



Universidad Internacional del Ecuador

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Tesis de grado para la obtención del título de Licenciada en Negocios Internacionales

Tema:

**Implementación de plan de negocio para la exportación de mermelada de guanábana
con chía hacia Alemania**

Autora:

Cedeño Vega Nohely Lissette

Directora Académica:

María Auxiliadora Guerrero PhD.

Guayaquil - Ecuador

2022

ÍNDICE

DECLARACIÓN EXPRESA	9
CERTIFICACIÓN	10
AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR	11
MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	11
AGRADECIMIENTO.....	12
DEDICATORIA	13
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	14
Introducción	14
Antecedentes	15
El diagnóstico	17
Problema de la investigación	19
Justificación.....	20
Objetivo General	20
Objetivos Específicos.....	20
Importancia del Estudio.....	21
Preguntas de Investigación	21
Definiciones de términos básicos.....	22
La guanábana	22
La chía	25
Incoterms	28
Requisitos sanitarios	28
Comercio Internacional	29
Análisis Pestel	30
Las fuerzas de Porter	30
Matriz FODA.....	31
Asunciones.....	32
Limitaciones	32
Delimitaciones	33
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO Y DIAGNOSTICO	34

Marco Teórico.....	34
Información alimentaria y nutricional.....	34
Exportación de mermeladas ecuatorianas a Chile - PROECUADOR	35
Resultados de Estudio de Mercado	36
Acuerdo comercial Ecuador – Alemania.....	36
Reglamentaciones sanitarias	37
Transporte Internacional	38
Proceso de exportación	38
Proceso de logística y transporte.....	40
Situación Comercial del Ecuador.....	43
Logotipo.....	44
Estructura Estratégica del Negocio	46
Misión.....	46
Visión.....	47
Los valores y principios	47
Estudio Estratégico.....	48
Las 5 fuerzas de Porter	48
Poder de negociación de los clientes	48
Amenazas de los nuevos competidores	49
Poder de negociación de los proveedores	50
Amenazas de productos sustitutos	50
Rivalidad entre los competidores existentes	51
FODA	51
Fortalezas	51
Oportunidades	52
Debilidades	53
Amenazas	53
Perfil de Oportunidades y Amenazas	54
Análisis PESTEL.....	56
Plan de Marketing	58
Estrategia del Marketing.....	58
Objetivos SMART	59
Marketing Mix.....	60

Producto	61
Precio	61
Plaza	61
Promoción	61
Mercado	62
Segmentación y posicionamiento	64
Target	65
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	67
Diseño de la Investigación	67
Hipótesis o Propositiones	68
Población	69
Características de la Muestra	70
Confidencialidad	71
Localización Geográfica	71
Instrumentación	71
Recolección de Datos	72
Análisis de Datos	72
Validez y Confiabilidad	78
CAPITULO 4: PROPUESTA	80
Estudio Técnico	80
Cuantificación de la Demanda	80
Alcance estudio ingeniería y efectos económicos	81
Inversiones en obras físicas	81
Manuales de Procedimientos	82
Flujo de proceso para área de producción	82
Flujo de proceso para área de compras	84
Flujo de proceso para área de ventas	86
Estructura Organizacional	88
Organigrama	89
Perfiles y Funciones del puesto	89
Sistemas de Información	91
Estudio Legal	91
Creación de la compañía	91

Impuestos	93
Permisos de Funcionamiento.....	95
CAPITULO V: FINANCIACIÓN O COSTEO DE LA PROPUESTA E IMPACTO ECONÓMICO	98
Flujo de inversión (TIR y VAN).....	111
Pay-back	112
Análisis de Sensibilidad.....	113
Tabla de Amortización.....	116
Punto de Equilibrio	117
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	120
Conclusiones.....	120
Recomendaciones.....	121
ANEXOS	122
Formato Encuesta.....	122
Survey	124
Facturación para exportaciones de pedidos.....	127
Packing List del Producto exportado	128
Ingreso a puerto de mercaderías.....	129
Bill of Lading.....	130
Declaración aduanera de exportación	131
Referencias	133

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Logotipo Merelyss	44
Ilustración 2: Presentación de la mermelada Merelyss.....	45
Ilustración 3: SMART	59
Ilustración 4: Objetivos SMART de Merelyss	60
Ilustración 5: ATL y TTL.....	62
Ilustración 6: Gráfico de resultados pregunta 1	72
Ilustración 7: Gráfico de resultados pregunta 2	73
Ilustración 8: Gráfico de resultados pregunta 3	73
Ilustración 9: Gráfico de resultados pregunta 4	74
Ilustración 10: Gráfico de resultados pregunta 5	74
Ilustración 11: Gráfico de resultados pregunta 6	75
Ilustración 12: Gráfico de resultados pregunta 7	76
Ilustración 13: Gráfico de resultados pregunta 8	76
Ilustración 14: Gráfico de resultados pregunta 9	77
Ilustración 15: Gráfico de resultados pregunta 10	78
Ilustración 16: Organigrama Merelyss S.A.	89
Ilustración 17: Balance Inicial Merelyss S.A.	104
Ilustración 18: Estado de pérdidas y ganancias Merelyss S.A.	110
Ilustración 19: Flujo de inversión (TIR y VAN)	111
Ilustración 20: Análisis de sensibilidad (VAN).....	115
Ilustración 21: Análisis de sensibilidad (B/C)	115
Ilustración 22: Análisis de sensibilidad (TIR)	116
Ilustración 23: Tabla de amortización	117
Ilustración 24: Factura comercial Merelyss S.A.....	127
Ilustración 25: Packing List Merelyss S.A	128
Ilustración 26: Autorización ingreso a puerto Naportec	129
Ilustración 27: Bill of Lading	130
Ilustración 28: DAE Merelyss S.A.	132

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Información nutricional de la guanábana	22
Tabla 2: Taxonomía de la Chía	25
Tabla 3: Información nutricional de las semillas de la Chía (100 gr)	26
Tabla 4: Matriz de evaluación de factores externos EFE	54
Tabla 5: Distribuidores de productos orgánicos alemanes	63
Tabla 6: Buyer persona Merelyss	65
Tabla 7: Inversión Merelyss S.A.	98
Tabla 8: Presupuesto general de obra	98
Tabla 9: Presupuesto de maquinarias	99
Tabla 10: Presupuesto de equipos de producción	99
Tabla 11: Presupuesto muebles y enseres	100
Tabla 12: Presupuesto de equipos de oficina	101
Tabla 13: Presupuesto de equipos de cómputo	102
Tabla 14: Presupuesto compra de vehículo	103
Tabla 15: Depreciación.....	103
Tabla 16: Costos de producción	105
Tabla 17: Costos directos de fabricación.....	105
Tabla 18: Costos indirectos de fabricación	106
Tabla 19: Insumos de producción	106
Tabla 20: Insumos de exportación.....	107
Tabla 21: Presupuesto total para gastos varios de producción	108
Tabla 22: Presupuesto total para gastos varios de administración	108
Tabla 23: Proyección de ingresos Merelyss S.A.	108
Tabla 24: Proyección gastos Merelyss S.A.	109
Tabla 25: Cálculo de tasas	110
Tabla 26: Beneficio/Costo de Merelyss S.A.	111
Tabla 27: Pay-back	112
Tabla 28: Análisis de sensibilidad.....	113

Tabla 29: Ventas y costos fijos y variables	118
--	-----

DECLARACIÓN EXPRESA

Yo, Nohely Lissette Cedeño Vega, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado “PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE MERMELADA DE GUANÁBANA CON CHÍA HACIA ALEMANIA”, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador - UIDE para hacer uso del contenido de la presente obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos de uso de este trabajo corresponden a la Universidad Internacional del Ecuador. La responsabilidad legal del contenido del documento corresponde exclusivamente al autor.

