguiente:

**“PROYECTO PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE ARAZÁ HACIA EL
MERCADO NORTEAMERICANO”**

Derechos que renuncia a favor de la Universidad Estatal de Guayaquil, para que haga uso como a bien tenga

Sylvia Denisse Enríquez Salguero

C.C: # 0930046909

Guayaquil, AGOSTO del 2015

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Habiendo sido nombrado tutor tesis de grado, Ing. IVÁN BASTIDAS LARA. como requisito para optar por el título de Ingeniera en Comercio Exterior, presentado por la egresada:

Sylvia Denisse Enríquez Salguero C.C. # 0930046909

Tema: “PROYECTO PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE ARAZÁ HACIA EL MERCADO NORTEAMERICANO”

Certifico que he revisado y aprobado en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

ING. IVÁN BASTIDAS LARA.
Registro Senescyt # 1021-12-742898

CERTIFICACIÓN DEL GRAMATÓLOGO

Quien suscribe el presente certificado, se permite informar que después de haber leído y revisado gramaticalmente el contenido de la Tesis de Grado de la Srta. **Sylvia Denisse Enríquez Salguero** C.C. # 0930046909, cuyo tema es:

“PROYECTO PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE ARAZÁ HACIA EL MERCADO NORTEAMERICANO”,

Certifico que es un trabajo de acuerdo a las normas morfológicas y sintácticas vigentes.

Atentamente,

Lcda. Mercedes Solís
Registro Senescyt # 1006-09-690248

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El Tribunal Calificador previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

SECRETARIO DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

Con todo mi corazón, dedico este proyecto a mi gran y única amiga, Silvia Salguero Aguilar, mi madre, mi orgullo y mi ejemplo a seguir como mujer, madre, hija y profesional, quien con su esfuerzo y sacrificio ha dedicado su vida a sus hijos, guiándonos e inculcándonos buenos valores desde pequeños, enseñándonos a ser fuertes y valientes para levantarnos en cada caída.

A mi hermano Alfonso Enríquez, quien ha sido mi apoyo incondicional a lo largo de mi vida, mi primer amigo y en quien confío ser su ejemplo a seguir.

A mi tío Jorge Salguero Aguilar, quien con su sabiduría me ha ayudado a alcanzar grandes logros.

Y a ti Juan Carlos Ortiz, mi gran amigo incondicional quien ha dedicado su tiempo y esfuerzo para estar siempre presente en los momentos difíciles y alegres de mi vida junto a mi familia.

Sylvia Enríquez Salguero

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por permitirme disfrutar de la vida día a día junto a mi familia, quien me ha guiado y protegido a lo largo de mi vida, y me ha dado la sabiduría necesaria para enfrentar cualquier adversidad.

Deseo expresar el más sincero agradecimiento, a mi tutor de tesis el Ing. Iván Bastidas por su inmenso apoyo y dedicación que brindó para el buen desarrollo de la presente tesis.

Agradezco infinitamente a todas las personas quienes con sus palabras de aliento me han impulsado a seguir adelante cultivando mis conocimientos y humildad frente a los demás.

RESUMEN

En el Ecuador se cuenta con una gran cantidad de productos de carácter primario los cuales se pueden desarrollar dentro del sistema de producción del país ayudando a mejorar la competitividad en los habitantes radicados en los sectores rurales dedicados y de mayor vulnerabilidad. Este proyecto permitirá al productor producir y comercializar el arazá localmente y exportarlo al mercado norteamericano, hasta mayo del 2014 el país que acoge la mayor cantidad de las exportaciones no petrolíferas del Ecuador es EEUU, lo que representa un panorama favorable para ingresar con este producto.

Palabras clave: Producción, Arazá, Quevedo, Los Ríos

ABSTRACT

In Ecuador there are a lot of products of primary nature which can develop within the production system in the country helping to improve the competitiveness population residing in rural areas and most vulnerable dedicated. This project will allow the producer to produce and market the arazá locally and export to the US market until May 2014 the country that hosts the largest number of non-oil exports of Ecuador is the US, which represents a favorable product to enter this picture.

Keywords: Production, Araza, Quevedo, Los Rios

INTRODUCCIÓN

El arazá es un producto que no se encuentra entre las exportaciones tradicionales en el Ecuador. El gobierno Nacional desde hace algunos años está promoviendo el cultivo en la Amazonía y costas ecuatorianas aunque su producción es limitada, ya se han detectado plagas y enfermedades, la problemática presentada está en tener el producto necesario para abastecer la demanda del mercado norteamericano.

El arazá es un producto que toma alrededor de 2 años en cultivarlo, su cosecha se le realiza 4 veces en el año, una vez tomado su producto se tiene un mes para su maduración total, con su excelente aroma se torna en producto que puede competir con los tradicionales tales como banano, cacao, café, entre otros, que ya tienen una gran acogida en el mercado local e internacional.

Hasta mayo del 2014 el país que acoge la mayor cantidad de las exportaciones no petrolíferas del Ecuador es EEUU, esto también nos ayuda a tener un panorama favorable para ingresar con este producto:

CAPÍTULO I: Contiene la información del Arazá, sus grandes bondades y generalidades el mismo que es apto para el consumo humano, generalidades del fruto.

CAPÍTULO II: Información de los productores donde se va a llevar a cabo la compra mediante encuestas, el objetivo es recaudar la mayor cantidad de información para obtener gráficos y tablas a exponer.

CAPÍTULO III: Se presenta la propuesta de exportar el producto tomando en consideración los volúmenes de producción en la provincia de los Ríos

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A través de la historia la producción de la tierra que se realiza se ha inclinado en utilizar al máximo todo los recursos que ofrece la naturaleza pero no siempre es de esta manera, en la actualidad no se han explotado todos los recursos para obtener ciertos productos debido a la falta de conocimiento y ésto se traduce en un factor importante al momento de mejorar las oportunidades de las poblaciones dedicadas al cultivo. La falta de conocimiento en la producción nos da como resultado en un desgaste mayor y en una obtención de ingresos bajos.

Arazá (*Eugenia Stipitata*), es un fruto de la zona intertropical de la familia de las Mirtáceas, es un arbusto de 2,5 a 3 metros de altura como máximo, con ramificaciones desde la base, sus flores pueden estar agrupadas en racimos de hasta cuatro flores o solitarias, su fruto se presentan en bayas semiesféricas de hasta 2 cm de diámetro y pueden llegar a pesar hasta 750 Kg al madurar; su pulpa es amarilla y su piel más bien fina, de color amarillo al madurar y verde en estado inmaduro, brillante y algo aterciopelada con pocas semillas.

El Ecuador desde algunos años ha intentado ser agroexportador y sus exportaciones tienen un camino al mercado internacional al considerar que la gran parte de ellas es de materias primas, por esta razón hay una desventaja para mejorar los ingresos a la balanza comercial y en la industria manufacturera, esto causa primordialmente que el sector industrial no pueda usar al máximo sus recursos, la falta de reconocimiento y preparación dan lugar a tener un bajo índice en la exportación.

El arazá es un producto que toma alrededor de 2 años en cultivarlo, su cosecha se le realiza 4 veces en el año, una vez tomado su producto hay un mes para su maduración total, con su excelente aroma se torna en un producto que puede competir con los tradicionales tales como banano, cacao, café, entre otros, que ya tiene una gran acogida en el mercado local e internacional.

Hasta mayo del 2014 el país que acoge la mayor cantidad de las exportaciones no petrolíferas del Ecuador es EEUU, esto también ayuda a tener un panorama favorable para ingresar con nuestro producto.

FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

FORMULACIÓN

¿La limitada producción nacional del arazá (*Eugenia Stipitata*) puede cubrir el volumen de exportación que se requiere para abastecer la demanda del mercado de California – San Diego - Fallbrook?

SISTEMATIZACIÓN

- ¿Se puede emplear un plan estratégico el cual tiene la finalidad de captar pequeños productores que sirvan de proveedores del producto?
- ¿La producción interna puede suplir la demanda del producto en el mercado de California-San Diego-Fallbrook?
- ¿Puede este producto formar parte de los productos tradicionales?
- ¿Existe convenios internacionales entre Ecuador y EEUU que beneficien el producto?
- ¿Qué beneficios adicionales es posible tener al usar marca país?
- ¿Cuál es el medio más óptimo para exportar el arazá?

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

OBJETIVO GENERAL

Exportación de pulpa de arazá hacia el mercado de California-San Diego-Fallbrook.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- i) Realizar un estudio del mercado internacional para identificar nuestros posibles competidores, consumidores y demás variables que se puedan presentar.

- ii) Lograr posicionamiento dentro del mercado internacional.

- iii) Contar con una verificadora que certifique que el producto cumpla con las normas de calidad necesarias para su comercialización en el mercado internacional.

- iv) Establecer un mercado local que permita cubrir la demanda.

- v) Establecer una planta procesadora de pulpa de arazá.

- vi) Contar con todos los certificados y permisos que permitan exportar este producto.

JUSTIFICACION DEL PROYECTO

Del arazá originaria del amazonas occidental, hay dos subespecies en estado natural una del estado de Acre de Brasil (Stipitata) y la del amazonas peruano (soraria), se cree que esta última es una variedad domesticada de la primera. Actualmente se cultiva en escala artesanal en la zona del Alto Amazonas (Brasil y Perú) y es común encontrarla en los mercados de la ciudad de Tefé; también se ha extendido su cultivo a Colombia y Ecuador.

Características: Arazá (*Eugenia Stipitata*), pertenece a la familia de las Mirtáceas, es un arbusto de 2,5 a 3 metros de altura como máximo con ramificaciones desde la base, sus flores pueden estar agrupadas en racimos de hasta cuatro flores o solitarias, su fruto se presentan en bayas semiesféricas de hasta 2 cm de diámetro y pueden llegar a pesar hasta 750 Kg al madurar; su pulpa es amarilla y su piel más bien fina, de color amarillo al madurar y verde en estado inmaduro, brillante y algo aterciopelada con pocas semillas.

Propiedades del Arazá: Su principal componente es el agua, entre un 90 a 94% y Vitaminas (Ay B1); entre la que se destaca con niveles muy elevados la Vitamina C, en cuanto a los minerales tiene un elevado índice de Potasio y en menor grado Calcio, Magnesio y Fósforo; también aporta gran cantidad de carbohidratos.

El arazá como producto se lo puede tener todo el año teniendo picos donde la producción aumenta y disminuye, de Marzo a Junio y de Octubre a Diciembre son los meses de mayor producción, y de baja producción de Agosto a Septiembre, gracias a ésto es posible transformarlo en pulpa todo el año y almacenarlo para cubrir la demanda del mercado, el consumidor final tiene múltiples opciones al momento del uso de la pulpa de arazá como jugos, vinos, mermeladas entre otros, también se usa para perfumes debido a su agradable aroma, el arazá también contiene un alto grado de proteína, fósforo y vitaminas duplicadas al de la naranja.

El mercado estadounidense ya está abierto en las líneas de pulpas y jugos en frutas no tradicionales tales como mango, piña, maracuyá, etc., teniendo como países proveedores a República Dominicana, Colombia entre otros. El objetivo del presente trabajo es lograr, este producto con bajos precios considerando que la producción se realiza todo el año en relación a otros productos no tradicionales, a uno de los estados más poblado del país.

Este producto está direccionado a supermercados del país de destino, los principales proveedores directos son los productores residentes de la Provincia de los Ríos, a dos horas de Guayaquil, y la planta de producción está ubicada en la Vía Daule de la provincia del Guayas.

Basado en la investigación y análisis de los costos de producción, se estima que para que el proyecto sea rentable, se deben producir 16.800 presentaciones de un kilo aproximadamente a un precio de venta al público bastante accesible, no olvidándose de que el principal objetivo es difundir todos los beneficios del producto y enviarlos al mercado de consumo masivo no descartando la idea del mercado medicinal y de perfumes.

HIPÓTESIS GENERAL:

El cultivo y exportación de la pulpa de arazá, podrá aumentar la competitividad en el mercado de California-San Diego-Fallbrook, e incrementar la balanza comercial del país. Al ofrecer un producto de calidad y beneficioso a la salud.

– **Variable Independiente:**

- Comercialización de pulpa de arazá al estado de California-San Diego-Fallbrook.

– **Variable Dependiente:**

- Ubicar a los principales proveedores del producto para la elaboración de la pulpa.
- Determinar la demanda y aceptación del producto en el mercado de los Estados Unidos.
- Determinar el monto de inversión de acuerdo a los costos de capital.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

El primer conocimiento científico a usar es el exploratorio debido a que permite que el tema sea entendido y aclarado, se pretende lograr la atención con este proceso y expandir los temas fundamentos a indagarse en la investigación:

- I. Captar la mayor cantidad de información posible.
- II. Usar todos los conocimientos obtenidos por los años de estudio ya sean estos en clases, seminarios, charlas, etc., siendo de gran utilidad al momento de exportar el fruto al estado de California-San Diego-Fallbrook.
- III. Tomar en cuenta las leyes y normas necesarias para realizar este proyecto siempre respetando los lineamientos de los organismos de control.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEORICO

1.1. ORÍGENES DEL ARAZÁ

Eugenia Stipitata o más conocido como el Arazá pertenece a los grupos de las mirtáceas, el Fruto es originario de la Amazonia en el sector occidental lugar donde se encuentra el río Marañón y Ucayali, para ser preciso se ubica en el nacimiento del río Amazonas, esta fruta con excelentes propiedades se la tiene en una mayor variedad en el suroeste y en un estado bastante natural que se localiza en el occidente de esta región amazónica.

Este fruto de la región oriental, también conocido como guayaba amazónica cuenta con varias cualidades que entre ellas están su agradable color, aroma y sabor, tenemos varios usos de preparación como helados o para procesarla como pulpa, perfumes o batidos.

El producto se caracteriza por ser redondo medio ovalado, levemente aplastado a en lo alto, la cáscara es muy fina de 1 mm, con una medida de 5 a 10 cm y está entre de 200 a 400 g; muestra una apariencia delicada y con un tono verde suave que se torna a amarillo o medio naranja con el pasar de los días; su fruto (pulpa) es apetitosa, espesa y muy líquida, posee colores llamativos, tiene un ácido que agrada al paladar, muy fragante, también es relativamente delicada, y la parte comestible del arazá está ocupada por un grupo de semillas que se componen desde 12-16, con un tamaño aproximado de 1 a 2.5 centímetros de diámetro. Es un fruto de una característica perecedera que en 3 días y con un alto grado de humedad puede presentar graves daños hasta llegar a podrirse la fruta por antracnosis. El frío puede también provocar un daño en el producto, por este motivo es necesario tener un clima bajo los 12 grados para reducir estos daños en su contenido.

Es necesario tratar el fruto bajo un proceso de conservación, que se puede extender su consumo hasta 2 semanas retrasando el daño o su maduración, este fruto se lo puede producir todo el año dado que es un producto de ciclo corto llegando a obtenerlo cada dos o tres meses desde la última cosecha, la tendencia para recolectar el fruto puede aumentar pero esto depende de las características del suelo, medio ambiente y del conocimiento para obtener cosechas hasta las 60 toneladas por hectárea en el periodo de un año.

En la actualidad es posible obtener dos variedades de este fruto uno originario de Perú y el segundo desde Brasil, el producto del arazá que proviene del Perú por sus características es más solicitado por los consumidores sólo que presenta un problema en su tamaño en relación al que se cultiva en Brasil.

1.2. CULTIVOS EN AMÉRICA

El Arazá es un producto amazónico. En América su presencia está representada en diversos países como Colombia, Brasil, Perú y en Ecuador, es muy cierto que aunque está en varios lugares ésto no significa que se pueda hallar en grandes cantidades, en Colombia se conoce que está a encontrar en cultivos de gran tamaño, principalmente en Meta y Putumayo.

El producto presenta un problema luego de su cosecha ya que es muy fácil de madurar logrando que pueda perderse si no se lo industrializa rápidamente. Para obtener un mercado es necesario conservar sus propiedades, en algunos lugares todavía se proceden con los procesos de quitar la semilla, guardarlos en bolsas plásticas para luego congelarlos, este proceso puede lograr que su conservación sea extendido, en Colombia el arazá se está fortaleciendo en especial en el municipio de Acacias, en Ecuador está en varios sectores de la costa, donde presentan pequeños cultivos para el abastecimiento local, Quevedo es uno de estos lugares donde los productores de la asociación APROCICO (Asociación de productores de ciclo corto) también cultivan el arazá pero no lo industrializan.

Esta asociación está creada desde algunos años y cuenta con más de 70 miembros que entre sus diversas siembras tiene el fruto de arazá para abastecer la demanda local pero se proyecta como un fruto de gran aceptación, por este motivo hasta el presente proyecto los agremiados cuentan con toda la infraestructura necesaria para abastecer la demanda que se pueda presentar, su conocimiento en cuanto a siembra son los necesarios y con un programa de capacitación pueden lograr a explotar al máximo su producción.