Nohely Lissette Cedeño Vega
CI: 0956408538

CERTIFICACIÓN

Yo, Nohely Lissette Cedeño Vega, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado “PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE MERMELADA DE GUANÁBANA CON CHÍA HACIA ALEMANIA”, es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Nohely Lissette Cedeño Vega
CI: 0956408538

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL
ECUADOR**

Gustavo Vega, PhD.

Rector

Ramiro Canelos, PhD.

Vicerrector Académico

Patricio Torres, PhD.

Decano Facultad de Ciencias Administrativas

MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

María Auxiliador Guerrero, PhD.

Directora Académica

Cristina Plúa Muñoz, MBA.

Coordinadora carrera Negocios Internacionales

Viviana Medina Vergara, MBA.

Coordinadora carrera Administración de Empresas

Tania Palacios Sarmiento, MGS.

Coordinadora carrera Marketing

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme lograr una meta más en mi vida, por darme la fuerza y sabiduría para salir adelante.

A la Universidad Internacional del Ecuador y a todos sus docentes, quienes me han inculcado valores y conocimientos, quienes me ayudaron a formar mi camino, con sus enseñanzas y consejos permitieron formarme como profesional.

A mi familia, quienes siempre me han apoyado y han estado presentes en este proyecto, muchas gracias por su amor incondicional.

A mi amiga, Lissette, con quien siempre he estado en las buenas y las malas desde el primer semestre, agradezco tu apoyo y esfuerzo en todo este arduo proceso, este es un logro de ambas. Gracias por todo lo que has hecho por mí.

A mis tutores, Fabricio Vasco y Andrés Molina, quienes me guiaron para poder llevar acabo esta tesis.

Nohely Cedeño Vega

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mi familia, quienes siempre me han apoyado en cada decisión de mi vida, gracias a ellos tuve la dicha de poder recibir una buena educación.

A mis padres, Jessica y Nelson, quienes son mis modelos a seguir. Me han enseñado a ser apasionada con todo lo que me propongo, este es un triunfo juntos. Agradezco tener unos padres tan amorosos y dedicados, quienes siempre me motivan a alcanzar mis metas y sueños.

A mi hermano, Samuel, quien siempre me ha apoyado, escuchado y ayudado en todo lo que ha podido. Muy agradecida con él siempre.

A mis abuelitos, tíos y primos, quienes han pasado conmigo durante todo mi proceso para obtener mi título. Sé cuan orgullosos han de estar.

Nohely Cedeño Vega

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

Introducción

El presente trabajo tiene la finalidad de crear un plan para la exportación de las mermeladas de guanábana con chía al mercado europeo, enfocado principalmente en Alemania como destino objetivo.

La propuesta de valor de las mermeladas está dada en ser un producto orgánico a base de una combinación nutritiva y saludable, como lo son la guanábana y la chía, quienes ofrecen un sinnúmero de propiedades y beneficios para las personas, el mismo que estará libre de edulcorantes artificiales, por lo que es endulzado con miel.

Este plan de negocios estará enfocado en conocer el comportamiento del consumidor alemán, los pasos y documentaciones para poder exportar hacia este destino, el proceso de logística, etiquetado, acuerdos comerciales con Alemania, datos estadísticos y financieros y demás temas importantes a analizar dentro de la introducción de un nuevo producto a un mercado extranjero.

Dentro de los capítulos de este proyecto se podrá apreciar un plan de negocio para conocer acerca de los negocios internacionales por medio de la exportación de productos ecuatorianos con valor agregado hacia Alemania u otros países, ganando reconocimiento internacional por su innovación y calidad.

Antecedentes

La guanábana es una fruta exótica y tropical, su nombre científico es *Annona muricata*, el mismo que pertenece al grupo *Annonaceae*, por su rica fuente en vitaminas, por sus propiedades medicinales y su rico sabor, en los últimos años ha aumentado la producción del cultivo debido a la alta demanda de consumo.

Los países que mayormente producen la guanábana son Ecuador, Brasil y Colombia donde se la puede encontrar en áreas cálidas. El cultivo ha tenido una gran aceptación de los consumidores por su exquisito sabor, valor nutricional y beneficios para la salud.

Las semillas de chía se han vuelto muy populares, además de obtenerlas fácilmente los beneficios que provee hacen que muchos consumidores las adquieran para sus dietas diarias y además es libre de gluten, lo cual es ideal para las personas celíacas. Al juntarlo con la guanábana, la misma que posee propiedades anticancerígenas, crea una ventaja competitiva respecto a otros productos y frutas.

Una parte de la producción de la fruta va destinada a la exportación cuyo principal destino son los países de China, Estados Unidos y Alemania. Debido al gran incremento de exportación de guanábana que dio comienzos en 2007, hoy en día no solo se exporta la fruta como tal sino sus derivados, la exportación hacia el mercado europeo ayuda a mejorar el comercio actual, el cual generará valor en las exportaciones aprovechando el incremento del consumo de las frutas tropicales.

En cuanto a la exportación de la chía, este comenzó a principios del año 2013 cuando los países americanos, tenían alta demanda de esta semilla, por su aporte de minerales y vitaminas, además de que, es indispensable para las dietas de aquellas personas

que poseen enfermedades de peso o incluso para las personas que practican deportes. Los principales países a los que se exporta la chía con más de 600 toneladas al año son EE.UU, Canadá y Australia. La gran demanda de la chía ha ido en constante crecimiento por los diferentes productos en los que se utiliza esta semilla, como los cereales, snacks, barras energéticas, batidos, sopas, galletas, entre otros.

El mercado europeo tiene tendencia a consumirlos ya que son productos orgánicos, no solo en Alemania, sino también en varios países de la Unión Europea. Los productos ecuatorianos comprenden grandes posibilidades en el mercado europeo, gracias a su ubicación geográfica muchos productos ecuatorianos han tenido gran reconocimiento como lo es el banano, cacao, camarón, pitahaya, etc.

El proceso de industrialización de las mermeladas conlleva una serie de procesos para la creación de la mermelada, como las mezclas de los ingredientes, la cocción de los ingredientes, el enfriamiento de la cocción, visto bueno por control de calidad, el envasado, sellado, etiquetado y empaquetado. Sería el mismo proceso de la preparación de la mermelada de guanábana con chía, tomando en cuenta el tiempo de cada proceso para que no se genere un cuello de botella.

El objeto del siguiente plan de negocio es conocer la viabilidad de ejecutar una empresa exportadora de mermeladas de guanábana con chía, cuyo producto va a ser exportado al mercado europeo internacional mediante estrategias de exportaciones, las cuales destacaran las propiedades, beneficios de consumir este novedoso producto, juntando dos ingredientes como lo es la guanábana y chía obteniendo un gran reconocimiento internacional.

La creación de este plan de negocio fomenta el crecimiento de las exportaciones no tradicionales hacia grandes mercados internacionales, principalmente al mercado europeo. Lo que conllevaría hacia el reconocimiento de los productos ecuatorianos alrededor del mundo, creando y abriendo nuevas oportunidades de desarrollo para el país.