IMAGEN 1.1
NOMBRE CIENTÍFICO DEL ARAZÁ

Clasificación científica	
Reino:	<u>Plantae</u>
División:	<u>Magnoliophyta</u>
Clase:	<u>Magnoliopsida</u>
Subclase:	<u>Rosidae</u>
Orden:	<u>Myrtales</u>
Familia:	<u>Myrtaceae</u>
Subfamilia:	<u>Myrtoideae</u>
Tribu:	<u>Myrteae</u>
Género:	<u>Eugenia</u>
Especie:	<i>E. stipitata</i>
	McVaugh, 1956

Fuente: Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria
Elaboración: La Autora

1.3. REGIONES DE CULTIVO DEL ARAZÁ EN EL ECUADOR

En el Ecuador hay muchos lugares entre los cuales enumeramos los siguientes:

- Región Amazónica del Ecuador: Sucumbíos y Orellana,
- Costa Ecuatoriana (Los Ríos)
- Sierra Ecuatoriana (Pichincha)

1.4. PROCESO DE CULTIVO DEL ARAZÁ

El fruto del arazá se obtiene a través de la propagación de semillas, pero según algunas posibilidades encontradas se pueden reproducir de manera asexuada, y en algunos casos hay plantas que pasan un proceso de selección para que este pueda mejorar el fruto para su cultivo.

Los productos reservados para obtener las semillas tienen que estar totalmente maduros, una forma de verificar es observar que estén de un color amarillo y que presente uniformidad en su cáscara, la semilla debe presentar las características necesarias para que pueda germinar. Una vez sembrado y obtenido su fruto se obtiene su semilla la cual debe estar secando al ambiente por un proceso de 5 días revisando que no pierdan o puedan dañar su germinación.

La semilla que se obtiene de manera manual también contiene ciertas impurezas las que deben de ser limpiadas para que no afecte su fruto o también se puede obtener la semilla una vez terminado el proceso de despulpamiento obteniendo sin muchas impurezas, en los dos casos debe estar limpia por este motivo una vez obtenida la semilla es necesario pasarlo por un chorro de agua para su correcta limpieza.

1.5. USO DEL ARAZÁ

El arazá tiene un sabor y olor muy agradable los cuales son aprovechados para la fabricación y comercialización ya sea de manera artesanal o industrial, el producto está más direccionado para la comercialización en forma artesanal e industrial pero siendo el segundo el que garantiza que pueda ser comercializado en más tiempo y evitar que se contamine, la industrialización añade el mejoramiento de tiempos entre los procesos de pelaje y transformación a la pulpa.

Este fruto contiene características muy agradables con una textura muy suave,

que al momento de su transformación se lo puede usar de diversas formas como son jugos, dulces, néctar, etc., también se lo puede usar para la preparación de perfumes por su agradable aroma.

En la actualidad se lo usa para batidos tomados de la pulpa, es un producto que también es usado para mezclarse con el yogurt natural, es recomendable que por su delicada textura no exponerlo de manera prolongada ante altas temperaturas porque puede perder sus propiedades como aroma y sabor.

Hay que tener en cuenta que el producto rinde significativamente al mezclarlo con otros productos mejorando esta combinación por su agradable sabor, aunque su mercado es pequeño en el Sur de América, en los mercados norteamericanos la demanda de los jugos con sabor mezclados son de gran aceptación, el grado de acidez que posee este fruto son usados como grandes beneficios por que gusta a los consumidores, al contrario de otros productos altamente ácidos donde es necesario neutralizarlos.

Un mercado abierto también está dado en los productos deshidratados y en el mercado de los perfumes pero todavía no se realiza un estudio de este tema

1.5.1. ARAZÁ Y SU USO EN EL ÁMBITO MEDICINAL

Se tiene algunas creencias que si se obtiene la raíz y se la usa de manera de infusión puede ayudar a depurar la sangre. En argentina se usa esta planta para controlar el flujo menstrual excesivo, tenemos una especie de similares características usado para problemas con la indigestión.

Es bueno igualmente para los asuntos de problemas estomacales de agudas o crónicas situaciones. Se debe de usar en un recipiente para estos casos, usando unos 20 gramos de las hojas en un litro de agua bien hervida y tomarlo por las mañanas.

1.6. ASPECTOS TAXONÓMICOS DEL FRUTO

Eugenia Stipitata McVaugh

TABLA 1.1
TAXONOMÍA DEL ARAZÁ

TAXONOMÍA:	
Nombre Científico:	Eugenia Stipitata McVaugh
División:	Fanerógamas
Sub-División	Angiospermas
Clase:	Dicotiledóneas
Orden:	Myrtales
Familia:	Myrtaceae
Género:	Eugenia
Especie:	Estipitata Mcvaugh

Fuente: Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria

1.7. LA PLANTA, SU CULTIVO Y SU COSECHA.

Requerimientos del cultivo,

Agro ecológicos:

Ambiente: De clima Tropical; cálido

Grados: 21 – 24°C

Nivel de humedad: > 60%

Altitud: Nivel del mar, incluso los 600 m

Ambiente ecológico: de clima húmedo y bosques muy tropicales.

Requerimientos:

Textura: Se debe sembrar a una profundidad de por lo menos cincuenta cm

Acidez: 5.2 a 6.8.

Tipo de suelo: Bien desecado, hondos, ricos en elemento Orgánica (4%) y potasio, topografía levemente plana.

1.8. REPRODUCCION DEL ARAZÁ

En la siembra del arazá es muy común usar la propagación asexual con el fin de poder reproducir unos frutos de mejor calidad, en muchos casos se requiere tener una planta que cuente con todas las ventajas.

Se cuenta con muy poca experiencia en la propagación del arazá, y los resultados son muy escasos, se tiene lo que es el injerto que ha dado buenos resultados, la implementación de algunos de estos métodos obtuvo mejores resultados, el implementar lenguas en las plantas para mejorar su fruto son algunos de las implantaciones que tenemos para mejorar el producto

Se realizan los estudios que permitan multiplicar el rendimiento del arazá vegetativamente y que éste ayude a tener más ingresos de una mejor manera en cuanto a su precocidad, producción y atributo de los frutos.

Es necesario seguir investigando el uso de este producto y sus diversas aplicaciones para que logre mejorar su producción.

1.9. ENFERMEDADES O PLAGAS QUE AFECTAN A LA PLANTACIÓN

Las producciones de arazá en el Ecuador son limitadas y normalmente en pequeña escala. Existen varias plagas que se han descubierto, de cuales se tratan de obtener más información para su exterminio.

El motivo en que se incrementó la densidad del fruto de una determinada especie, atrae y agrava los problemas fitosanitarios, es previsible que otros insectos y microorganismos se tornen perjudiciales para el arazá, con la expansión de su cultivo.

La segmentación de los insectos que están siendo encontrados en el fruto del arazá lo daña de una manera importante. Es de gran importancia considerar y clasificar a algunas plagas por su gran abundancia o grandeza de sus daños,

esto puede causar pérdidas significativas en su cultivo, ya sea en relación a la cantidad o calidad de los frutos. En este conjunto, se citan las algunas variedades como: *Anastrepha obliqua* (Diptera, Tephritidae), *Conotrachelus eugeniae*) entre otras. Por este lado, las plagas de importancia limitada son especies que por su baja connotación y repetición en los sembradíos no tienen un hecho económico peligroso.

Aquí se detalla algunos de los siguientes insectos-plagas:

Ecthoea quadricornis (Coleoptera, Cerambycidae), *Neosilba zadolicha* (Diptera, Lonchaeidae), *Trigona branneri* (Hymenoptera, Apidae), *Podalia* sp. (Lepidoptera, Megalopygidae), *Naevipenna* sp. (Lepidoptera, Psychidae).

Tomando en cuenta los casos en los cuales el arazá es atacado, es necesaria una excelente identificación de estas plagas, de acuerdo a lo siguiente:

Frutos:

- Aspecto de larvas con parte superior bien diferenciada de color marrón: Organismo de tono amarillo, con mucho movimiento cuando está externamente en el producto.
- *Conotrachelus eugeniae*. Cuerpo de color claro rosado, con poca movilidad cuando esta fuera del fruto.
- Aspecto de larvas con cabeza diferente, una extremidad aguda, color amarillo, de alrededor de 10 mm de largo en la última etapa *Anastrepha obliqua*.
- Gusanos blancos o blanco amarillentas, con 7 mm de extensión en la última etapa: *Neosilba zadolicha*.
- Daños a nivel de la cáscara del fruto; a veces en un área amplia: *Trigona branneri*. Aspecto de una mancha negra, dura, y profunda sobre el

epicarpio, mostrando uno de los pequeños pozos, como si hubiesen sido dañados.

Hojas:

- En cualquier edad las hojas, están perforadas de manera irregular, en general no completamente. – tiene una imagen de capullos de largo, se revelan fragmentos de cáscara y hojas, en forma de cartucho colgados en las ramas y hojas *Naevipenna* sp. – se prestan con orugas de gran tamaño al rededor de , de 5 a 6 cm de largo; Lepidoptera,

Ramas:

- Cortadas en forma de "lápiz", visible desde el suelo.

1.10. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL PAIS

IMAGEN 1.2

EXPORTACIONES DEL PAIS PERIODO ENERO 2006- FEBRERO 2015 (MILLONES USD FOB)



Variación % Ene-Feb	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	TCPA 2006-2015
En USD	-7%	74%	-48%	57%	26%	25%	-4%	5%	-24%	5%
En TON	-10%	18%	-13%	-9%	12%	9%	-7%	2%	15%	1%

Fuente: Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR



Ministerio de Comercio Exterior



PRO ECUADOR

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

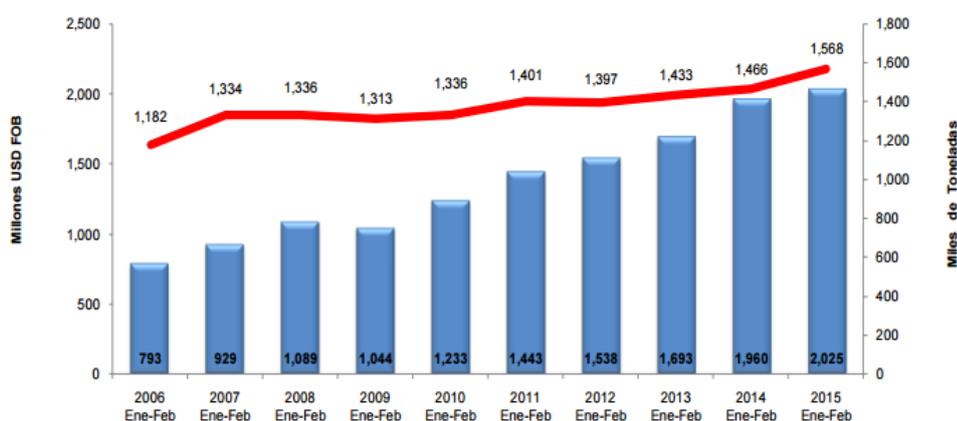
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de PRO ECUADOR

1.11. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN ECUADOR

- En el Ecuador las exportaciones no petroleras crecen desde de ene-feb 2015 con un crecido inicial del 3% y en cantidad en 7%, con respecto al mismo periodo en el año 2014. • El monto FOB exportado de ene-feb 2015 creció en 17% con respecto al igual tiempo 2014, las cantidades acrecentaron en 12%. • Ecuador aumentó las exportaciones de rosas a EAU en 154% en valor FOB. • Reino Unido aumentó las importaciones de banano en un 160% en valor FOB y del 161% en volumen. • Las exportaciones a Alemania crecieron un 26% en valor FOB • Las exportaciones de cacao en grano a Alemania crecieron un 51.56% en valor FOB.
- Colombia el incrementó por las compras a Ecuador del sector automotriz en un 31%

IMAGEN 1.3

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN EL ECUADOR



Variación % Ene-Feb	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	TCPA 2006-2015
En USD	17%	17%	-4%	18%	17%	7%	10%	16%	3%	11%
En TON	13%	0.2%	-2%	2%	5%	-0.2%	3%	2%	7%	3%

Fuente: Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR



Ministerio de Comercio Exterior



PRO ECUADOR

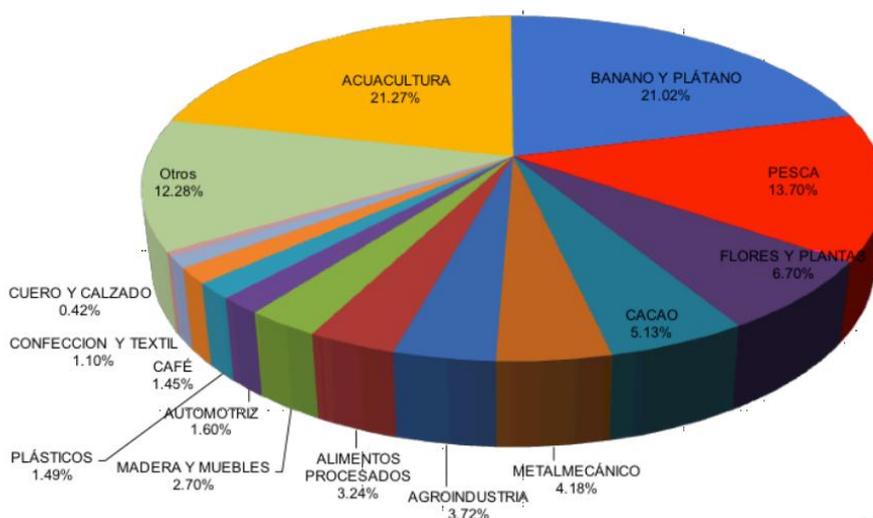
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de PRO ECUADOR

1.12. PRINCIPALES EXPORTACIONES DESTINOS DE LAS.

En el resumen acumulado al mes de Octubre del año 2014, el sector sw acuacultura se constituye en el principal parte de exportación con un 21.27% de colaboración del total no petrolero, le continúa el banano y plátano con una participación del 21.02%, y en tercer y cuarto lugar se ubican pesca y flores con el 13.70% y 6.70%, respectivamente del total no petrolero. Sumando estos 4 grupos de productos se tiene el 62.69% de las exportaciones no petroleras.

IMAGEN 1.4
PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS
2014 EN %



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de PRO ECUADOR

1.13. PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS DE ALIMENTOS.

(PROECUADOR) “El Ecuador goza de un amplio conocimiento por ser un país productor de frutas tropicales”, conociendo que las frutas o frutos aportan de una gran cantidad de nutrientes, vitaminas y minerales que son altamente beneficiosas para la salud, aparte que hidratan el organismo rápidamente,

previenen de enfermedades, aportan antioxidantes naturales esenciales para realizar las labores diarias.

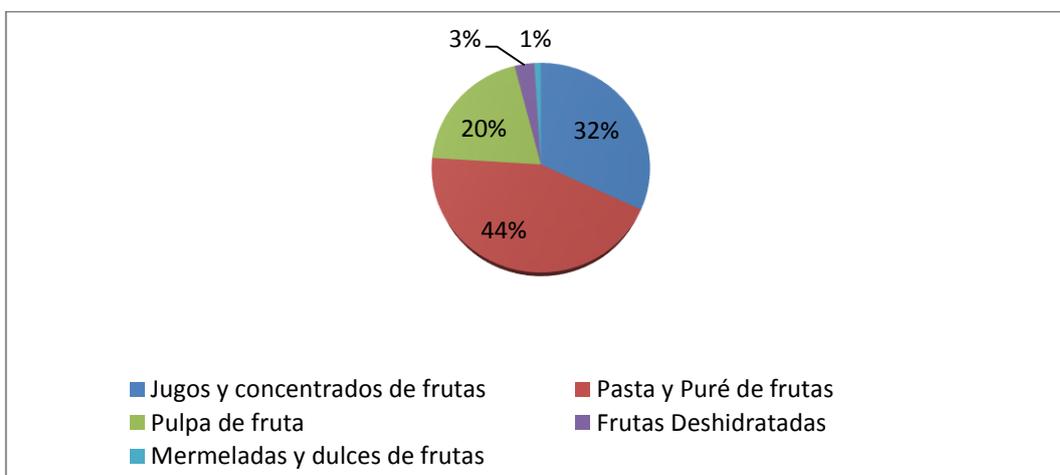
Las frutas preservadas como jaleas, mermeladas, puré y pastas son muy atractivos no sólo en un determinado ciclo de vida sino en todo el proceso del crecimiento de los niños, en la primera etapa empezando 0-1 año, a quienes se les da como primeros inicios de comida las llamadas compotas, siguiendo este ciclo en la siguiente etapa se envía a los niños una fruta en su lonchera para nutrirse en la escuela, ayudando que de esta manera crezca sano y fuerte, a su vez que consumen untadas en tostadas las elaboraciones de frutas.

La producción de jugos y conservas de frutas se encuentra ordenada en 5 divisiones:

- Jugos y Concentrados de Frutas
- Pastas y purés de frutas
- Pulpas de frutas
- Frutas Deshidratadas
- Mermeladas y Dulce de frutas

GRÁFICO 1.1

PRODUCCION DE LAS INDUSTRIAS DEDICADAS A LAS CONSERVAS Y JUGOS DE FRUTAS (VOLUMEN) EN %



Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

Las Empresas industriales se concentran en un 44% a la fabricación de pastas y purés de frutas, en segundo lugar en un 32% están a los jugos y concentrados, como tercer lugar está la pulpa fruta procesada en un 20%, en cuarto lugar está el 3% de frutas deshidratadas, y en quinto 1% lo destina a las mermeladas o dulces que se los fabrica con frutas.