El diagnóstico

La guanábana ecuatoriana es un producto exportable desde el 2007, siendo la Unión Europea y Asia sus principales destinos, y las exportaciones han ido creciendo paulatinamente; caracterizándose como una de las frutas con mayor aporte nutricional en cuanto a vitaminas, fuente de fibras e inclusive actúa como anticancerígeno.

Por otro lado, la chía es una semilla conocida por la ayuda que brinda al sistema digestivo, gracias a los nutrientes que posee como omega 3, también es fuente de energía, antioxidante y libre de gluten. Por lo general, la producción de estas semillas se da en algunos países de Latinoamérica, como Perú, México, Nicaragua, Bolivia, Ecuador, entre otros.

El alto consumo de frutas exóticas o no tradicionales dentro de Alemania ha incrementado en los últimos años, en donde, este país considera la buena alimentación como algo primordial en la vida de sus habitantes. De hecho, un estudio realizado por el Meinungsforschungsinstitut expone acerca de los hábitos de consumo de los alemanes, quienes cada vez más prefirieren productos saludables, siendo los principales factores influyentes en la toma de decisión a la hora de comprar, el gusto, la salud y la forma de preparación, predominan antes que el precio. Por lo que, se considera a Alemania como uno de los países más atractivos en cuanto a la exportación de productos saludables.

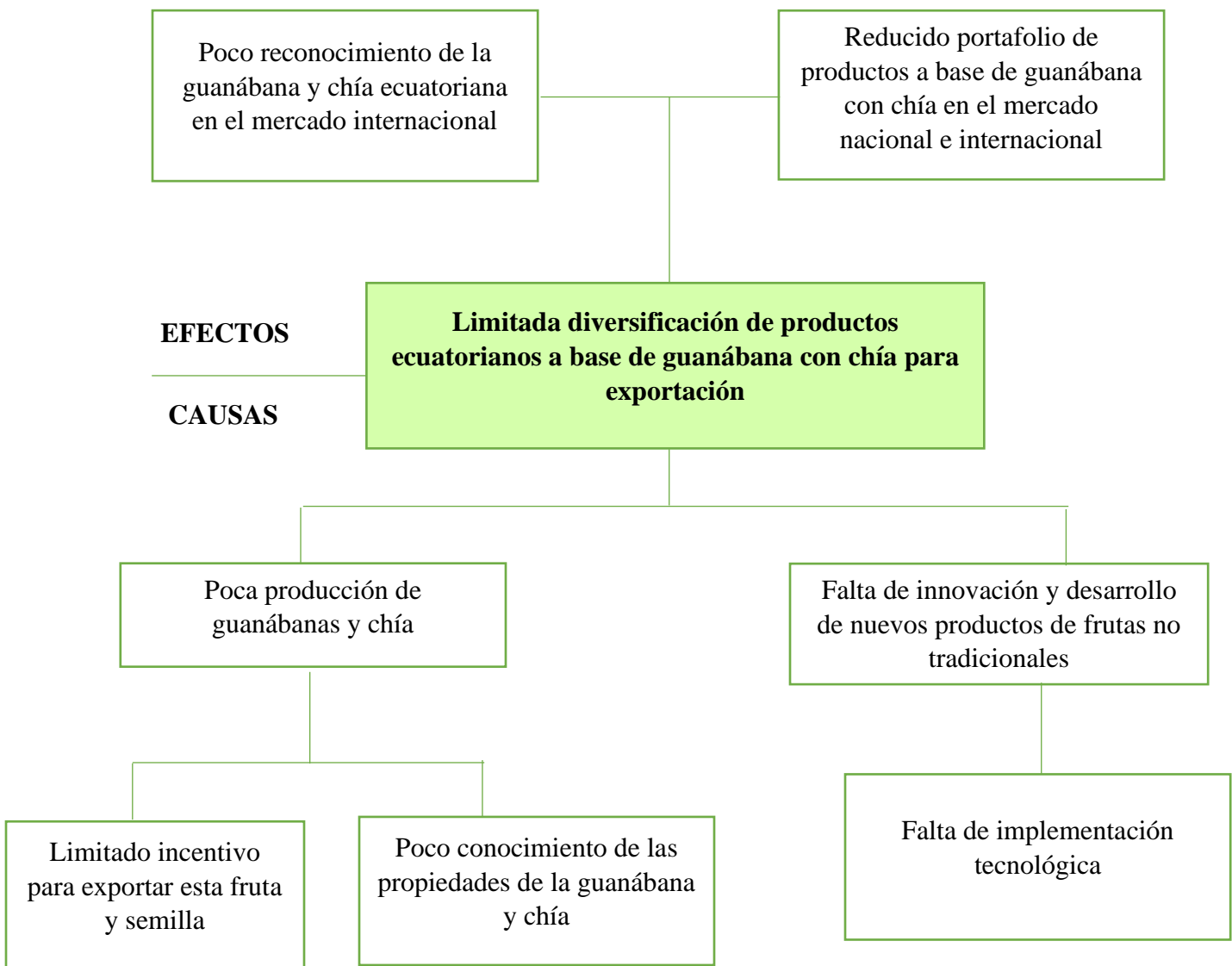
En el caso de la exportación de guanábanas, Alemania tiene una participación del 6% en cuanto a la importación de estos a nivel mundial, ubicándose entre los 5 principales países que la importan, según el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. Sin embargo, la mayoría de estas exportaciones se realiza en base a la pulpa de guanábana o a la fruta como tal. En cuanto, al consumo de la chía dentro de Alemania, se empezó a dar a partir del 2009, de hecho, Alemania es el principal destino dentro de la Unión Europea con un 36% de participación en el mercado, según el Reporte del Centro para la Promoción de Importaciones de Países en Desarrollo.

Es por ello por lo que, se busca diversificar la oferta de productos a base de la guanábana, agregándole un valor adicional a nuestra mermelada la cual es la chía, quien también posee propiedades y beneficios para la salud, permitiendo así poder ingresar a este competitivo mercado que se está abriendo paso. Es importante recalcar que, Alemania es uno de los principales consumidores de mermeladas en el mercado europeo, puesto que, llegaron a importar 684 millones de dólares en mermeladas en el 2019.

En cuanto, al proceso de industrialización de las mermeladas de guanábana con chía es importante recalcar la preparación de este producto, la cual debe de poseer un color propio de la fruta a utilizar, en este caso debe de ser en un tono blanquinoso, debido a que, la guanábana es la fruta que predomina, por lo que también, es importante considerar el tipo de fruta que se usará para la producción, la cual será una mezcla de pulpa de fruta madura con otra en inicio de maduración, para que exista un balance en el sabor. De ahí procede, el proceso de la cocción de la mezcla en temperatura de 60 o 70°C, para así luego, endulzarla con miel, ya que nuestro propósito es poder ofrecer al mercado un producto saludable, que es lo que caracteriza las preferencias del consumidor alemán, así como adicionar el ácido cítrico que se necesita para poder realizar la mermelada, la cual debe de llegar a un pH de

3.5, el cual ayudará a la conservación de esta. Luego se procede al trasvase para prevenir la sobrecocción, seguido del envase, enfriamiento y etiquetado del producto final. Asimismo, es fundamental contar con certificación de productos orgánicos reconocidos en la Unión Europea y en Alemania como Bio-Siegel, puesto que esto influye en la decisión de compra de los alemanes.

Problema de la investigación



Justificación

La factibilidad del presente estudio será justificada por la implementación del plan de negocio, incrementando las exportaciones de guanábana y chía en un mismo producto como lo es la mermelada hacia el mercado europeo, la ventaja del producto es que podrá ganar reconocimiento en el mercado europeo. Utilizando a la fácil entrada del producto al mercado europeo, gracias a las preferencias arancelarias que posee, el cual obtendrá un crecimiento en el sector económico en el país y un alto estándar de desarrollo productivo.

La fruta posee una baja participación en el mercado internacional a diferencia de otras frutas no tradicionales como el mango, pitahaya, piña, entre otros. Según los datos que proporciona Trade-Map (TRADE MAP, 2022) y BCE, Colombia y Ecuador son los mayores productores de guanábana en su estado natural, los mismos que no poseen una alta diversidad de productos a base de guanábana para exportación.

Por lo cual, es importante promover la innovación de productos a base de guanábana y exportarla garantizará la comercialización del producto, aumentando la participación en el mercado tanto nacional como internacional.

Objetivo General

Implementar un plan de negocio para la introducción de mermeladas de guanábana con chía al mercado alemán, gozando de los beneficios saludables que poseen estos dos alimentos.

Objetivos Específicos

- Recopilar la información necesaria para analizar la viabilidad del negocio para la introducción al mercado alemán.

- Comprender y describir las características del mercado para implementar estrategias enfocada en la propuesta de valor.
- Determinar el proceso logístico y los requerimientos que necesita el producto para su exportación.

Importancia del Estudio

La importancia del presente trabajo es para dar a conocer un plan de negocio para llevar a cabo exportaciones de productos ecuatorianos con valor agregado hacia Alemania. Este estudio nos permitirá analizar cada detalle que conlleva exportar.

La finalidad es poder dar a conocer un plan estructurado con las inversiones requeridas, certificaciones, requisitos para exportar y demás para poder entrar al mundo del comercio exterior, permitiendo que emprendedores o empresarios puedan adquirir nuevos conocimientos y se les facilite exportar hacia diferentes destinos a nivel mundial. Se espera que este proyecto pueda incentivar las exportaciones de productos no tradicionales, aprovechando la ventaja competitiva de Ecuador al tener productos como las frutas de gran calidad y en diferentes temporadas.

Es por ello por lo que es fundamental promover la innovación de productos a base de guanábana y de chía, permitiendo aumentar la oferta exportable ecuatoriana, que permita incentivar el reconocimiento internacional del país.

Preguntas de Investigación

Para poder llevar a cabo la investigación es importante tener en cuenta las siguientes interrogantes:

- ¿Existen productos innovadores a base guanábana o chía?

- ¿La oferta exportable ecuatoriana es extensa y con valor agregado?
- ¿Las frutas exóticas ecuatorianas son reconocidas a nivel mundial, principalmente dentro del mercado europeo?

Definiciones de términos básicos

Algunas de las definiciones de los términos utilizados en el presente proyecto, con el fin de poder comprender el uso de los mismos:

La guanábana

La guanábana es una fruta tropical y exótica que actualmente es consumida a nivel nacional, se la puede encontrar en áreas tropicales de Sudamérica como Brasil, Ecuador, Colombia y Venezuela se ha visto que dichos países cuentan con las condiciones climáticas apropiadas y suelos fértiles que favorecen la producción de esta fruta, por su exquisito sabor, su variedad nutricional adicional sus propiedades nutritivas y beneficios para la salud que aporta vitaminas y minerales (INIAP, 2021).

Los datos nutricionales de la guanábana se expresan en la siguiente tabla 1:

Tabla 1: Información nutricional de la guanábana

<i>Información nutricional de la Guanábana</i>	
Componente	100 g de Guanábana
Calorías	62 Kcal
Proteínas	0,8 g
Lípidos	0,2 g
Carbohidratos	15,8 g
Fibras	1,9 g

Calcio	40 mg
Magnesio	23 mg
Fósforo	19 mg
Hierro	0,2 mg
Potasio	250 mg
Vitamina B1	0,17 mg
Vitamina B2	0,12 mg
Vitamina C	19,1 mg

Fuente: (IUCN, 2020) **Elaborado:** Tatiana Zanin - Nutricionista

Según un estudio de la INIAP, la producción de la guanábana varía de acuerdo con los diferentes tipos de árboles de esta fruta, que destacan por su forma, color, tamaño, de igual manera la forma de sus hojas, la tonalidad de sus frutos y el tamaño. Actualmente, se ha observado diversas formas de tamaño de la fruta, se ha visto que son acorazonada, ovalada o redondas, así como también, varía su cantidad de pulpa, semilla y sabor. Esto se da principalmente por el suelo en el que están produciendo la fruta, las provincias y climas. Mayormente en Ecuador las principales provincias que lideran con el cultivo de dicha fruta son Guayas y Santa Elena, así mismo hay sembríos en la provincia de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas, siendo la producción de la fruta la que abre puertas a la exportación en estado natural o procesada.

Entre los beneficios que provee esta exótica fruta, es considerada antioxidante, anticancerígena, diurética, hipoglucemiante, antiinflamatoria y antibacteriana. Cada una de estas propiedades que nos brinda esta fruta puede utilizarse para diversas enfermedades o prevenirlas como:

- La reducción del insomnio, ya que por sus compuestos minerales y vitamínicos además de todos los beneficios que proporciona como el de relajación que ayuda al cuerpo.
- Mejora el sistema inmunológico y provee al organismo hidratado, debido a que es alto grado de vitamina C, como se menciona en la tabla 1 de información nutricional, no obstante, la fruta está compuesta por agua.
- Uno de los beneficios es que es diurético, es decir, ayuda a combatir la presión arterial teniéndola en estado normal para aquellas personas que sufren por la presión alta.
- Por las propiedades antiinflamatorias es bueno para combatir por las enfermedades gastrointestinales (estómago) como la úlcera, ayuda a disminuir la hinchazón de los problemas estomacales aliviando así el dolor.
- Ayuda a prevenir la anemia y las enfermedades de los huesos (osteoporosis), puesto que, posee alto grados de calcio y fósforo ayudando a combatir estas enfermedades. Además, contribuye a regular la diabetes, puesto que, la fibra ayuda a mantener equilibrado el azúcar en la sangre proporcionando una vida saludable.
- Alivia el dolor que es causado por el reumatismo, siendo que la fruta brinda beneficios antiinflamatorios que colabora con la disminución de dichos dolores (Zanin, 2022).

Otro de los beneficios de la guanábana es que, según estudios, dicha fruta tiene propiedades anticancerígenas, es decir, es fuente de acetogeninas que comprenden a un grupo del metabolismo contra el cáncer, el cual posee citotóxico que actúa principalmente

contra las células del cáncer, asimismo se provee que el consumo de la guanábana a largo plazo puede llegar a prevenir diferentes tipos de cáncer que se producen en nuestro organismo (TUASAÚDE, 2022).

La chía

La chía son semillas que proviene de una planta que es conocida como savia hispana, dichas plantas se encuentran principalmente en América Central y parte de Sudamérica por los climas tropicales que poseen dichos continentes.