En el Ecuador se promueve a la industria de elaboración de estos productos, por este motivo se logró que muchas empresas prefieran dejar de exportar y comprar localmente, lo que se trata de buscar que las exportaciones superen a las importaciones y con ésto la balanza de pagos pueda ser favorable logrando mejorar los beneficios económicos.

1.14. MARCO LEGAL PARA LA EXPORTACIÓN DEL ARAZÁ

En el Ecuador hay algunos aspectos a considerar dentro del Marco Legal los que se exponen a continuación.

1.14.1. RELACIONADO CON LA CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

Todo lo referente a las exportaciones se localiza examinado en el Artículo 306 de la Constitución de la República del Ecuador 2008, por lo que indica:

Art. 306.- “El estado proveerá las exportaciones ambientales responsables, dirigiéndose a aquellas que creen plazas de empleo y den valor agregado, a las Pequeñas y Medianas empresas y al sector artesanal” (Constitución de la República del Ecuador)

1.15. PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR

(Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013) El cambio de la transformación de la matriz productiva está en la capacidad que posee cada población para transformar un producto de su estado natural en una manufactura

total llevada después de haber sufrido procesos, obteniendo como resultado un producto terminado listo para su comercialización.

Tener una estructura que se encamine al enfoque en el sector de la producción, el mismo que podrá generar: Inversión, Producción, innovación, invención y exportación de un producto, a la vez mejorando la imagen del país ante sus competencias internacionales, siendo elegido para realizar futuras negociaciones.

Es de vital importancia que la producción rural esté organizada, un orden que va a intervenir en el objetivo del cambio de la matriz productiva, con ésto se aprovechar la materia prima y luego poder utilizarla a la industrialización; y realizar la exportación con los altos estándares de calidad que exige el mercado internacional eso permite que los productos sean tomados en las vitrinas de los otros países y que elijan la marca ecuatoriana para los consumidores que quieran satisfacer las necesidades que ofrezca el producto.

Es necesario alcanzar un alto nivel, esto mezclado con los conocimientos, talento humano, tecnología, innovación e inversión permite establecer un modelo de crecimiento a corto, mediano y largo plazo, por medio de la realización de una sistematización de las actividades económicas que se puedan efectuar en el Ecuador, usar mucho el emprendimiento para obtener los resultados deseados al momento de proveer nuestros productos a los mercados más exigentes.

1.16. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN

(Asamblea Nacional , 2010) “El artículo 4 del Código orgánico de la producción, comercio e inversión expone la necesidad e impulso que genera el cambio de la matriz productiva”.

El proyecto además se basa en el art 50. De la exportación definitiva, Art. 61 De acceso a la tierra y su fomento integral, y Art. 69 Priorización territorial

Para avalar que estas acciones redunden en las mejoras productivas y el acceso a mercados, se realizarán por medio de:

- a) Incentivar mecanismos de comercialización alternativos para que, a la vez que se procura el mejoramiento de los ingresos de las familias campesinas productoras, se garantice el abastecimiento de los mercados locales y regionales
- b) Promover prácticas productivas que aseguren la conservación y manejo sustentable de la tierra, en especial de su capa fértil que prevenga degradación, en particular la provocada por la contaminación y la erosión.

Los propios actores de la economía popular y solidaria, de los micro, pequeñas y mediana empresas; y decidirá los mecanismos para promover la profundización del mercado de valores, para motivar el acceso de todos los actores de la producción e intentar la reducción de los importe de intermediación financiera.

1.17. LEY DE DESARROLLO AGRARIO

(Ministerio de Agricultura, 2004) “La presente ley tiene como principal tarea defender y definir cada área producción, supervivencia o explotación apoyada en la tierra.” Para efectuar el propósito del fomento, desarrollo y protección integral del sector agrario el mismo que tiene como objetivo garantizar la alimentación de los ecuatorianos y aumentar la exportación de sobrantes, en el espacio de un uso sustentable de los recursos naturales y del ecosistema.

Para el desarrollo de la ley de desarrollo agrario es necesario aplicar las políticas agrarias como son: el fomento, desarrollo y protección del sector agrario.

- a) Realización de capacitaciones integrales al indígena, al montubio, al afro-ecuatoriano y al campesino en general, aumentar su grado de conocimiento en materia referente a las aplicaciones de los artilugios de los ciclos de preparación

de suelo, siembra, cosecha, comercialización, procesamiento y el fin, de la utilización al máximo de los recurso agrícolas.

1.18. LEY DE CENTROS AGRÍCOLAS, CÁMARAS DE AGRICULTURA Y ASOCIACIONES

Bajo sus artículos se exige al acatamiento por parte de los que están inmersos en las actividad adicionalmente, está encaminada en promover la espacio de centros agrícolas, cámaras de agricultura y asociaciones, para poder arrancar a los trabajadores agropecuarios dueños de predios rústicos que puedan formar y pertenecer a centro agrícolas en su pertinente parroquia o en el cantón de su capacidad y/o asociaciones de productores del principal producto que promuevan en su posesión, en la cual consiguen solicitar soporte, u obtener los favores que ellos ofrezcan.

Dentro de la ley se encuadra el derecho que poseen los propietarios de predios o terreno a ser explotados, para que mediante un contrato de arrendamiento se dé a otra persona dicho predio para que se realicen la actividad de cultivo, siembra, cosecha y transformación del producto primario a producto procesado. Las funciones a desarrollar en los centros agrícolas son:

- a) Constituir un resumen de las actividades lo cuales serán necesarios para ofrecer los servicios gremiales básicos a sus socios o acciones y la defensa de sus intereses.
- b) Fomentar las tareas agropecuarias, agro-industriales, de exportación y de comercialización de sus socios.
- c) Intentar, de los las formas, la estructura y explotación agropecuaria eficaz entre sus socios.
- d) Otorgar un documento de identificación a los miembros.

e) Implementar locales que se encuentren equipados con insumos, maquinarias y equipos agropecuarios para ayudar a sus afiliados.

1.19. LEY DE PRODUCTOS BÁSICOS AGRÍCOLAS PERECEDEROS (PACA)

De acuerdo a la ley, “todas las personas que compren o vendan más 2.000 libras de vegetales y frutas congelados o frescos en un día, tendrán la obligatoriedad de obtener la licencia PACA, ya sea productores, agentes, mayoristas, procesadores, transportistas, supermercados y compañías de servicios”. (PROEcuador)

1.20. LEY ORGÁNICA DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN Y PREVENCIÓN DEL FRAUDE

La ley está dirigida a la necesidad de incrementar la competitividad y productividad del país, impulsando la promoción del cambio de la matriz productiva y llevando un entorno económico favorable para el Ecuador.

Dentro de lo cual el estado proveerá de recurso para apoyar el sector agrícola e industrial, mediante la innovación, invención y transformación de un producto natural e un producto industrializado y de materia primas a un producto industrializado. Con ello el gobierno nacional y la administración tributaria pretenden recaudar los impuestos correspondientes a sector producción.

1.21. LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Es propio de la legislación ecuatoriana investigar, reglamentar y avalar la propiedad intelectual conseguida de acuerdo aprobación de la ley vigente, y las resoluciones de convenios internacionales y la comunidad andina que se encuentre vigente en el Ecuador.

“Dentro del proyecto de la propiedad intelectual se aplicará el literal i.- Cualquier otra creación intelectual que se destine a un uso agrícola, industrial o comercial”.
(INSTITUTO ECUATORIANO DE PROPIEDAD INTELECTUAL)

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACION

El propósito de la investigación es establecer los parámetros que ayuden a despejar las interrogantes a investigar, la investigación tendrá un enfoque cualitativo, con un diseño no experimental transversal, por lo que se obtienen las respuestas de los productores de la provincia de los Ríos y de los consumidores en Estados Unidos (California).

La investigación a realizar es de carácter exploratoria, se empleará las encuestas, tomando dicha información para cuantificarla para obtener una clara imagen de la hipótesis. Se identifica el escenario donde se toma las encuestas tabulándolas para obtener las variables.

El método a usarse es el deductivo, la información que se pretende obtener permite determinar si el sector cuenta con todas las características para satisfacer la demanda del arazá para su comercialización

Existen otros métodos lo cuales se toma en consideraron como los bibliográficos y analítico éstos permiten obtener información de los textos que será de gran utilidad formando una base muy útil para la presente investigación.

2.2. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

2.2.1. TÉCNICA E INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Tomando en cuenta que el producto es de consumo se procederá a realizar las encuestas, el contenido de las mismas está direccionado al sector donde se va a adquirir el producto y al país de destino recopilando la mayor cantidad de datos de tal forma que sea posible tener una correcta imagen estadística del producto para la compra y la comercialización, se pretende contabilizar los datos y obtener la información que ayude a corroborar la información establecida.

2.2.1.1. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para establecer la muestra vamos se utilizó 1 fórmula que permitió obtener la población deseada a encuestar.

Como referencia para el presente análisis se tomó de población a los productores de Los Ríos en sector de Quevedo; Se contactó a la asociación de productores de ciclo corto (APROCICO). Se tomó una muestra probabilística aleatoria simple, en la zona de los productores que están agremiados y se suman un total de 70 + 7 centros de acopio.

Como referencia para el segundo dato estadístico, se toma los datos de un estado de California donde está ubicado el comprador específicamente en San Diego – Falbrook con una población de 29100 habitantes de los cuales el 50% son varones, considerando que la familia promedio se compone de 5 personas se tiene una población de 5820 para establecer la muestra de la encuesta se tomara la Fórmula:

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

Dónde:

n: tamaño de la muestra.

N: tamaño de la población = 70

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

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

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

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

$$n = \frac{(70)(0,5)(0,5)}{\frac{(70-1)(0,05)^2}{(1,96)^2} + (0,5)(0,5)}$$

$$n = 59$$

Dónde:

n: tamaño de la muestra.

N: tamaño de la población = 5820

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

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

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

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

$$n = \frac{(5820)(0,5)(0,5)}{\frac{(5820-1)(0,05)^2}{(1,96)^2} + (0,5)(0,5)}$$

$$n = 360$$

2.3. DESARROLLO DE LA ENCUESTAS

2.3.1. ENCUESTAS REALIZADAS A LOS PRODUCTORES DEL CANTÓN QUEVEDO

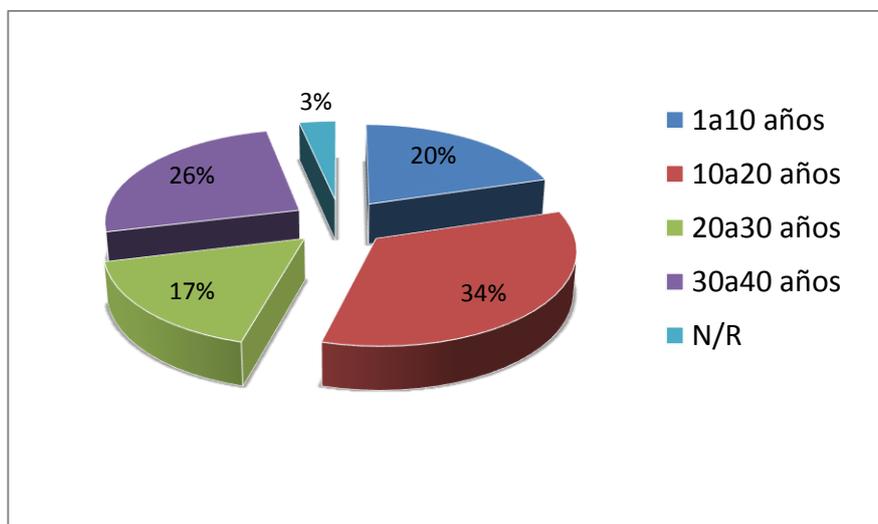
VER EL ANEXO 2. ENCUESTAS

1. ¿DESDE CUÁNDO ESTÁN AGREMIADOS EN APROCICO?

Objetivo: Definir si la población de agricultores agremiados y el encuestado tienen tiempo en la entidad.

GRÁFICO 2.1

TIEMPO EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES



Fuente y elaboración: La Autora

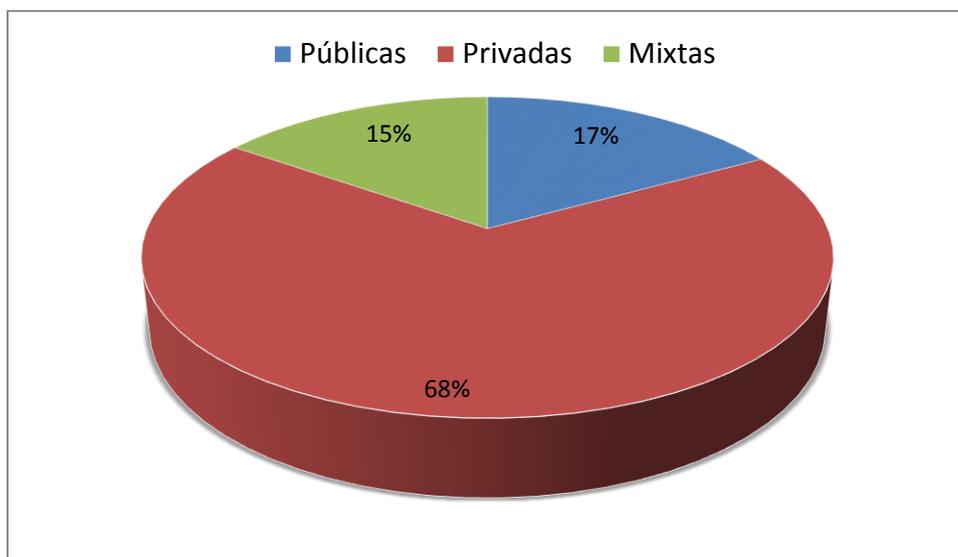
Dentro del gráfico se puede observar, que de 59 encuestas que se realizaron, el 34% de los agremiados en el cantón de Quevedo tiene 10 a 20 años en la asociación de agricultores en el cantón, pero cabe mencionar que el 3% de los encuestados no contestó la pregunta.

2. ¿CUENTA CON EL SOPORTE DE ALGUNA EMPRESA (PÚBLICA O PRIVADA) PARA EL AVANCE DE SU PRODUCCIÓN?

Objetivo: Constatar que los productores de la parroquia tengan ayuda de alguna entidad ya sea pública o privada, para el desarrollo las actividades productivas.

GRÁFICO 2.2

SOPORTE DE ALGUNA EMPRESA



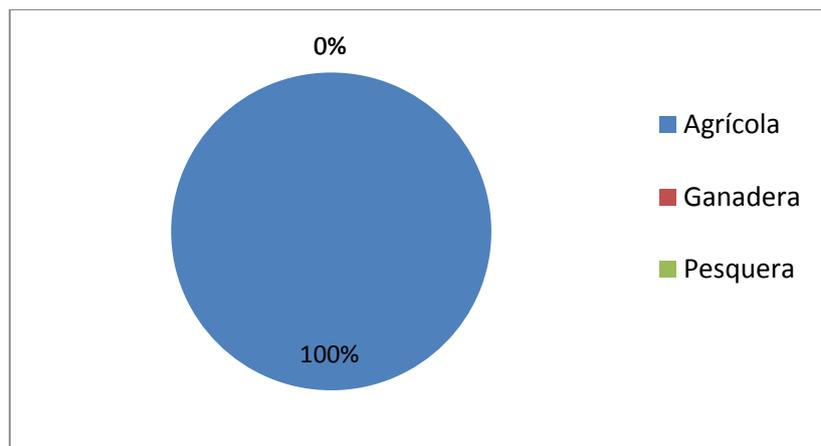
Fuente y elaboración: La Autora

La encuesta determinó que el 68% de los encuestados cuenta con el apoyo de entidades privadas como bancos u organizaciones no gubernamentales y de organizaciones gubernamentales para el desarrollo de su producción en el cantón. Un 27% posee ayuda privada por medio de asociaciones y un 15% mixtas.

3. ¿SE DEDICA A OTRO TIPO DE ACTIVIDAD DE PRODUCCIÓN ADEMÁS DE LA AGRÍCOLA?

Objetivo: Especificar las actividades de principal de producción de los asociados de Quevedo.