Las características taxonómicas de la chía se demuestran en la tabla 2 que se presenta a continuación:

Tabla 2: Taxonomía de la Chía

<i>Taxonomía de la Chía</i>	
Nombre común	Chía
Reino	Plantae
División	Magnoliophyta
Clase	Magnoliopsida
Subclase	Asteridae
Orden	Lamiales
Familia	Lamiáceas
Tribu	Nepetioideae
Genero	Salvia
Especie	Salvia hispánica

Fuente: (UVR, 2018)

El termino chía es proveniente de la lengua azteca cuyo significado es “aceitoso”. La cosecha de la planta se da en 120 días, es decir que, al año da fruto 3 veces lo cual es beneficioso por la alta demanda que se genera, forma parte del grupo de la familia lamiáceas, el mismo que, se caracteriza por poseer aceites aromáticos, como lo es la albahaca, orégano, tomillo o menta.

La planta de la chía es arbustal que tiene una altura aproximadamente de 1 m a 1.5 m de altura, otra característica de la planta es que su tallo es cuadrangular, sus hojas son ovaladas de color verde y pueden llegar a medir hasta 8 cm de largo y 5 de ancho.

La composición nutricional de la chía, según la información de la U.S. Department of Agriculture (USDA, 2022) es rica en vitaminas y minerales, como lo es el calcio que posee el 63%, mientras que el magnesio 95%, así mismo posee fibra y proteína de alto contenido, por lo cual, es recomendable en dietas y comidas diarias. Dado de que sus semillas poseen un alto grado de grasas saludables, el cual es rico en omega 3. Posee propiedades antiinflamatorias y antitrombóticas, además se recomienda consumir chía en cantidades pequeñas (Carreira, 2020). A continuación, se muestra la tabla 3 de la información nutricional de la chía.

Tabla 3: Información nutricional de las semillas de la Chía (100 gr)

<i>Información nutricional de las semillas de la Chía (100g)</i>	
Valor energético (kcal/KJ)	479/1975
Proteínas	17 g

Carbohidratos	48 g
Azúcares	0 g
Grasas	36 g
Fibra alimentaria	38 g
Sal	0 g
Calcio	631 mg
Fósforo	94 mg

Fuente: (URV, 2018).

Algunos de los beneficios que provee las semillas de la chía son:

- Protege al corazón y reduce el colesterol, debido a su alto contenido en omega 3, que tienen propiedades antiinflamatorias y vasodilatorias, las cuales contribuyen con la regulación de la presión arterial y colesterol, a su vez por su alto grado en fibra acompaña a disminuir el colesterol alto y enfermedades coronarias que pueden llegar a presentarse.
- Por su contenido en fibra, además de regular el colesterol, ayuda a mejorar el estreñimiento, debido a su alta densidad de mucílagos, los cuales crean una viscosidad y ayuda a hidratar la pared intestinal.
- Las semillas de la chía son muy buenas en la alimentación para las personas diabéticas, puesto que, por su abundante cantidad de fibra contribuye a regular los niveles de azúcar en la sangre, y evitan la alta glucosa, lo cual conlleva a la utilización de insulina.

- Para las personas que desean perder peso de manera saludable, el uso de la chía en dietas equilibradas ayuda a la pérdida de peso, gracias a su capacidad de adquirir líquidos ayudando a evitar los antojos.
- La chía tiene propiedades antioxidantes que contribuyen a evitar el envejecimiento de la piel y ayuda a reparar los tejidos. Además, cuida de los huesos con tan solo consumir 30 g de chía al día, las mismas que equivalen a 2 cucharadas, puesto que, al consumirlo se puede obtener más del 20% de calcio, el cual es una mineral beneficioso para los huesos (Zaplana, 2022).

La chía últimamente se ha ido incrementando en las comidas, jugos, ensaladas por sus grandes beneficios y los ricos nutrientes que nos brinda esta semilla.

Incoterms

Los incoterms son términos de negociación que son utilizados en la exportación e importación de una mercadería, estos son creados por International Chamber of Commerce (ICC) con el objetivo principal de reducir los aranceles, optimizar los costos, crear ventajas competitivas y las medidas correctas de la logística internacional. Los incoterms se dividen según su vía de transporte, terrestre (EXW-FCA-CPT/CIP-DAF-DDU/DDP), marítimos (FAS, FOB, CFR y CIF) y aéreo (FCA-CPT/CIP-DDU/DDP).

Requisitos sanitarios

La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) es el máximo poder de la Unión Europea que se encarga del cuidado alimentario de los consumidores garantizando el cuidado del medio ambiente y la salud de los consumidores, junto a

la Comisión Codex Alimentarios de los países miembros que lo conforman. La Agencia Federal para la Agricultura y la Alimentaria (BLE), la cual se encarga de inspeccionar las mercancías que se ingresaran al país. Alemania otorgará a los importadores un certificado para la confirmación del ingreso de la mercancía (Konformitätsbescheinigung), respecto a las normativas fitosanitarias que se debe tener para el ingreso de las mercancías (PROECUADOR, 2019).

Cabe recalcar que, la diversa gama de productos ecuatorianos que se exportan sea tradicionales o no tradicionales cumplen con cada uno de los documentos, reglas que son dictadas por el país alemán, la mayoría de los productos que cumplen con las exigencias son los productos orgánicos, por lo cual, dichas barreras fitosanitarias no son complicaciones ni limitantes para las relaciones comerciales entre ambas potencias.

Comercio Internacional

El comercio internacional hoy en día se ha desarrollado por la globalización de los países, con relación a la compra y venta de bienes o servicios de acuerdo a las diferentes divisas y forma de pago de los países, gracias a la eliminación de barreras arancelarias que fueron creadas mediante los acuerdos comerciales entre las naciones para liberar el comercio internacional y ayudar a las economías de las regiones o naciones y sea de mayor facilidad al ingresar los productos (importación) a otros países así como la exportación (López, 2018).

Al promover una gran oferta exportable al mercado alemán, se producen resultados positivos en los factores macro y microeconómicos. La macroeconomía es el estudio total de la economía como los factores de empleo, variación de precios, inflación y balanza

comercial (Figuerias, 2021). Mientras que, la microeconomía engloba el estudio del comportamiento de los individuos, hogares y empresas (Gil, 2015).

Análisis Pestel

El concepto de análisis PESTEL hace referencia a un mecanismo de mercadeo que es utilizado por los analistas de Marketing para estudiar los diversos factores externos que conllevan a un impacto en las organizaciones, dicho análisis ayudará para crear la matriz FODA que se explica más adelante. El análisis PESTEL brinda a las organizaciones conocer los cambios de los factores externos y tomar buenas decisiones para poder distinguirse de la competencia y establecer una ventaja competitiva (EAE , 2021).

Las fuerzas de Porter

Las fuerzas de Michael Porter consisten en cinco factores externos que ayudan a las empresas, instituciones para que sean más competitivos y consigan sobrevivir en el mercado a largo plazo (Cavero, 2021).

A continuación, se detallarán los conceptos correspondientes a las 5 fuerzas de Porter:

- **Poder de negociación de los compradores o clientes:** las negociaciones que tienen los clientes con las empresas o negocios dependen mucho de los precios que se venden los productos y conocer cuánto están dispuestos a cancelar, el mismo que presenta una amenaza para las empresas.

- **Poder de negociación de los proveedores o vendedores:** los proveedores son parte de la empresa para la elaboración de los productos y las características de los materiales.
- **Amenaza de nuevos competidores:** este punto hace referencia a los nuevos competidores que se incluyen al mercado con nuevos productos.
- **Amenaza de productos sustitutos:** este apartado depende de los diferentes productos que hay en el mercado, los cuales pueden llegar a reemplazar a los que están en el mercado.
- **Rivalidad entre los competidores:** este factor es la unión de las cuatro anteriores, mientras menos son los competidores que se encuentran en un mismo sector, más rentable será para las empresas o negocios.

Matriz FODA

El análisis FODA o SWOT análisis es una técnica de planeación que busca identificar las fortalezas y debilidades que son factores internos de las empresas, oportunidades y amenazas factores externos de las empresas o negocios. Al analizar cada uno de estos factores obtendremos un correcto crecimiento de las compañías (Raeburn, 2021).

- **Fortalezas:** son las fortalezas que tienen las empresas lo cual conlleva al correcto funcionamiento de este, ya sea la eficiencia de los trabajadores, la buena atención al servicio al cliente, entre otros.
- **Debilidades:** si hablamos de las fortalezas que son los puntos fuertes de la empresa, también tenemos las debilidades de las organizaciones que hacen que generen el fracaso, por ende, es importante identificar las debilidades

internas, debido a que, se pueden mejorar ciertos aspectos dentro de los negocios y poder alcanzar el éxito.

- **Oportunidades:** hace referencia a los factores externos que influyen exponencialmente en la toma de decisiones de una compañía, los cuales hace que cada empresa pueda aprovechar esas oportunidades que ve en el mercado y pueda colocarse en una posición más sólida y competitiva.
- **Amenazas:** al igual que las oportunidades que le podemos sacar una ventaja, están las amenazas que causan problemas y limitan el potencial de las empresas que afecta directamente a las organizaciones, un claro ejemplo es la pandemia que afecta a muchos negocios, empresas directamente en la economía.

Asunciones

En el presente trabajo se relatará acerca de la exportación de mermeladas de guanábana con chía hacia Alemania. En base a otros estudios, cabe recalcar que otras empresas ecuatorianas ya han exportado otro tipo de presentaciones de la guanábana sea por medio de pulpa o jugo, y en cuanto a la chía, esta se realiza por medio de exportaciones de las semillas empaquetadas. Por ello, esta tesis se basará en poder conocer sobre la viabilidad de exportar este producto hacia el mercado alemán.

Limitaciones

- Escasa información relacionada a la exportación de las mermeladas de guanábana con chía hacia el mercado alemán.
- No se incluirá diversidad de sabores de mermeladas para esta empresa durante la implementación del negocio.

- Limitado acceso a encuestados alemanes.

Delimitaciones

El presente proyecto se orienta a determinar la viabilidad de la exportación de mermeladas de guanábana con chía hacia Alemania. En este caso, para la delimitación física, esta se llevará a cabo en Alemania en el presente año 2022. La investigación se basará en los futuros consumidores del producto a exportar.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO Y DIAGNOSTICO

Marco Teórico

Información alimentaria y nutricional

La información alimentaria y nutricional hace referencia a los recursos y alcances de producción alimentaria en todo el mundo, en la cual todas las personas pueden gozar de manera estable y de fácil acceso a los alimentos que requieran para su consumo y satisfacción de sus necesidades, dependiendo de la calidad, las cuales les promueven un bienestar saludable (FAO, 2011).

Actualmente las poblaciones más vulnerables no tienen el fácil acceso a la información alimentaria y nutricional, las mismas que se ven afectadas por diferentes factores socioeconómicos y sanitarios provocadas por la emergencia sanitaria que se dio a principios de marzo del 2020, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura se provee un plan para batallar contra la desnutrición en el 2030, la misma que proporciona una excelente propagación nutricional en el mundo que promuevan la calidad de vida, de forma sana y activa (FAO, 2020).

Committee on World Food Security (CFS) es considerado como la plataforma primordial internacional, por cual muchos países forman parte de este comité con el objetivo de contribuir a disminuir el hambre y poder asegurar la alimentación y nutrición a nivel mundial en conjunto con GANESAN, FAO, IFAD y WFP (FAO, 2021).

Al mencionar a la guanábana, podemos recalcar que dicha fruta cumple con las restricciones naturales, además, de ser una fruta exótica es de consumo, ya que dispone de

diversas propiedades y beneficios de salud, el mismo que es fuente de fibras y vitaminas, adicional, es útil para tratamientos alternos contra enfermedades catastróficas como el cáncer, según estudios la guanábana tiene efectos sobre las células cancerígenas y sirve para prevenir a largo plazo diferentes tipos de cánceres.

Así mismo, la chía provee beneficios saludables para la salud, dichas semillas son ricas en antioxidantes y fuentes de fibra que aportan un buen funcionamiento al metabolismo y alto grados de omega 3 que aporta nutrientes a los huesos, a su vez la chía contiene minerales y vitaminas.

Exportación de mermeladas ecuatorianas a Chile - PROECUADOR

Para conocer el sector exportador de la mermelada, según un estudio elaborado por PROECUADOR del 2018, las exportaciones de mermeladas ecuatorianas de frutas hacia Chile se dirigen a diferentes canales de distribución y diferentes sabores tradicionales, además de los sabores que generan mayor demanda en el mercado como el durazno, mora, frutilla, frambuesa y demás.

Es por eso, por el cual la entrada de mermeladas ecuatorianas hacia el país chileno se basa en comercializar mermeladas de frutas exóticas, como la ciruela, damasco, arándanos y piña. Cabe destacar que, la competencia en el mercado de las mermeladas que ofrecen estos productos con combinaciones de sabores el cual tiene el 59% de la participación del mercado, considerando las diferentes marcas que se encuentran en el mercado.

Algunas de las marcas que lideran el mercado chileno son marcas locales, que ya se encuentran establecidas y ocupan el 93% del mercado, mientras que, el 7% restante de la

participación del mercado se encuentran en las marcas importadas que son provenientes de Francia, España, Alemania y Suiza.

No obstante, la exportación de las mermeladas ecuatorianas se posicionó en el consumidor chileno por sus sabores nuevos y de frutas exóticas utilizando inversiones en marketing, desarrollo de la marca e imagen el mismo que les ayudo a posicionarse en el mercado. En el año 2017, la participación que Ecuador obtuvo en el mercado chileno fue del 12,40% el mismo que pertenencia a las importaciones de mermeladas de Chile (PROECUADOR, 2018).

Resultados de Estudio de Mercado

De acuerdo con el estudio de mercado se detalla cada uno de los puntos que intervienen para poder llevar a cabo una exportación entre Ecuador y Alemania, por lo que se muestra lo siguiente:

Acuerdo comercial Ecuador – Alemania

La primera ronda de negociaciones para un acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea se llevó a cabo a inicios del 2014 y las negociaciones del acuerdo se cerraron oficialmente el 17 de julio de 2014. La firma del Acuerdo Comercial Multipartes con Ecuador demoró casi 10 años, es así que el 11 de noviembre de 2016 se suscribe el Protocolo de Adhesión del Ecuador al acuerdo comercial con Europa; y, entró en vigencia el 1 de enero de 2017, el mismo que refuerza el acuerdo entre ambas potencias, se ha reforzado el comercio bilateral, esto ha beneficiado las capacitaciones, las ferias internacionales donde pueden participar empresas ecuatorianas que dan a conocer los

productos al mercado alemán permitiendo así abrir paso hacia el comercio internacional (El Comercio, 2017).