GRÁFICO 2.3
ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN



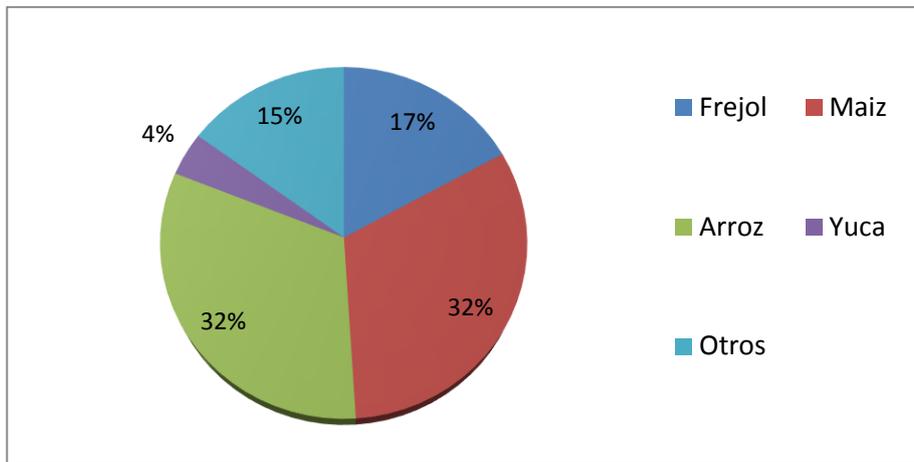
Fuente y elaboración: La Autora

Los datos obtenidos en la encuesta, arrojaron que el 100% de la población se dedica a las actividades agrícolas aunque manifiestan que si les gustaría intentar desarrollar otras actividades para su desarrollo.

4. ¿QUÉ OTRAS SIEMBRAS REALIZA LA ASOCIACIÓN?

Objetivo: Determinar qué siembras realiza la asociación para su consumo y/o comercialización.

GRÁFICO 2.4
SIEMBRAS QUE REALIZA LA ASOCIACION



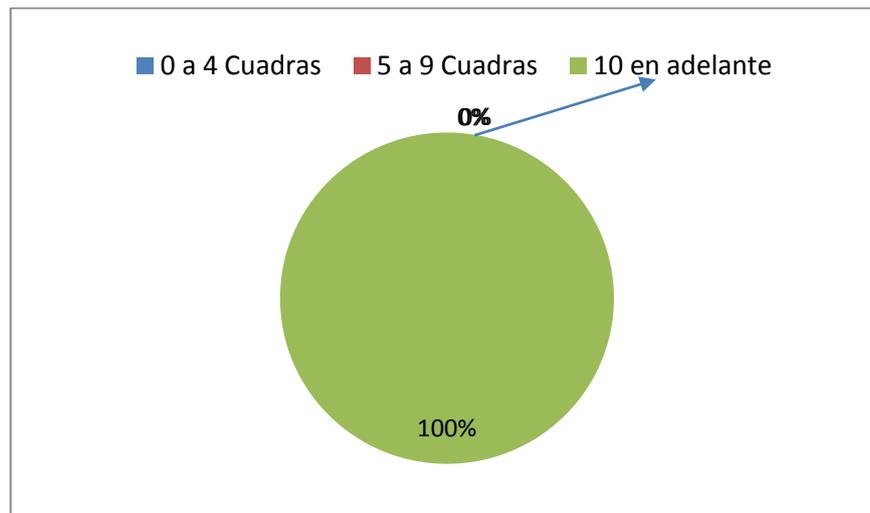
Fuente y elaboración: La Autora

Los datos recogidos a través de las encuestas muestran que la mayor parte de la población se dedica a la siembra y cosecha de arroz y maíz que está siendo representada por el 66%, seguido del 34% que hace referencia a otros productos.

5. ¿CUÁNTAS HECTÁREAS USTED POSEE?

Objetivo: Saber las áreas que poseen los productores agremiados.

GRÁFICO 2.5
NÚMERO DE HECTÁREAS



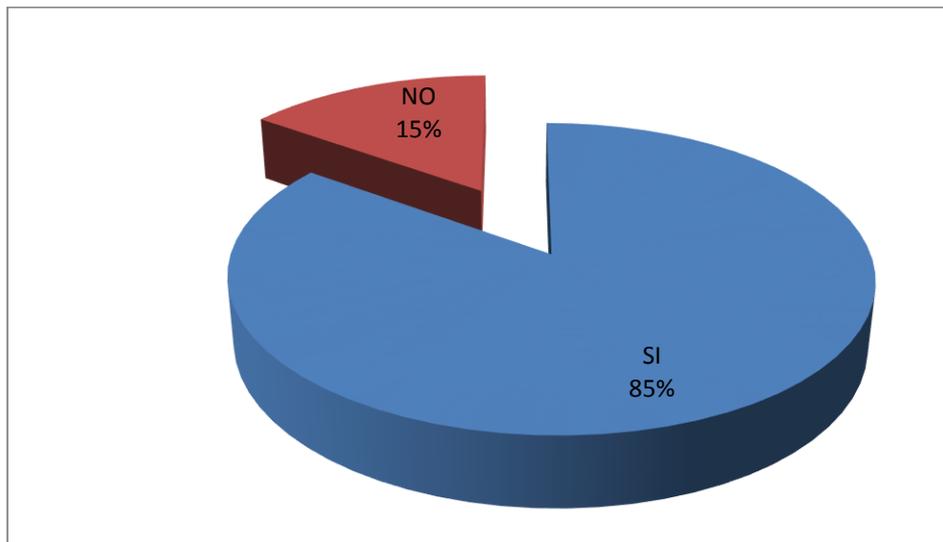
Fuente y elaboración: La Autora

De acuerdo a los datos recolectados y comparados, se puede dar a conocer que el 100% de la población agremiada cuenta con más de 10 cuadras para la producción de los productos de ciclo corto

6. ¿USTED TIENE CONOCIMIENTO DEL FRUTO ARAZÁ?

Objetivo: Dar a conocer el fruto arazá y sus propiedades a toda la población.

GRÁFICO 2.6
CONOCIMIENTO DEL FRUTO ARAZÁ



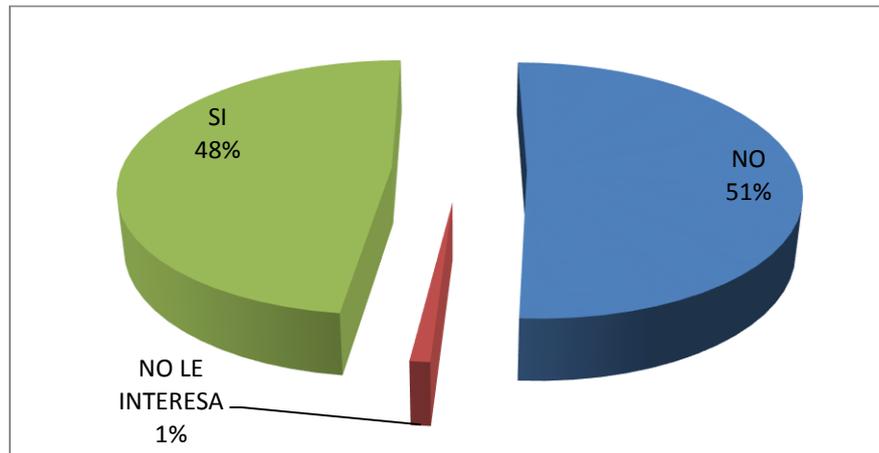
Fuente y elaboración: La Autora

De acuerdo a la muestra tomada, el 85% de la población indicó que si conoce el fruto de arazá dado que es un producto que utilizaban sus familiares, la opción siempre con un 15% indica que no lo conocen.

7. ¿HA REALIZADO ALGUNA LA SIEMBRA DEL ARAZÁ?

Objetivo: Conocer si han producido alguna vez el fruto arazá.

GRÁFICO 2.7
PRODUCCIÓN DE ARAZA



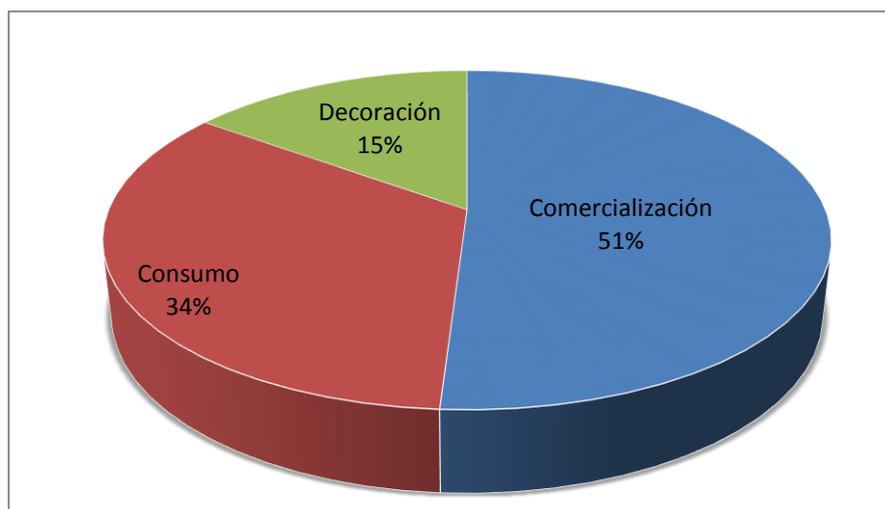
Fuente y elaboración: La Autora

El 48% de los encuestados indicó que ha realizado la siembra del fruto del arazá, y el 51% dieron a conocer que no han efectuado la labor de siembra y cosecha de dicho fruto, mientras la opción de aquellos que no contestaron tiene un 1%.

8. ¿CUÁL DE ESTAS CATEGORÍAS SE HA DESTINADO LA PRODUCCIÓN DE ARAZÁ?

Objetivo: Saber el tipo de producción que se dedica la fruta del arazá en la parroquia Quevedo.

GRÁFICO 2.8
DESTINO DE PRODUCCION DE ARAZÁ



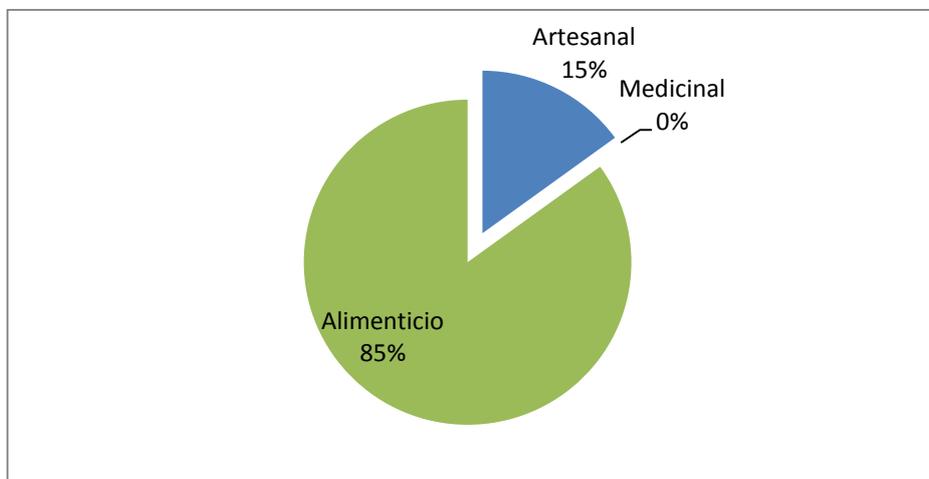
Fuente y elaboración: La Autora

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta, el 51% de los encuestados indicó que el fruto del arazá es comercializado localmente y varias provincias.

9. ¿QUÉ USO LE DA AL FRUTO ARAZÁ?

Objetivo: Determinar el uso del fruto del arazá.

GRÁFICO 2.9
UTILIDAD DEL FRUTO ARAZÁ



Fuente y elaboración: La Autora

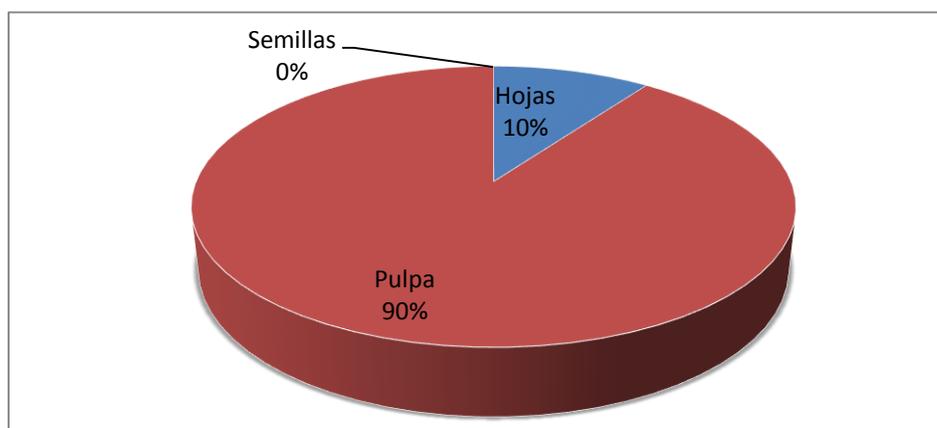
Según los datos recolectados el 85% del fruto de arazá es comercializado, lo utilizan para el consumo, por otro lado el 15% del fruto es utilizado como materia prima para perfumes y aromatizantes.

10. ¿CUÁL ES LA PARTE BENEFICIOSA DEL FRUTO (ARAZÁ)?

Objetivo: Determinar que parte del fruto se utiliza para su comercialización.

GRÁFICO 2.10

PARTE BENEFICIABLE DEL FRUTO



Elaboración: La Autora

La pulpa es la parte que se utiliza para la realización de mermeladas, conservas que son comercializadas.

2.3.2. ENCUESTAS REALIZADAS A LOS CONSUMIDORES EN CALIFORNIA.

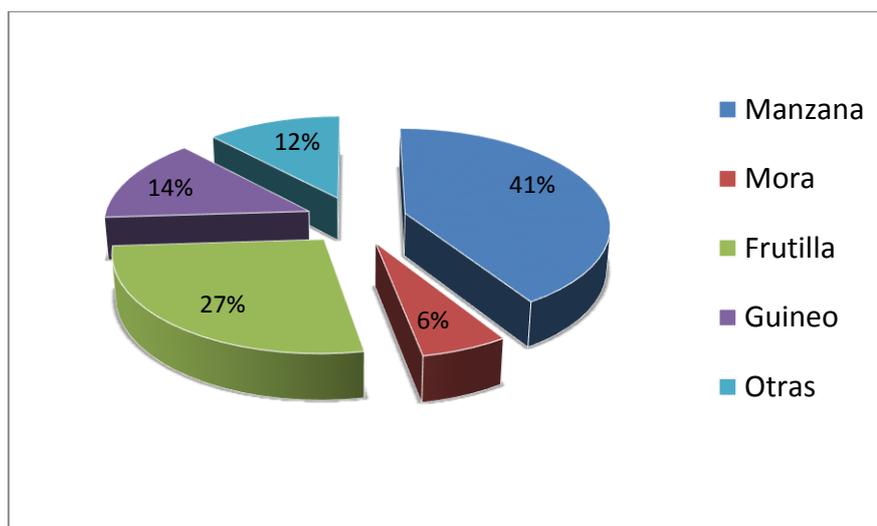
VER EL ANEXO 3. ENCUESTAS

1. ¿CUÁLES DE LAS SIGUIENTES FRUTAS CONSUME REGULARMENTE?

Seleccione las opciones que considere apropiadas.

Objetivo: Definir si la población de consumidores tiene afinidad por los productos no tradicionales.

GRÁFICO 2.11
TIPOS DE FRUTAS QUE MÁS CONSUME



Fuente y elaboración: La Autora

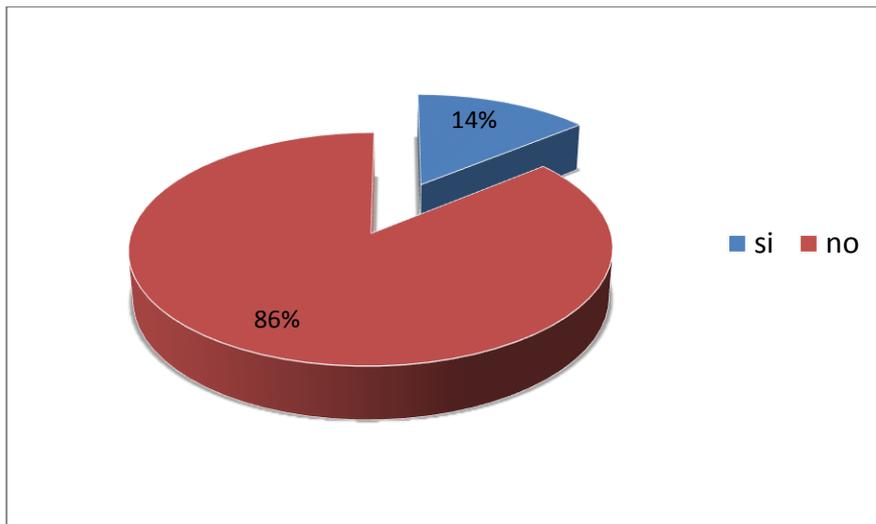
De los datos obtenidos se puede establecer que una parte de la población consume Manzana con un 41% el 27% manifiesta que consume más frutilla y sólo un 14% consume guineo y un 12% otro tipo de fruta.

2. ¿CONOCE USTED LAS PROPIEDADES NUTRITIVAS DEL FRUTO ARAZÁ?

Objetivo: Definir si la población de consumidores conoce este producto.