Un acuerdo bilateral ayudó a que muchos productos ecuatorianos sean requeridos en el país europeo, como lo es el cacao, banano, camarón, café, entre otros. Estos productos son preferidos por el mercado europeo por su calidad y tienen alta demanda. Así mismo los productos orgánicos tienen una participación importante en el mercado europeo, ya que los ciudadanos alemanes se interesan más por los productos orgánicos y ecológicos como endulzantes naturales, frutas tropicales, etc.

Según la página de PRO-ECUADOR, los productos que tienen un alto crecimiento y rentabilidad en el mercado son los sombreros de paja toquilla y las mermeladas ecuatorianas de frutas tropicales.

Además de los beneficios comerciales que trae entre ambos países, se ha realizado un convenio donde impulsan el desarrollo educacional superior ofreciendo una ventaja para los estudiantes de educación superior. El convenio celebrado entre ambos países fue denominado: “Acuerdo Común sobre la Cooperación en la Ciencia, la Investigación y la Formación Profesional” (Gobierno del Ecuador, 2018).

Reglamentaciones sanitarias

La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESAs) es el organismo encargado de recopilar y verificar el análisis científico de todos los documentos sanitarios y fitosanitarios de las mercaderías importadas, es aplicable para productos alimentarios como vegetales, frutas, productos enlatados y procesados (PROCOMER, 2019).

Los certificados zoosanitarios o fitosanitarios son necesarios para los productos de origen animal o vegetales.

Transporte Internacional

Las mermeladas serán exportadas hacia Alemania, por lo que el medio a utilizar es el marítimo, el tiempo de tránsito para llegar al puerto de Hamburgo es de 30 días, se utilizará los servicios de la naviera CMA CGM Ecuador S.A.

Proceso de exportación

Una vez aprobada la factura por parte del cliente y acordado los términos de pago, envío y demás con el mismo, se procederá a realizar la respectiva exportación de las mermeladas hacia destino indicado.

Entre los pasos para poder realizar el proceso de exportación se encuentra el siguiente (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021):

- Reserva con la empresa naviera de espacio en nave a zarpar hacia el destino programado por parte del cliente, en donde se da a conocer el puerto designado sea en Guayaquil o Posorja.
- Ingreso de datos en la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), en donde conste los datos del exportador o declarante, la descripción del producto, las cantidades y su peso, en este caso las mermeladas, los datos del consignante, el destino, puerto de origen y de destino, cantidad de contenedor, etc.
- Firma de la DAE con el Token de la empresa, el cual fue otorgado por la empresa Security Data.

- Transmisión de DAE, por medio del Ecuapass, algunos de los documentos de acompañamiento son la factura comercial, certificado de origen y otras autorizaciones previas que aplicaren.
- Llegada del contenedor, con sus respectivos sellos e interchange del depósito de la unidad.
- Depósito y registro de mercancías en el portal del puerto de salida, el cual puede ser Naportec, Contecon, TPG o DP World.
- Salida de contenedor hacia puerto, en donde se recibirá notificación del puerto de la entrada de la unidad y el certificado de peso otorgado por la misma. La entrada del contenedor debe de ser antes del cut off para que la unidad pueda ser embarcada a tiempo en nave programada para zarpar.
- Realización de los certificados para la salida de la mercancía como el certificado de origen en el Ecuapass por medio del EUR 1. en donde se certifica que el producto es originario de Ecuador, por lo que, el exportador debe de declarar la cantidad, peso, marca, lugar de destino y lugar de procedencia de los productos, en este caso de las mermeladas. Dicho certificado tiene un costo de \$10.00. Por otro lado, también se debe de presentar el certificado sanitario registrado en la página del TRACES NT, el cual tiene un costo de \$25.00, en donde se ingresa la entrada de las mermeladas a Alemania por medio del UE Import dentro del portal, dicho certificado será presentado en español y alemán. También es importante presentar el certificado de calidad, los mismos que serán elaborados en el idioma español e inglés, ambos realizados en el Ecuapass con un costo de \$40.00, este certificado declara los resultados de análisis de los lotes examinados

en donde se adjuntará la factura, packing list, análisis del laboratorio y carta de análisis.

- Salida autorizada, en donde se aprueba el embarque de las mermeladas.
- Envío de documentos de transporte, como Bill of Landing.
- Regularización de la DAE para finalizar el proceso de exportación, el cual es de un plazo de 30 días, en donde se procederá a subir la factura comercial y el conocimiento de embarque al sistema Ecuapass.

Cabe recalcar, que toda documentación o certificación debe de ser presentada antes del zarpe de la nave, para poder evitar cualquier inconveniente con la llegada del contenedor a destino. Así como también, es importante presentar los borradores de toda la documentación al cliente para su aprobación, una vez este todo en orden por parte del cliente se procede con el envío de la documentación por medio de DHL hacia destino.

En caso de existiere inspección pre embarque o inspección antinarcóticos, se debe de realizar la respectiva remisión de cada certificado por el cambio de sellos que asigna el puerto por las inspecciones. Se emitirá la carta y plantilla de certificación de cambio de sellos para el certificado sanitario TRACES, el cual tiene un costo de \$10.00, adjuntando la información como print de la notificación de inspección, BL, TRACES validado y factura comercial.

Proceso de logística y transporte

Como se explicó anteriormente, se va a utilizar el medio de transporte marítimo para que la mercadería salga de puerto de origen (Puerto marítimo de Guayaquil) y llegue al puerto de destino (Hamburgo), cuya duración del trayecto es de 30 días.

El incoterm por utilizar será el FCA – Free Carrier, en la cual nosotros como vendedor tendremos la responsabilidad de cubrir con los gastos del embalaje, certificados de calidad, gasto de carga de la fábrica al camión, transporte interno en el país exportador, tributos internos por parte del exportador, gastos de acarreo del camión al muelle, derechos arancelarios a la exportación y certificados. Por el lado del importador, este deberá hacer frente al corretaje, derechos de importación y tributos internos en el país de destino, gastos de carga y estiba, seguro y flete internacional (Alami, 2020). Este incoterm se utilizará durante los primeros 5 años, puesto que el negocio recién se está formando, por lo que este es uno de los incoterms en que menos costo incurre el vendedor, siendo un punto a favor para la empresa, sin embargo, a un mediano y largo plazo se prevé ofrecer un mejor servicio haciendo uso de otros incoterms como CIF o FOB.

Además de que el traspaso del riesgo se da cuando la mercancía es entregada al comprador o transportista designado por el comprador.

El proceso de logística consistirá en:

- Visita de personal de compras a agricultores para medir parámetros de compras y negociaciones para la adquisición de la materia prima, es decir, la guanábana y la chía.
- Una vez se encuentre cerrada la compra, se procede a negociar el tiempo y medio de entrega de la materia prima.
- Entrega respectiva de las guanábanas y chías contratadas para el uso de materia prima, cuyos gastos de entrega corren por cuenta del proveedor.