GRÁFICO 2.12

PROPIEDADES DEL ARAZÁ



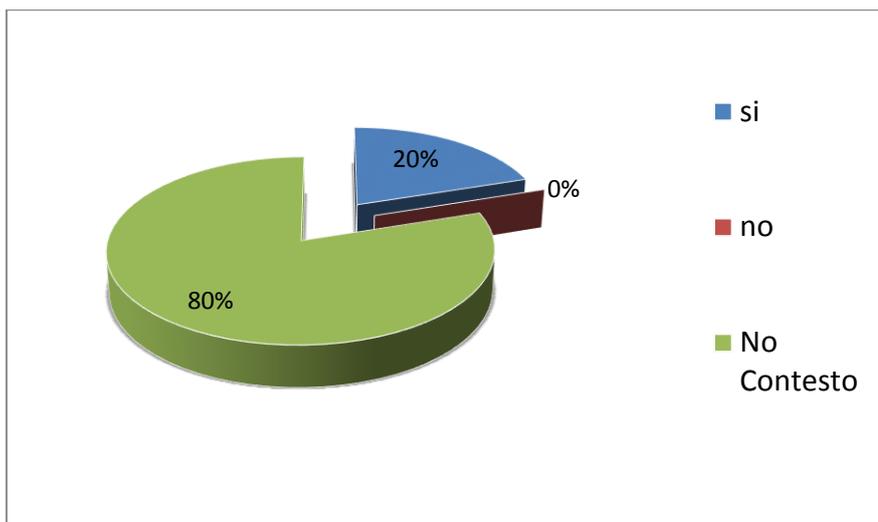
Fuente y elaboración: La Autora

De los datos obtenidos es posible establecer que una parte de la población conoce del arazá con un 14%, el 86% manifiesta que conoce esta fruta.

3. ¿USTED SABÍA QUE EL ECUADOR TIENE DIVERSIDAD DE FRUTAS INCLUYENDO EL ARAZÁ?

Objetivo: Definir si la población consumiría otra pulpa del Ecuador.

GRÁFICO 2.13 CONOCIMIENTO DE LA FRUTA



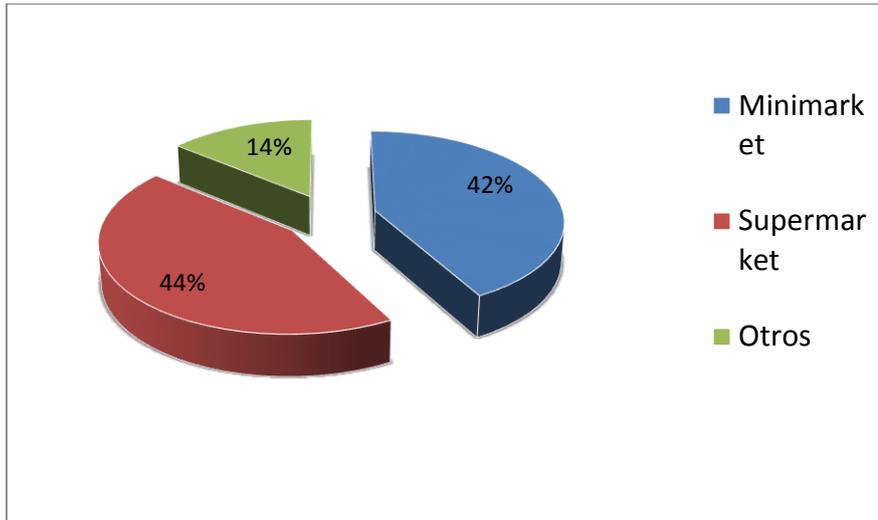
Fuente y elaboración: La Autora

De los datos obtenidos es posible establecer que una parte de la población conoce la variedad de frutas con un 20%, mientras que el 80% manifiesta que no conoce la diversidad, por lo cual no puede responder.

4. ¿EN QUÉ LUGAR ADQUIERE CON MAYOR FRECUENCIA LA PULPA DE FRUTA?

Objetivo: Definir dónde la población compra la pulpa.

GRÁFICO 2.14 LUGAR EN EL QUE ADQUIERE LA PULPA



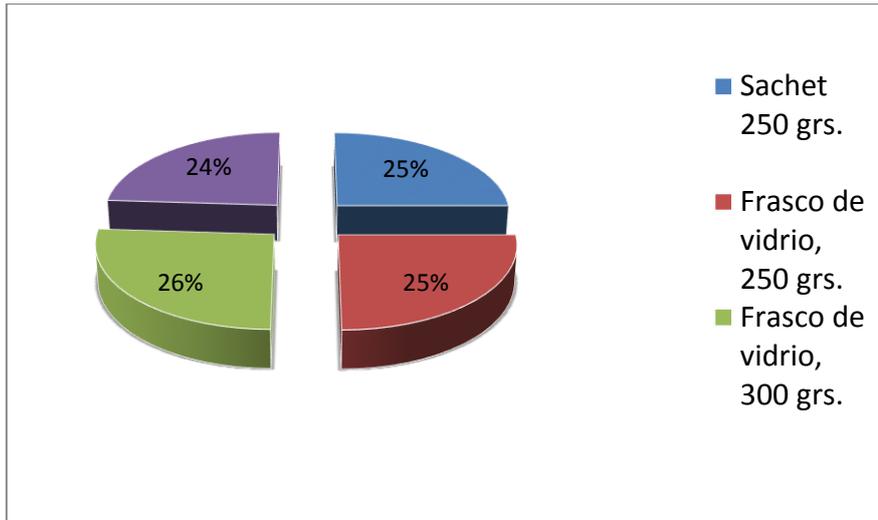
Fuente y elaboración: La Autora

De los datos obtenidos se puede establecer que una parte de la población adquiere el producto en el Minimarket 42%, mientras que el 44% manifiesta que la compra en el Supermarket, el 14% la compra en lugares cercanos a sus casas.

5. ¿QUÉ TIPO DE PRESENTACIÓN PREFIERE PARA EL CONSUMO DE LA PULPA?

Objetivo: Definir en donde la población compra la pulpa y en qué presentación la adquiere.

GRÁFICO 2.15
TIPOS DE PRESENTACIÓN DE FRUTA QUE MÁS CONSUME



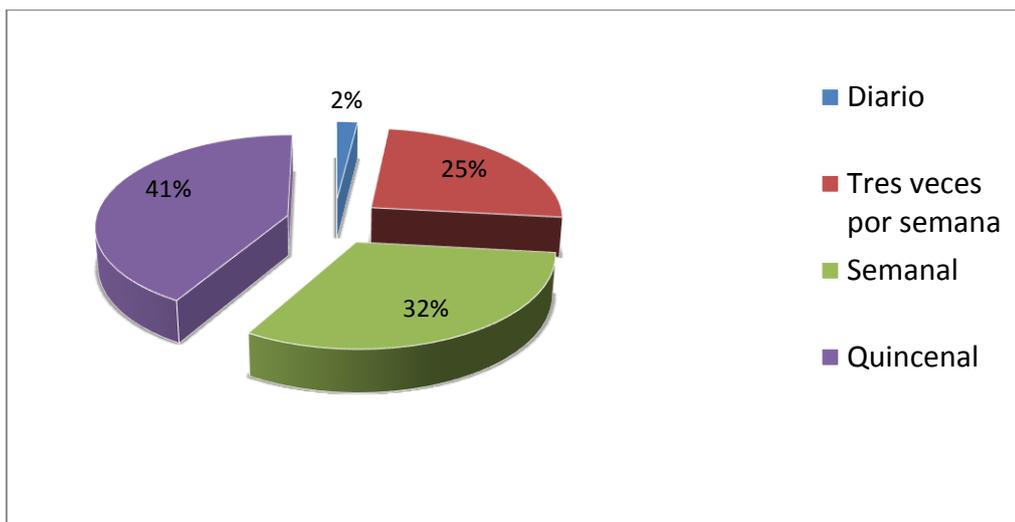
Fuente y elaboración: La Autora

De los datos obtenidos se puede establecer que la población compra casi todas las presentaciones sin tener una tendencia por una determinada unidad de medida.

6. ¿CON QUÉ FRECUENCIA CONSUME PULPA DE FRUTAS?

Objetivo: Definir la población que compra pulpa de frutas y con qué frecuencia lo hace.

GRÁFICO 2.16
FRECUENCIA DE CONSUMO DE PULPA DE FRUTAS



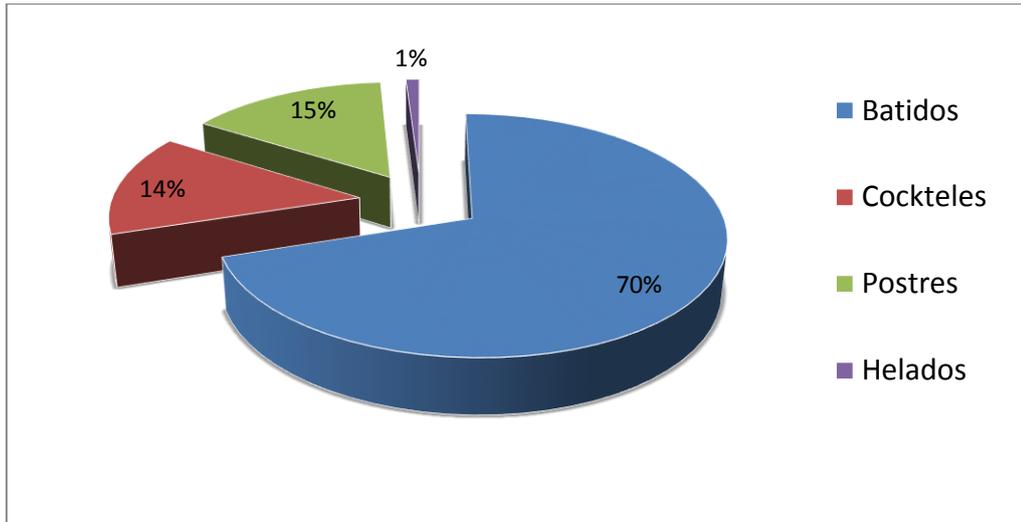
Fuente y elaboración: La Autora

De los datos obtenidos se puede establecer que la población consume más la pulpa de manera quincenal y en un 32% semanalmente.

7. ¿QUÉ OTROS USOS USTED LE DA A LA PULPA DE FRUTA?

Objetivo: Definir la cantidad de la población que usa el producto.

GRÁFICO 2.17
USO DE LA PULPA



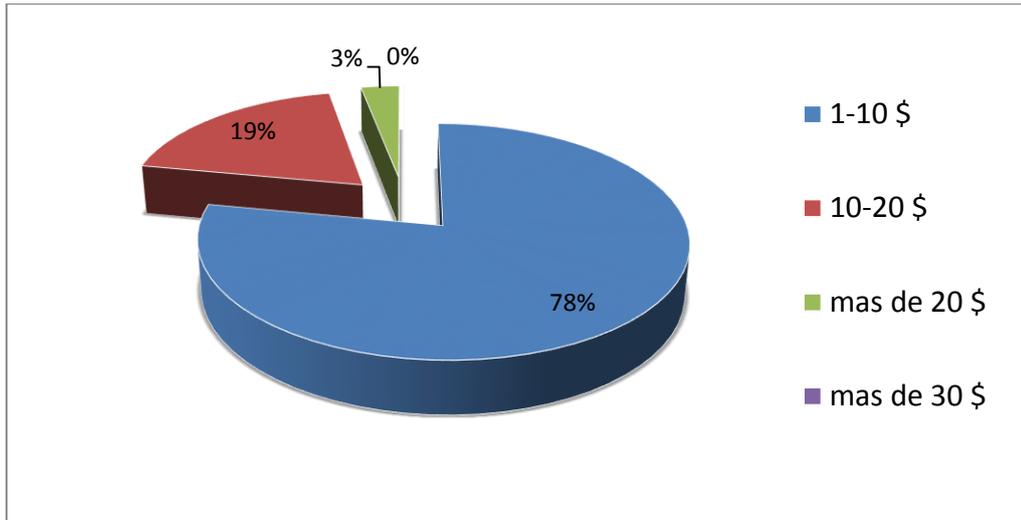
Fuente y elaboración: La Autora

De los datos obtenidos se puede establecer que de la población el 70% consume más la pulpa en batidos, entre el 14 y 15 % lo usan en cockteles y postres y sólo un 1% lo usa para helados.

8. ¿CUÁNTO PAGA POR LA PULPA ACTUALMENTE?

Objetivo: Definir el precio de venta de la pulpa de arazá tomando en cuenta el precio promedio.

GRÁFICO 2.18
PRECIO DE LA PULPA



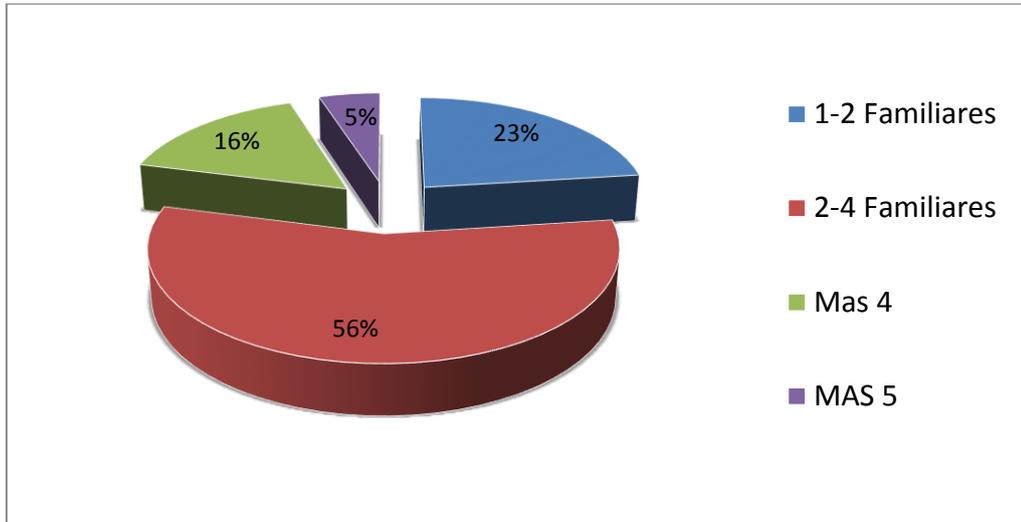
Fuente y elaboración: La Autora

De los datos obtenidos se puede establecer que el precio de pulpa de azar  debe estar entre 1-10 dólares.

9.  QU  CANTIDAD DE FAMILIARES CONSUMEN LA PULPA?

Objetivo: Definir la cantidad de población que consume la pulpa.

GRÁFICO 2.19
CANTIDAD DE FAMILIAS QUE CONSUMEN PULPA



Fuente y elaboración: La Autora

De los datos obtenidos se puede establecer que la familia promedio está entre 2-4 personas las cuales consumen la pulpa.

10. ¿ESTARÍA DISPUESTO A PROBAR Y COMPRAR UNA PULPA DE ARAZÁ DE CALIDAD?

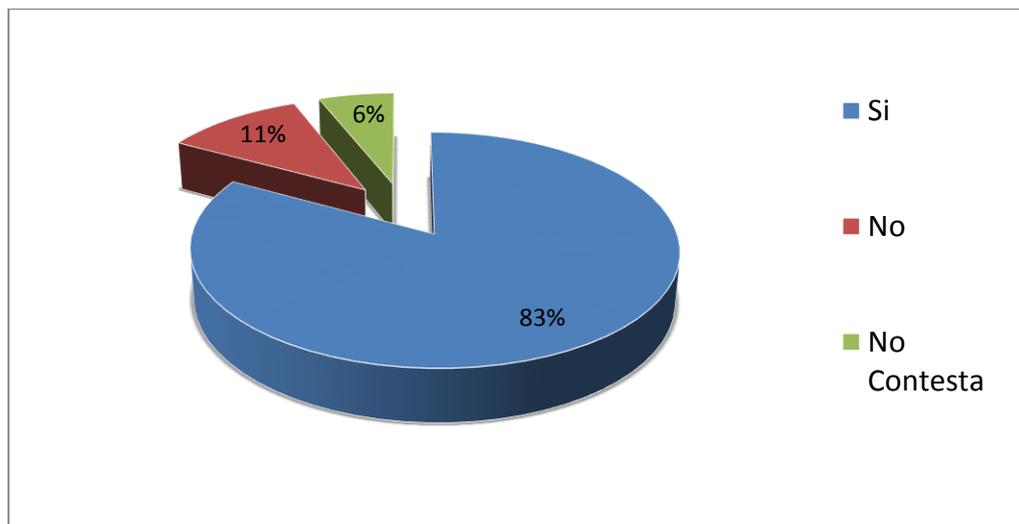
Objetivo: Definir la población que estaría dispuesta a comprar este producto proveniente del Ecuador.

TABLA 2.1
ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO FRENTE AL CONSUMIDOR

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Si	300	83%
No	40	11%
No contesta	20	6%

Fuente y elaboración: La Autora

GRÁFICO 2.20
ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO FRENTE AL CONSUMIDOR



Fuente y elaboración: La Autora

De los datos obtenidos se puede establecer que de la población el 83% estaría dispuesto a consumir la pulpa de azarú.

2.4. RESULTADO DE LAS ENCUESTAS.

2.4.1. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS PRODUCTORES DE QUEVEDO

El resultado de la encuesta realizada a los productores de Quevedo para la producción de arazá en el país se basa en el siguiente estudio:

- Encuesta realizada de manera aleatoria a los productores asociados a APROCICO del Cantón de Quevedo.

Se consideró para la encuesta el cantón Quevedo de la provincia de los Ríos por ser una de las zonas donde se encuentra la producción de arazá. Es de mucha importancia conocer todos los problemas que se le pueden presentar al momento de su producción y el tipo de ayuda que tienen los productores asociados por parte del gobierno o de la empresa privada, con ésto se determina cómo se financian y capacitan para que esta población produzca sus tierras.

2.4.2. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DE LOS CONSUMIDORES EN CALIFORNIA.

De los resultados de la encuesta realizada a los consumidores en California están los siguientes resultados:

- Encuesta realizada de manera aleatoria a los consumidores en California.

El enfoque que se busca para determinar la aceptación del producto está dado dentro de las preguntas logrando determinar que la población encuestada presenta una gran aceptación por las pulpas y también invierten en su consumo, gran parte de la población manifiesta que le agradaría consumir un producto de calidad proveniente del Ecuador.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA Y VALIDACIÓN

3.1 INTRODUCCIÓN

El país desde algunos años está fortaleciendo las exportaciones por este motivo se ha encontrado en la fruta del arazá una excelente opción para seguir haciendo crecer la balanza de pagos en el Ecuador, en el presente estudio se tiene los parámetros necesarios para promover y comercializar este producto hacia el mercado de California-San Diego-Fallbrook dando lugar a la generación de empleo en el sector donde se encuentran radicados los proveedores, ofrecer un producto de una calidad, sabor y aroma excelente a un mercado que presenta un acogida favorable a las pulpas de frutas.

3.1.1 IMPLANTACIÓN DE UNA EXPORTADORA PARA ENVIAR EL ARAZÁ AL EXTERIOR.

Es necesario implantar una exportadora para comercializar este producto en el exterior la misma que estará compuesta por accionistas ecuatorianos, también es un requisito ya que los cupos que se solicita para los envíos están regulados por los diversos organismos de control, por lo que se debe cumplir con todos los requisitos societarios y tributarios vigentes.

3.1.2 VISIÓN

Promover el fruto en el mercado internacional, planificar de una manera ordenada y sistemática el abastecimiento requerido, cumpliendo con los tiempos y presupuestos establecidos por gerencia de manera que sea posible satisfacer la demanda y proyectarse con una imagen sólida hacia los consumidores.

3.1.3 MISIÓN

Ser una empresa líder en la exportación de pulpa de arazá con una imagen emprendedora siempre enfocada a mantener las más altas expectativas, cuidar siempre que el producto tenga la mejor calidad para que los procesos de transformación y comercialización cumplan con todos los requisitos necesarios evitando cualquier retraso hasta llegar al punto de destino.

3.1.4 OBJETIVOS

- Aperturar una empresa dedicada a la compra, transformación y exportación de pulpa de arazá teniendo en cuenta las más altas expectativas, optimizar los recursos bajo un proceso de costeo eficiente que oriente a establecer los mejores precios para los consumidores.
- Dar a conocer la pulpa de arazá en el mercado del estado de California-San Diego-Fallbrook, sus bondades y valores nutritivos.
- Lograr una logística que permita su fácil trasportación y transformación.
- Determinar los posibles atrasos que puedan entorpecer la gestión de compra y comercialización con roteos de las diversas gestiones a realizarles.

3.2 UBICACIÓN DE LA PLANTA

Se debe considerar dos factores importantes al momento de determinar la ubicación del proyecto; se toma en cuenta la macrolocalización y la microlocalización para determinar la ubicación de la empresa:

Con estos dos factores se determina los siguientes factores

- Mano de Obra
- Materia Prima

- Logística
- Entorno de Vida
- Medio habiente
- Abastecimiento
- Servicios básicos

3.3 MICROLOCALIZACIÓN

Para el presente proyecto se determina que el sector 8 del Guayas – Guayaquil será el lugar donde se instalará la planta procesadora por motivos de logística. Se encuentra a dos horas de Quevedo y a media hora del puerto marítimo de Guayaquil, además de considerar que en esta área los costos de transporte y alquiler de terrenos son muy bajos.

3.4 MACROLOCALIZACIÓN

Determinar la mejor ubicación donde se instalará el proyecto es de gran importancia para lograr una apropiada logística por eso es necesario tomar los datos que proporciona la SENPLADES (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo), este organismo realiza las divisiones en zonas administrativas en este caso tenemos 9 zonas.

Con esta segregación, la planta se instalará en la zona 8 administrativa en el sector del Guayas - Guayaquil.

TABLA 3.1

DESCRIPCIÓN- ZONA 5: DESARROLLO DEL PROYECTO

PAÍS	Ecuador
PROVINCIA	Guayas
CANTÓN	Guayaquil

Fuente y elaboración: La autora

3.4.1 DATO SOCIAL REALACIONADO AL PROYECTO

Según los datos recolectados es posible determinar que los agricultores que producen el arazá no lo hacen sólo con un fin comercial, al contrario, buscan dar a conocer el fruto a nivel local e internacional, por lo que se puede decir que el presente proyecto pretende fortalecer la relación costo beneficio del cultivo ante la necesidad de abastecer la demanda del mercado.

El 48% de los encuestados manifiesta que han sembrado alguna vez el arazá, a través de la encuesta, se sabe que existe la experiencia para el cultivo por lo cual el proyecto busca reactivar e incentivar su producción, esto se traduce en mejorar los ingresos de los asociados.

El proceso de siembra se verá beneficiada de una manera favorable, en tanto que los productores busquen los medios tecnológicos y operativos que mejoren los tiempos y calidad del arazá.

3.4.2 ESPECTO AMBIENTAL

A través de los años la creciente demanda para obtener una mejor producción ha llevado a los agricultores a utilizar diversos químicos e insumos como fertilizantes, pesticidas, entre otros que han afectado la tierra por lo que es necesario un estudio de impacto ambiental para medir las consecuencias causadas por el uso de los mismos.

Es necesario estar conscientes que el cambio climatológico, la falta de lluvias y el uso indiscriminado de productos químicos ha llevado a que la tierra cambie y no mantenga los niveles adecuados para que los productos puedan darse con factibilidad esto es de gran impacto para el medio ambiente y la producción y calidad de la siembra del arazá.

En la actualidad estos impactos dan lugar a que los productos sufran en su desarrollo y calidad afectando gravemente a la sostenibilidad, también se tiene la pérdida de la biodiversidad, aumento de plagas y los químicos usados para

terminarlas, todo esto forma parte que se pierda el ambiente adecuado en los cultivos

La falta de preparación ante estos nuevos retos que afecta la agricultura hace necesario adoptar nuevos métodos y recursos para tratar de corregir los daños que sufre la producción y lograr que los cultivos se efectúen con todas las garantías para obtener una fruta con nutrientes, color y sabor aptos para su consumo.

3.4.3 DATOS DEL CLIMA Y SUELO EN QUEVEDO

Quevedo lugar donde está ubicada la asociación es de clima templado, al ser el arazá producto amazónico los niveles de clima tropical son los necesarios para su producción, ésto da un alto grado de confianza por el abastecimiento del producto para su transformación, en la investigación se determinó que los agricultores cuentan con las tierras necesarias para su producción y venta.

3.4.4 ESTRATEGIAS

- Aplicar un programa para la compra del arazá a los productores de la asociación considerando el tiempo y el ciclo productivo estimado, se espera que este detalle facilite información por cada uno de los productores que tienen proceso de siembra.
- Promover un programa de anticipos programados en el caso de los agricultores que estén sosteniendo problemas en las etapas de crecimiento o cosecha, los mismos que se descontarán al momento del pago.
- Una estrategia muy conocida es la creación de anuncios publicitarios que pueda atraer a los compradores del producto dando a conocer sus bondades y los diferentes usos de la pulpa para lo cual se creará una página donde se propagará la información por las redes sociales.

- Enviar muestras gratuitas a los compradores externos para su respectiva calificación.
- Cumplir con todos los pagos a los productores de manera que se cree una imagen seria y de confianza, ésto ayuda a que nuestros proveedores sientan seguridad en aportar con materia prima.

3.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

3.5.1 ESTRUCTURAL

GRÁFICO 3.1
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Fuente y Elaboración: La Autora

3.5.2 FUNCIONES DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN

3.5.2.1 BODEGA Y PRODUCCIÓN

- Prepara el proceso para recepción y despacho.
 - Vigila el progreso de la producción.
 - Se encarga de controlar los bienes de consumo de la empresa
 - Elabora y controla la logística de la carga.
 - Mezclar las cantidades necesarias según las fórmulas establecidas para el correcto proceso de elaboración.
 - Controla el proceso de mezcla, llenado y empaquetado del producto.
 - Controla que se siga paso a paso los parámetros sanitarios.
- **Bodega General**
- Se encarga de receiptar la mercadería para todo el proceso de producción.
 - Control, ingreso y despacho de todos los artículos de bodega.
 - Almacenamiento y distribución mediante órdenes de despacho.
 - Control de salida a los puntos de distribución.
 - Elabora la logística hasta los puntos de destino.

3.5.2.2 ÁREA DE CONTABILIDAD

- **Contabilidad**
- Elabora el plan mensual y anual para el correcto abastecimiento de las áreas de bodega y producción.
 - Emite órdenes de compra mediante un proceso de aprobaciones.
 - Cotiza precios para mejorar los costos.
 - Controla maestros de artículos.
 - Realiza los cierre de mes
 - Elabora las cotizaciones para la exportación.
 - Elaboración de la nómina

- Coordina con los diversos organismos de control en los permisos que se necesitan para enviar la mercadería
- Controla las partidas arancelarias
- Elabora órdenes para el registro de los costos portuarios.

3.6 ORGANISMOS DE CONTROL RELACIONADOS

3.6.1 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Organismo encargado de revisar y controlar a las empresas, el mismo que solicita informes anuales para el pago de las contribuciones Societarias

3.6.2 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Organismo facultado en recolectar tributos a las ganancias, controla y solicita información pertinente a los movimientos de manera mensual y anual.

3.6.3 (MAGAP) MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA

Está diseñado para controlar la producción de los sectores a nivel nacional, entre sus funciones principales regula los organismos productivos, impulsando mediante el estímulo las acciones productivas las mismas que garantizan una seguridad a estos sectores.

3.6.4 (ARCSA) AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA

Entidad regulada por el Ministerio de Salud Pública que otorga los permisos sanitarios y Certificados de buenas prácticas para alimentos.

3.6.5 MUNICIPIO DE GUAYAQUIL

El Municipio de Guayaquil organismo encargado de otorgar los permisos de funcionamiento.

3.6.6 CUERPO DE BOMBEROS

Otorga los permisos para el correcto funcionamiento de la empresa cuando se cumplan los requisitos necesarios para la seguridad de las personas y del medio ambiente.

3.6.7 SENA (ADUANA DEL ECUADOR)

Esta institución está encargada de controlar el tránsito de las mercaderías, para mejorar las transacciones comerciales.

3.7 FABRICACIÓN DEL PRODUCTO.

- **Permisos para fabricar**

La sociedad que comercialice alimentos que requieran transformación, para distribuirlos a los consumidores debe solicitar los correspondientes registros sanitarios.

- **Solicitud Sanitaria:**

Las empresas deben acercarse a ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Certificado de Buenas Prácticas para Alimentos) para que puedan tramitar los permisos necesarios para el consumo.

Dentro de los requisitos se encuentran:

1. Enviar un formulario con los datos de la empresa.

2. Revisar que el producto cuente con todas los requisitos solicitados para el INEN.
3. Señalar la fórmula para la transformación del producto.
4. Descripción del producto.
5. Duración del consumo.
6. Detalle de componentes.
7. Uso de Marcas.
8. Permisos de Ministerio de Agricultura.

3.8 CLIENTES

3.8.1 SEGMENTO DE CLIENTES

En este segmento se indica el sector donde se destina el producto es decir la cantidad necesaria para mantener la demanda ya establecida.

3.8.2 DIVISIÓN DE CLIENTES

Es de gran importancia que se agrupen por segmentos a los participantes del producto, la finalidad principal es conocer las tendencias y las preferencias, la necesidad de este conocimiento se enfoca en clasificar los grupos por sus agrados, tipos, predilecciones o características iguales.

Cuando se tiene este conocimiento se puede planificar la mejor táctica para llegar a los consumidores, enfocarse al segmento más significativo del estudio con un producto que esté de acuerdo a sus necesidades y que sus características permitan tener un mercado permanente.

Se debe tener en consideración que a medida que las tendencias cambien hay que evolucionar en diseño siempre considerando al segmento que tenga más afinidad con nuestros productos:

- Actuales; este tipo de cliente es el que consume habitualmente los productos y su preferencias están bien definidas
- Potenciales; esta clase de cliente es al que le gusta las presentaciones diferentes y está dispuesto a consumir siempre que su gusto sea satisfecho.

3.8.3 DE LOS CLIENTES Y PROVEEDORES

Posee una definición muy clara y su objetivo es establecer puntos de vista primordiales los mismos que están dados en el abastecimiento y en la distribución, en el abastecimiento por la materia prima y en la distribución o ventas con una mira clara al abastecimiento Internacional:

- Obtención del arazá para su proceso
- Buscar un punto medio para equilibrar las necesidades tanto de los clientes como de los consumidores
- Un estudio preliminar hacia los productos ya enviados y su aceptación local y en mercado del estado de California-San Diego-Fallbrook.

3.9 PROCESO PRODUCTIVO

A continuación se detalla las materias primas, activos fijos e insumos necesarios para la elaboración de la pulpa.

- **DESPULPADORA**



Características:

- Acero inoxidable 304 en todas sus partes
- Permite que el desecho salga totalmente seco, (libre de pulpa).
- Sistema de aspas protegidas para impedir que parta la semilla.
- Dotada de dos tamices para cualquier tipo de fruta, incluyendo frutas de alta dificultad.
- Capacidad 250 KG/HORA

• **SELLADORA AL VACÍO DE CAMPANA**



Datos Técnicos:

- **Medidas máximas del sellado y vacío:** Ancho 54 ctms, Largo 57 ctms, altura 11ctms.
- **Longitud del sellado:** 4 barras de 48 ctms x 1 cm.
- **Producción aproximada:** 8 a 16 paquetes por minuto.
- **Potencia requerida:** 1.3 KW
- **Voltaje:** 110V
- **Bomba:** 20 m3
- **Peso:** 250 kilos
- **Tamaño total de la maquina:** 1.35x0,85x0,98 (mts) Totalmente de acero inoxidable

- **Cámara de frío**



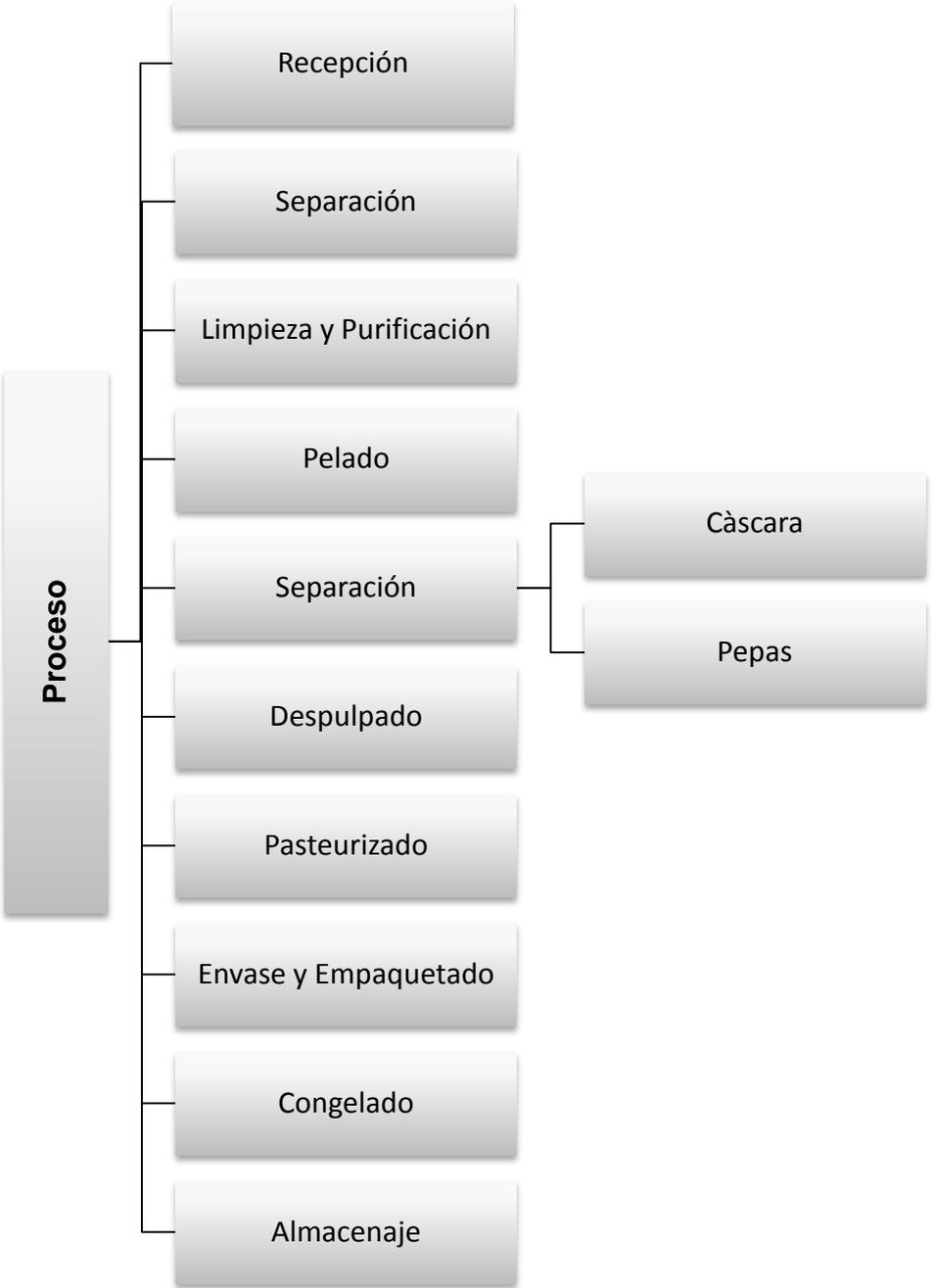
Característica de la cámara de frío:

- Producto: CÁMARA DE FRÍO INDUSTRIAL
- Áreas: 12 - 15- 25- 40- 80 metros cuadrados
- Tipo de maquinaria: Uso Industrial
- Vida Útil: 6 - 10 Años / equipos mecánicos
- Material Externo/Interno: Poliestireno 150 mm - Poliuretano 100 mm
- Dimensiones: ancho 2500mm; Fondo 1000mm y el alto de 850 mm

3.10 PROCESO DE TRASFORMACION DE LA FRUTA

3.10.1 FLUJO DEL PROCESO

GRÁFICO 3.2
FLUJO DEL PROCESO



Fuente y elaboración: La Autora

- RECEPCIÓN

La mercadería llega a la bodega principal donde se procede a realizar la orden de ingreso por el producto, el bodeguero tiene que pesarlo, verifica que los pesos sean los mismos que se detallan en el ingreso, una vez aprobada la inspección lo pone en contenedores para que pase al área de separación.

- SEPARACIÓN

En esta etapa primero de manera visual se revisa el fruto, para separar la mercadería que se encuentre en mal estado o si existe malezas o bichos pegados al fruto, se toma en cuenta la experiencia de los separadores, ellos determinan qué frutos deben de pasar a los procesos en el área de limpieza y purificación.

- LIMPIEZA Y PURIFICACIÓN.

Es necesario tener una presión de agua lo suficientemente fuerte para que el fruto está libre de impureza, luego de ésto se sumerge el producto en una mezcla de cloro con el fin de eliminar las bacterias que puedan afectar al consumidor, se vuelve a repetir el proceso de lavado con el agua para eliminar el cloro existente.

- ÁREA DE PELADO

El fruto tiene mucha similitud con el tomate por este motivo su proceso de pelado es muy similar, de manera cuidadosa se retira la cáscara hasta dejar sólo el producto.

- SEPARACIÓN DE LA FRUTA

En este proceso se separa la semilla, y se procede a volver a separar la cáscara que quedó en el proceso de pelado, se deposita en otro contenedor y se lo lleva a la máquina de despulpado

- DESPULPADO DE LA FRUTA

En este proceso de despulpado se procede a llevar la fruta pelada y sin semilla a la máquina que realiza el proceso de transformación del fruto a pulpa, dentro de

esta etapa se debe de adicionar los preservantes necesarios para que el producto conserve sus cualidades, color y aroma.

- PASTEURIZADO DE LA FRUTA

En esta etapa la pulpa ya obtenida entra a un proceso de pasteurizado mediante un sistema de calor por alrededor de algunos minutos, luego de esto ya está lista la pulpa.

- ENVASADO Y EMPAQUETADO

En esta etapa se traslada a un recipiente que tiene la medida solicitada por los clientes para luego ser llenado en fundas de polietileno, las características para este presente proyecto es de 1 kilo, dentro de las especificaciones debe aguantar la humedad y el calor, se procede al sellamiento de la funda para luego pasar al proceso de enfriamiento y congelado.

- CONGELAMIENTO

Una vez obtenido el producto terminado se traslada al módulo de enfriamiento en donde se lo deposita en un reservorio con agua natural para que enfríe el producto.

- ALMACENAMIENTO

Si el producto no tiene un destino en ese momento se conserva dentro del módulo de enfriamiento hasta que sea distribuido.

3.11 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

El presente proyecto es financiado mediante préstamo bancario el monto es de de \$48.341,81.

TABLA 3.2
RESUMEN DE INVERSIÓN

Detalle	Monto	%
Financiamiento	\$ 48.381,31	\$ 1,00
	\$ 48.381,31	\$ 1,00
Interés 9.5% anual		

Fuente y Elaboración: La Autora

3.11.1 TABLA DE PRÉSTAMO

Detalle de obligación Bancaria con un interés anual del 9.5%.

TABLA 3.3
TABLA DE PRÉSTAMO

	TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA					
	1 Año	2 Año	3 Año	4 Año	5 Año	Total
CANO DE DEUDA	\$ 9.676,26	\$ 9.676,26	\$ 9.676,26	\$ 9.676,26	\$ 9.676,26	\$ 48.381,31
INTERES	\$ 4.174,90	\$ 3.255,66	\$ 2.336,41	\$ 1.417,17	\$ 497,92	\$ 11.682,07

Fuente y Elaboración: La Autora

3.11.2 Costos Iniciales

Los activos iniciales corresponden a los desembolsos realizados al inicio del proyecto.

Para el proyecto se consideró un monto de \$13138,62 de dólares americanos para las adecuaciones iniciales de las instalaciones, las maquinarias, utensilios a usar, muebles de oficina, equipos tecnologías, gastos de constitución, costos de macas, y otros permisos que permitan realizar las activadas iniciales.

TABLA 3.4**TABLA DE ACTIVOS FIJOS**

Detalle	%	Anual valor	Costo de compra
Maquinaria y Equipo	10%	685,44	6.854,40
Utensilios y Accesorio	10%	98,43	984,30
Equipos de Computación	33%	1.278,27	3.835,20
Equipos de Oficina	10%	32,33	323,34
Muebles y Enseres	10%	114,14	1.141,38
TOTAL ACTIVOS FIJOS			13.138,62

Fuente y Elaboración: La Autora

Tabla 3.5**COSTOS INICIALES**

CONCEPTO COSTO	Valor
Gasto puesta en marcha	\$ 500,00
Gasto de organización	\$ 985,00
Gasto de patente	\$ 505,00
Capacitación al personal	\$ 500,00
Honorarios de abogado	\$ 600,00
Notario	\$ 200,00
Inscripción Registro m	\$ 60,00
Permiso de Sanidad	\$ 125,00
TOTAL	\$ 3.475,00

Fuente y Elaboración: La Autora

TABLA 3.6**COSTOS DE EXPORTACIÓN**

El costo por Embarque es el siguiente:	TOTAL
Transporte del contenedor hasta Puerto de Guayaquil	\$ 650,00
Contenedor de 20 pies	\$ 2.363,00
Costos Locales:	
Procesamiento b/l	\$ 30,00
Handling por contenedor	\$ 30,00
Sello y porteo por Contenedor	\$ 30,00
Arancel 0%	
Trámites aduaneros	\$ 70,00
VALOR TOTAL DE LA EXPORTACIÓN	\$ 3.173,00

Fuente y Elaboración: La Autora

TABLA 3.7**TABLA DE NÓMINA**

Nomina				Beneficios Sociales				
Operativa		Total		Anual	13avo	14avo	Vacaciones	T.B.S
Operadores de Maquina	450	2	900	10.800,00	900	354	450	1704
Bodega	400	1	400	4.800,00	400	354	200	954
				15.600,00	1.300,00	708,00	650,00	2.658,00
				Beneficios Sociales				
Administrativa				Anual	13avo	14avo	Vacaciones	T.B.S
Contador	500	1	500	6.000,00	500	354	250	1104
Administradora	500	1	500	6.000,00	500	354	250	1104
				12.000,00	1.000,00	708,00	500,00	2.208,00

Fuente y Elaboración: La Autora

3.11.3 BALANCE GENERAL.

EL balance general es un estado financiero que permite establecer las partidas que se tienen por cobrar y por pagar la diferencia entre estas se lo denomina capital de trabajo.

TABLA 3.8
BALANCE GENERAL

Balance General Proyectado

Balance General	1 año	2" año	3 año	4 año	5 año
Activos	\$ 67.410,37	\$ 87.169,10	\$ 108.485,08	\$ 131.386,77	\$ 155.903,44
Activo Corriente					
Caja Bancos	\$ 56.480,37	\$ 78.447,71	\$ 101.972,31	\$ 125.804,33	\$ 151.251,34
Cuentas por Cobrar					
Inventarios					
Activos fijos	\$ 13.138,62	\$ 13.138,62	\$ 13.138,62	\$ 13.138,62	\$ 13.138,62
Depreciación acumulada	\$ (2.208,61)	\$ (4.417,23)	\$ (6.625,84)	\$ (7.556,18)	\$ (8.486,53)
Pasivo Corriente					
Total Pasivo	\$ (38.705,05)	\$ (29.028,79)	\$ (19.352,52)	\$ (9.676,26)	\$ -
Cuentas por pagar Préstamos B	\$ (38.705,05)	\$ (29.028,79)	\$ (19.352,52)	\$ (9.676,26)	\$ -
Capital					
Capital social	\$ (800,00)	\$ (800,00)	\$ (800,00)	\$ (800,00)	\$ (800,00)
Pérdida o Utilidad	\$ (27.905,33)	\$ (57.340,31)	\$ (88.332,56)	\$ (120.910,51)	\$ (155.103,44)
Total	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente y Elaboración: La Autora

3.11.4 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El uso de información del estado de pérdidas y ganancias, permite ver sólo los ingresos y los gastos de la empresa, la utilidad generada corresponde si los ingresos son mayores, si es negativa el resultado contrario representa una pérdida la cual se tiene que tratar con mucho análisis.

En el presente estudio se presenta un resultado por los 5 primeros años por lo que tomó un crecimiento bastante conservador hacia el mercado y durante cada

año se demuestra que la empresa genera utilidad por tal motivo es un buen indicador para el negocio en marcha

TABLA 3.9

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (MILES DE DÓLARES)

ESTRUCTURA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 168.000,00	\$ 173.040,00	\$ 178.231,20	\$ 183.578,14	\$ 189.085,48
COSTOS	\$ 63.551,87	\$ 65.458,43	\$ 67.422,18	\$ 69.444,84	\$ 71.528,19
UTILIDAD NETA	\$ 104.448,13	\$ 107.581,57	\$ 110.809,02	\$ 114.133,29	\$ 117.557,29
GASTOS	\$ 58.183,74	\$ 59.929,26	\$ 61.727,13	\$ 63.578,95	\$ 65.486,32
MARGEN OPERACIONAL	\$ 46.264,39	\$ 47.652,32	\$ 49.081,89	\$ 50.554,34	\$ 52.070,97
GASTOS FINANCIEROS	\$ 4.174,90	\$ 3.255,66	\$ 2.336,41	\$ 1.417,17	\$ 497,92
UTILIDAD NETA	\$ 42.089,48	\$ 44.396,66	\$ 46.745,47	\$ 49.137,17	\$ 51.573,05
UTILIDADES TRABAJADOR 15%	6.313,42	6.659,50	7.011,82	7.370,58	7.735,96
UTILIDAD ANTES IMP.	35.776,06	37.737,16	39.733,65	41.766,60	43.837,09
IMPUESTO A LA RENTA 22%	7.870,73	8.302,18	8.741,40	9.188,65	9.644,16
Utilidad Neta	27.905,33	29.434,98	30.992,25	32.577,95	34.192,93

Fuente y Elaboración: La Autora

3.11.5 FLUJO

El presente instrumento financiero está diseñado para establecer los puntos de partida del efectivo e indicar dónde se está usando el mismo.

De una manera resumida presenta una estructura que permite al usuario tomar decisiones sobre el uso futuro del efectivo por lo que da una idea clara sobre si es factible realizar inversiones o volver a refinanciar la empresa.

TABLA 3.10

ESTADO DE FLUJO DE DINERO

Estado de Flujo de Efectivo						
ESTRUCTURA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1- INVERSIÓN-PROPIOS	\$ 48.381,31	\$ 216.381,31	\$ 229.520,37	\$ 256.678,91	\$ 285.550,44	\$ 314.889,81
FINANCIAMIENTO						
CRÉDITOS	\$ 48.381,31					
2. GANANCIA						
INGRESOS		\$ 168.000,00	\$ 173.040,00	\$ 178.231,20	\$ 183.578,14	\$ 189.085,48
SALDO ANTERIOR						
VALOR SALDO ANTERIOR			\$ 56.480,37	\$ 78.447,71	\$ 101.972,31	\$ 125.804,33
2 FLUJO POR USO	\$ 12.338,62	\$ 159.900,94	\$ 151.072,66	\$ 154.706,60	\$ 159.746,11	\$ 163.638,47
INVERSIÓN INICIAL	\$ 12.338,62					
COSTOS		\$ 63.551,87	\$ 65.458,43	\$ 67.422,18	\$ 69.444,84	\$ 71.528,19
GASTOS ADM,OPE Y VENTAS		\$ 58.183,74	\$ 59.929,26	\$ 61.727,13	\$ 63.578,95	\$ 65.486,32
Menos depreciación		\$ (2.208,61)	\$ (2.208,61)	\$ (2.208,61)	\$ (930,34)	\$ (930,34)
CRÉDITO						
GASTO DE INT		\$ 4.174,90	\$ 3.255,66	\$ 2.336,41	\$ 1.417,17	\$ 497,92
CANO DE DEUDA		\$ 9.676,26	\$ 9.676,26	\$ 9.676,26	\$ 9.676,26	\$ 9.676,26
UTILIDADES TRABAJADOR 15%		\$ 6.313,42	\$ 6.659,50	\$ 7.011,82	\$ 7.370,58	\$ 7.735,96
IMPUESTO A LA RENTA 22%		\$ 7.870,73	\$ 8.302,18	\$ 8.741,40	\$ 9.188,65	\$ 9.644,16
CAJA DISPONIBLE		\$ 56.480,37	\$ 78.447,71	\$ 101.972,31	\$ 125.804,33	\$ 151.251,34

Fuente y Elaboración: La Autora

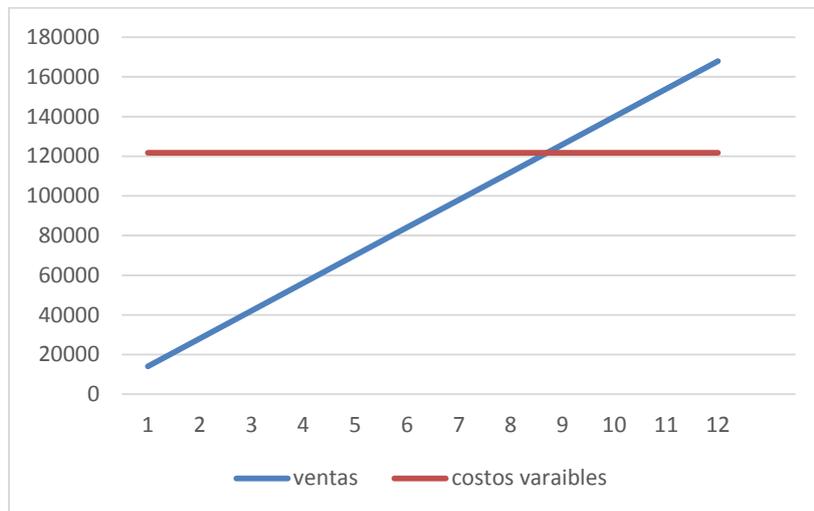
3.11.6 LÍMITE DE RENTABILIDAD

Este límite de rentabilidad o punto de equilibrio permite determinar cuándo la compañía ha logrado llegar a la razonabilidad de sus costos y determinar su rentabilidad.

En el gráfico presente y tomando como referencia del estado de pérdidas y ganancias, se dice que las ventas proyectadas para el primer año son de \$168.000 mientras que la suma de los costos fijos y variables dan un valor de \$121.735,61. Al momento que la línea llegue a este valor es posible considerar que la empresa cubre sus costos.

GRÁFICO 3.3

PUNTO DE EQUILIBRIO (EN MILES Y %)



P.E= \$121735,61

Fuente y Elaboración: La Autora

3.11.7 VALOR NETO ACTUAL Y TASA INTERNA DE RETORNO

Para obtener el primer indicador (VAN) es necesario utilizar el estado de resultado, en el cuadro se preparó un resumen de ingresos y gastos, la diferencia entre estos dos valores es la utilidad neta proyectada, en la actualidad ya tenemos fórmulas matemáticas desarrolladas en los utilitarios, estas permiten obtenerlos de una manera rápida y sencilla, se toma el valor de la deuda con un saldo negativo, luego el valor del interés de financiamiento y se procede a enlistar los flujos mensuales dando como resultado para este cálculo \$ 69.638,15 indicando que la inversión resultó positiva.

Para determinar el segundo indicador (TIR) es necesario tomar como referencia los mismos datos pero en este caso no se considera el porcentaje del interés, sólo se enumera el préstamo y los flujos dando como resultado de esta operación matemática del 55%, demostrando una tasa favorable.

TABLA 3.11**VAN Y TIR**

CÁLCULO DEL VAN Y LA TIR		
INGRESOS	GASTOS	UTILIDAD
\$ 168.000,00	140.094,67	27.905,33
\$ 168.000,00	143.605,02	24.394,98
\$ 168.000,00	147.238,95	20.761,05
\$ 168.000,00	151.000,19	16.999,81
\$ 168.000,00	154.892,55	13.107,45
MONTO DE PRÉSTAMO		(48.381,31)
UTILIDAD	AÑO 1	27.905,33
UTILIDAD	AÑO 2	24.394,98
UTILIDAD	AÑO 3	20.761,05
UTILIDAD	AÑO 4	16.999,81
UTILIDAD	AÑO 5	13.107,45
VAN		\$ 69.638,15
TIR		55%

Fuente y Elaboración: La Autora

CONCLUSIÓN

Una vez analizados todos los elementos que conforman se puede decir: que entre los principales retos que se presentan en el proyecto está mantener la relación con los productores de la asociación, llegar a obtener su confianza y seguridad que su inversión en cuanto a compra de la materia prima está asegurada, prestarles todas las seguridades necesarias y a su vez que ésto les permita concentrarse en tecnificarse en el cultivo del arazá.

Una de las principales motivaciones para los productores es mejorar su calidad de vida, saber que se está entrando en un nuevo segmento de negocio que los beneficiará tanto a la asociación como a la comunidad.

La aceptación de esta nueva propuesta como es la exportación del arazá en el mercado internacional, permite emprender este proyecto no sólo con la finalidad de generar ganancias, sino también aportar con el mejoramiento de la matriz productiva del país. Entre los principales retos es posicionarse en el mercado del estado de California-San Diego-Fallbrook con un producto de gran aroma, color y sabor, se sabe que las exportaciones no tradicionales están creciendo a nivel nacional y el gobierno en la actualidad representa un aliado muy importante para alcanzar las metas propuestas.

RECOMENDACIONES

Las instalaciones de los productores deben contar con todos los accesos necesarios para su trasportación, la ubicación de este centro tendrá que estar cerca de varios lugares donde se puede adquirir la fruta para evitar un posible desabastecimiento.

La estructura administrativa debe estar encargada de los procesos hasta que se fortalezca la empresa, es necesario que el área contable supervise los procesos de una manera periódica hasta que pueda reconocer los problemas que se les puedan presentar.

BIBLIOGRAFIA

- Agencia Nacional de Regulacion, C. y. (NOVIEMBRE de 2014). Recuperado el 30 de 12 de 2014, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/inscripcion-de-registro-sanitario-de-alimentos-procesados-fabricacion-nacional/>
- Agencia Nacional de Regulacion, C. y. (2014). ARCSA. Recuperado el 30 de 12 de 2014, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/certificado-de-buenas-practicas-para-alimentos/>
- ARCSA. (2014). Agencia Nacional de Regulacion, Control y Vigilancia Sanitaria. Recuperado el 30 de 12 de 2014, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>
- Asamblea Nacional . (2010). Còdigo Orgànico de la Producciòn e Inversion. Quito, Ecuador: digital.
- Calle, Z., Murgueitio Restrepo, E., & Mercedes, B. L. (s.f.). Ganadería y Ambiente. Obtenido de Centro para la Investigación en Sistemas Sostenibles de Producción Agropecuaria (CIPAV).
- Compañías, S. d. (s.f.). SUPERCIAS. Obtenido de <http://www.supercias.gob.ec/portal/>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Política Comercial. Quito.
- H. CONSEJO NACIONAL. (1999). LEY DE COMPAÑÍAS .
- HERNÁNDEZ, María Soledad; BARRERA, Jaime Alberto; CARRILLO, Marcela. Arazá: Origen y fisiología de conservación. Instituto Amazónico de Investigaciones Científicas " SINCHI", 2004.
https://books.google.com.ec/books?id=XUVoAwAAQBAJ&pg=PA66&lpg=PA66&dq=HERNANDEZ,+Mar%3%ADa+Soledad;+BARRERA,+Jaime+Alberto;+CARRILLO,+Marcela.Araz%C3%A1:+Origen+y+fisiolog%C3%ADa+de+conservaci%C3%B3n.+Instituto+Amaz%C3%B3nico+de+Investigaciones+Cient%C3%ADficas%22+SINCHI%22,+2004.&source=bl&ots=A6SLkFKcCs&sig=YDt5a8IzIKeNj3V_5aXY9TEmNAs&hl=es&sa=X&ved=0CB0Q6AEwAGoVChMIht7j18G4xwIVh6oeCh2EHA_e#v=onepage&q=HERNANDEZ%2C%20Mar%3%ADa%20Soledad%3B%20BARRERA%2C%20Jaime%20Alberto%3B%20CARRILLO%2C%20Marcela.Araz%C3%A1%3A%20Origen%20y%20fisiolog%C3%ADa%20de%20conservaci%C3%B3n.%20Instituto%20Amaz%C3%B3nico%20de%20Investigacione%20Cient%C3%ADficas%22%20SINCHI%22%2C%202004.&f=false
- INSTITUTO ECUATORIANO DE PROPIEDAD INTELECTUAL. (s.f.). INSTITUTO ECUATORIANO DE PROPIEDAD INTELECTUAL. Recuperado el 30 de Enero de 2015, de INSTITUTO ECUATORIANO DE PROPIEDAD INTELECTUAL:
<http://www.propiedadintelectual.gob.ec/formularios-2/>

- Ministerio de Agricultura, G. y. (2004). LEY DE DESARROLLO AGRARIO. Quito, Ecuador: Registro Oficial.
- PAZMIÑO, ÍTALO MARTILLO, GALO APOLO LOAYZA, AND ALEX DUQUE YEPEZ. "Fruta amazónica Arazá." Revista Caribeña de Ciencias Sociales 2014_09 (2014).
http://econpapers.repec.org/article/ervrccsrc/y_3a2014_3ai_3a2014_5f09_3a02.htm
- PROECUADOR. (s.f.). PROECUADOR. Recuperado el 30 de Enero de 2015, de PROECUADOR:
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/P-0113-MERMELADA-EUU-R0014.pdf>
- S.R.I. (2014). S.R.I. Obtenido de Registro Unico Contribuyente:
<http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). PLAN NACIONAL DE BUEN VIVIR 2013-2017. Quito, Ecuador: Versión digital, www.buenvivir.gob.ec.
- SENPLADES. (s.f.). Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. Obtenido de Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo: <http://www.planificacion.gob.ec/3-niveles-administrativos-de-planificacion/>
- SOLEDAD HERNÁNDEZ2Y3, María; FERNÁNDEZ-TRUJILLO, Juan PaBlo. Evaluación del comportamiento del fruto de arazá (*Eugenia stipitata* Mc Vaugh) en las operaciones de acondicionamiento húmedo poscosecha:
<http://www.soccolhort.com/revista/pdf/magazin/Vol1/vol.1no.2/Vol.1.No.2.Art.5.pdf>
- SWIFT, J. F.; PRENTICE, W. E. 1983. Native fruit species of the Ecuadorian Amazon: production, techniques and processing requirements. In: Lamberts, M.; Schaffer, B.; Jackson, L. K.; Knight Jr., R. J. (ed.). New fruits with potential for the american tropics. Homestead, Florida, U. S. A., American Society for Horticultural Science Tropical Region, v. 27, part A, p.95-100: http://www.otca.info/portal/admin/_upload/publicacoes/SPT-TCA-VEN-SN-araza.pdf

ANEXOS

ANEXO 1: CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN

Art 4. Literal a) “Transformar la matriz productiva, para que sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible”.

Art. 50.- Exportación definitiva.- Es el proceso que permite salida de un artículo para que sea enviado al exterior de manera definitiva, fuera del territorio aduanero o aduanero o de una zona especial de desarrollo económico.

Art. 61.- De acceso a la tierra y su fomento integral.- El estado, por medio de sus entidades gubernamentales oportunas, impulsará el fácil acceso a tierras para aquellas familias y comunidades campesinas que carecen, dando preferencia en los procesos de redistribución, por medio de mecanismos de titulación, cesión de tierras estatales, mediación para compra venta de tierras disponibles en el mercado, estudio, u otros mecanismos establecidos en la constitución y la ley.

Para garantizar que estas acciones redunden en las mejoras productivas y el acceso a mercados, se realizará la siguiente actividad:

- c) Incentivar mecanismos de comercialización alternativos para que, a la vez que se procura el mejoramiento de los ingresos de las familias campesinas productoras, se garantice el abastecimiento de los mercados locales y regionales
- d) Promover prácticas productivas que aseguren la conservación y manejo sustentable de la tierra, en especial de su capa fértil que prevenga degradación, en particular la provocada por la contaminación y la erosión.

Art. 62 Acceso a la banca pública.- El consejo sectorial de la política económica determinará y alertará el acceso de todos los sectores productivos al financiamiento de la banca pública; instituirá todos los lineamientos e incentivos para fortalecer la adición al sector privado.

Los propios actores de la economía popular y solidaria, de los micro, pequeñas y mediana empresas; y, decidirá los mecanismos para promover la profundización del mercado de valores, para motivar el acceso de todos los actores de la producción e intentar la reducción de los importe de intermediación financiera.

Art. 69.- Priorización territorial.- La evolución productiva busca dinamizar todos los territorios del país; no obstante, prevalecerá la inversión pública en progreso productivo de las áreas económicamente desalentadas teniendo como referencia los factores como: altos índices de desempleo, necesidades básicas insatisfechas, entre otros; los mecanismos que serán determinados conjuntamente con la secretaria nacional de planificación, el consejo sectorial de la producción y los gobiernos autónomos descentralizados”.

ANEXO 2: ENCUESTAS PARA EL GREMIO APROCICO ESTABLECIDO EN EL CANTÓN QUEVEDO DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS

Estimados (as) productores de la Asociación APROCICO, a fin de conocer la factibilidad para Exportar pulpa de ARAZA hacia el mercado Norteamericano siendo ustedes nuestro principal proveedor, establecido en el cantón Quevedo de la provincia de los Ríos, se está efectuando el presente cuestionario con el objetivo de calzar muchos puntos en concordancia al tema en referencia.

1. ¿DESDE CUANDO ESTAN AGRAMIADOS EN APROCICO?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	1-10	
b.	10-20	
c.	20-30	
d.	30-40	
e.	No le interesa	

2. ¿CUENTA CON EL SOPORTE DE ALGUNA EMPRESA (PÚBLICA O PRIVADA) PARA EL AVANCE DE SU PRODUCCIÓN?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Públicas	
b.	Privadas	
c.	Mixtas	

3. ¿SE DEDICA A OTRO TIPO DE ACTIVIDAD DE PRODUCCIÓN ADEMÁS DE LA AGRÍCOLA?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Sí	
b.	No	

4. ¿QUÉ OTRAS SIEMBRAS REALIZA LA ASOCIACIÓN?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Frejol	
b.	Maíz	
c.	Arroz	
d.	Yuca	
e.	Otros	

5. ¿CUANTAS HECTÁREAS USTED POSEE?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	10 en adelante	
b.	5 a 9 Cuadras	
c.	0 a 4 cuadras	

6. ¿USTED TIENE CONOCIMIENTO DEL FRUTO ARAZÁ?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Sì	
b.	No	

7. ¿HA REALIZADO ALGUNA LA SIEMBRA DEL ARAZÁ?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Sí	
b.	No	
c.	No le interesa	

8. ¿CUÁL DE ESTAS CATEGORÍAS HA DESTINADO LA PRODUCCIÓN DE ARAZÁ?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Comercialización	
b.	Consumo	
c.	Decoración	

9. ¿QUÉ USO LE DA AL FRUTO ARAZA?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Artesanal	
b.	Medicinal	
c.	Alimenticio	

10. ¿CUÁL ES LA PARTE BENEFICIOSA DEL FRUTO (ARAZÁ)?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Corteza	
b.	Pulpa	
c.	Semillas	

ANEXO 3: EN ENCUESTAS PARA EL CONSUMIDOR DE CALIFORNIA

Buenos días. Agradecemos su colaboración al brindarnos su tiempo para llenar esta encuesta.

Marque con una "X" la (s) opción (es) que mejor corresponda:

- 1. ¿CUÁLES DE LAS SIGUIENTES FRUTAS CONSUME REGULARMENTE?**

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Manzana	
b.	Mora	
c.	Frutilla	
d.	Guineo	
e.	Otras	

- 2. ¿CONOCE USTED LAS PROPIEDADES NUTRITIVAS DEL FRUTO ARAZÁ?**

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Si	
b.	No	

- 3. ¿USTED SABÍA QUE EL ECUADOR TIENE DIVERSIDAD DE FRUTAS INCLUYENDO EL ARAZÁ?**

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Si	
b.	No	
c.	No Contesto	

4. ¿EN QUÉ LUGAR ADQUIERE CON MAYOR FRECUENCIA LA PULPA DE FRUTA?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Minimarket	
b.	Supermarket	
c.	Otros	

5. ¿QUÉ TIPO DE PRESENTACIÓN PREFIERE PARA EL CONSUMO DE LA PULPA?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Sachet 250 grs.	
b.	Frasco de vidrio, 250 grs.	
c.	Frasco de vidrio, 300 grs.	
d.	Frasco de vidrio, 450 grs.	

6. ¿CON QUÉ FRECUENCIA CONSUME PULPA DE FRUTAS?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Diario	
b.	Tres veces por semana	
c.	Semanal	
d.	Quincenal	

7. ¿QUÉ OTROS USOS USTED LE DA A LA PULPA DE FRUTA?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Batidos	
b.	Cockteles	
c.	Postres	
d.	Helados	

8. ¿CUÁNTO PAGA POR LA PULPA ACTUALMENTE?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	1-10 Dólares	
b.	10-20 Dólares	
c.	Más de 20	
d.	Más de 30	

9. ¿QUÉ CANTIDAD DE FAMILIARES CONSUMEN LA PULPA?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	1-2 Familiares	
b.	2-4 Familiares	
c.	Más 4	
d.	Más 5	

10. ¿ESTARÍA DISPUESTO A PROBAR Y COMPRAR UNA PULPA DE ARAZA DE CALIDAD?

	CATEGORÍA	FRECUENCIA
a.	Si	
b.	No	
c.	No contesta	

ANEXO 4: CONSUMER´S SURVEY

Good morning. We thank your cooperation giving us your time to fill this survey.

Mark with an "X" the (s) best option:

1. WHICH OF THE FOLLOWING FRUITS EATEN REGULARLY?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	Apple	
b.	Blackberry	
c.	Strawberry	
d.	Guinean	
e.	Other	

2. DO YOU KNOW THE NUTRITIONAL PROPERTIES OF THE FRUIT ARAZA?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	Yes	
b.	No	

3. YOU MUST KNOW THE DIVERSITY OF FRUITS ECUADOR INCLUDING ARAZA?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	Yes	
b.	No	

4. WHAT MORE OFTEN TAKES PLACE FRUIT PULP?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	Minimarket	
b.	Supermarket	
c.	Others	

5. WHAT KIND OF PRESENTATION PREFER TO EAT THE FLESH?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	Sachet 250g.	
b.	Glass jar, 250 g.	
c.	Glass jar, 300g.	
d.	Glass jar, 450 g.	

6. HOW OFTEN CONSUME PULP FRUIT?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	daily	
b.	Three times per week	
c.	weekly	
d.	fortnightly	

7. OTHER USES THAT GIVES YOU FRUIT PULP?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	Shakes	
b.	Cocktails	
c.	desserts	
d.	Ice	

8. How much is PULP NOW?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	1-10 Dollars	
b.	10-20 Dollars	
c.	Over 20	
d.	More than 30	

9. HOW MUCH PULP CONSUMPTION FAMILY?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	1-2 Families	
b.	2-4 Families	
c.	plus 4	
d.	more 5	

10.WOULD YOU BE WILLING TO TRY AND BUY A ARAZA PULP QUALITY?

	CATEGORY	FREQUENCY
a.	Yes	
b.	No	
c.	does not answer	