- Una vez la materia prima pase por su proceso respectivo para la obtención de la mermelada, estas serán envasadas y los frascos de vidrio de 300 gr y 450 gr. Luego estas serán adecuadas para poder llevar la carga a su destino final, se utilizará cajas de cartón corrugado en donde se colocarán las mermeladas colocadas con separadores de cartón corrugado, las mismas que serán puestas en 21 pallets para un contenedor de 40 pies con un embalado de stretch film, el cual será de Full Container Load, es decir, se ocupará todo el espacio del contenedor.
- Una vez lista la mercancía a exportar, con su respectivo pesaje para saber qué es lo que sale de MERELYSS S.A., se procede a realizar todo el trámite necesario para la exportación, que documentos de acompañamiento se necesita, la DAE, etc.
- Luego se realiza la entrega en el lugar designado por el comprador, el cual será el puerto, al transportista, y se procede a realizar el respectivo aforo físico y documental de la misma.
- También debemos de hacer llegar los documentos a nuestro cliente en Alemania para que pueda realizar su respectivo proceso de desaduanización, como el pago será por anticipado, una vez cancele el 60% se enviará la documentación y el saldo de 40% cuando la mercancía llegue al almacén del cliente.
- Una vez listo lo antes mencionado, el transportista contratado por el comprador procede a la movilización del contenedor al buque para su salida hacia Alemania.

Situación Comercial del Ecuador

Ecuador es un país latinoamericano que ha ido incursionando en el mundo de las exportaciones con el pasar del tiempo, destacándose principalmente en productos como el banano, camarón, cacao, enlatados de pescado, atún, flores, entre otras.

En el año 2019, la balanza comercial del Ecuador presentó un superávit de 820 millones de dólares, esto se dio debido al incremento del 3.2% de las exportaciones, en comparación del decrecimiento de las importaciones en 2.7%, mientras que, en el año 2020, la balanza comercial presentó un saldo positivo de 3.240 millones de dólares, superando en 2.420 millones de dólares al año 2019. En donde las exportaciones no petroleras jugaron un papel importante en esta balanza comercial, puesto que, en el 2020, estas representaron unos 4.341 millones de dólares, en tanto que, en el 2019, las exportaciones no petroleras registraron un valor de 3.070 millones de dólares. Por ello, en el 2020, se registró un incremento del 10% de los envíos no petroleros hacia diversos destinos internacionales, destacando los rubros del banano, cacao, madera, atún y conservas de frutas (El Universo, 2021).

Ecuador se caracteriza por la calidad de sus productos agrícolas tradicionales, pero con el pasar del tiempo, las frutas no tradicionales han empezado a abrirse en el mercado internacional, destacándose frutas como mango, piña, sandía, pitahaya, entre otras.

En lo que respecta a las exportaciones no tradicionales, cabe mencionar el rubro de jugos y conservas de frutas, el cual tuvo un rubro de 70,984 USD en el período Enero - Agosto 2021, 5.87% más que en el mismo período del 2020 el cual representó un ingreso por 67,050 USD, mientras que, en el 2019, tuvo un rubro de 58,923 USD, según cifras del Banco Central del Ecuador.

Es importante destacar que, a partir del 2021 la economía del país empezó a reactivarse y a traer cambios positivos para el Ecuador, de hecho, el segundo trimestre del 2021 incrementó en 8.4% en comparación al mismo periodo del año pasado. Tanto el consumo en los hogares y las exportaciones aumentaron en 10.5% y 16% respectivamente, siendo los productos de exportación que más destacaron fueron el camarón, petróleo y flores (Banco Central del Ecuador, 2021).

Logotipo

La colorimetría que representa el logo de MERELYSS S.A. es de color verde, mismo que representa frescura, salud, medio ambiente, naturaleza y tranquilidad (Santa María, 2015). Enfrascando el concepto de la empresa, permitiendo transmitir un mensaje relacionado a brindar un producto orgánico que beneficie a la salud y procurando salvaguardar el medio ambiente.



Ilustración 1: Logotipo Merelyss

A continuación, se presenta el envasado de nuestras mermeladas para la venta.



Ilustración 2: Presentación de la mermelada Merelyss

El etiquetado del producto debe de estar en alemán, sin embargo, también es permitido en otro idioma que sea de fácil entendimiento para los alemanes, como el inglés. De acuerdo con la Ley Alemana sobre Alimentación, Productos de Consumo y para la Alimentación Animal, se debe de seguir ciertas especificaciones para el etiquetado de los productos a comercializar dentro de Alemania conforme al Reglamento UE N° 1169/2011 (Oficina Económica y Comercial de España - Dusseldorf, 2014):

- La denominación del producto
- El listado de ingredientes
- La cantidad de los ingredientes o categoría de ingredientes.
- Cantidad neta del alimento en peso o volumen
- Fecha de caducidad del producto

- Condiciones especiales de conservación y/o las condiciones para su utilización
- El nombre o la razón social y la respectiva dirección de la empresa.
- El país de origen del producto
- Modo de empleo, en caso de que aplicare
- La respectiva información nutricional que es obligatoria desde el 2016, o siempre que se mencione una propiedad nutricional.
- Número de lote para productos envasados.

Desde el 2019, entró en vigor la legislación sobre el embalaje de los productos, tanto para productores alemanes, importadores o vendedores en línea, esta ley de embalaje conocida como VerpackG, la cual tiene el objetivo de eliminar los residuos de envases. Estos esquemas deben de tener una tasa promedio anual mínima para los volúmenes de envases para que estén preparadas para el reciclaje y su reutilización, en nuestro caso el empaque de MERELYSS entraría en la sección de “Glass” que debe de tener un 90% requerido (VerpackG, 2022).

Estructura Estratégica del Negocio

Misión

Somos una empresa ecuatoriana dedicada a la exportación de mermeladas a base de frutas y semillas de la más alta calidad, trabajando con pasión para ofrecer productos saludables y orgánicos que estarán disponibles a nivel mundial. Asimismo, procurando el bienestar de la sociedad, medio ambiente y partes interesadas, enfocada en el aporte positivo para el país.

Visión

En el 2027, Mermeladas Ecuatorianas Merelyss S.A. será una empresa ecuatoriana líder en la exportación de mermeladas a nivel mundial, reconocida por sus productos de la más alta calidad brindada hacia sus clientes.

Los valores y principios

Los valores y principios empresariales están relacionados con el comportamiento de nuestra empresa con las partes interesadas, como clientes, proveedores, competencia, entre otras, puesto que, estos demuestran quienes somos como empresa. Por ello, entre esto destaca:

- **Transparencia:** Cumplimiento de acuerdos, normativas y compromisos con honestidad que nos permitan lograr nuestros objetivos y trabajar con responsabilidad.
- **Responsabilidad social:** Siempre pensando en el bienestar de los demás y de la sociedad que nos rodea e incentivar a la mejora de la misma.
- **Liderazgo:** Trabajando con pasión para poder lograr los objetivos y poder convertirnos en empresa líder de exportación de mermeladas.
- **Integridad:** Igualdad y equidad para todo el equipo de trabajo defendiendo sus derechos dentro de la empresa.
- **Responsabilidad ambiental:** velando siempre por el medio ambiente mediante políticas internas que permitan aminorar el impacto de contaminación, además trabajando con prácticas sostenibles que nos permitan ofrecer un producto de calidad a nuestros clientes, disminuyendo los gases de emisión de carbono y protección del suelo y ambiente.

Todo esto siempre enfocado en poder trabajar en una cultura organizacional enfocada en nuestra gente, el consumidor y el medio ambiente, con principios corporativos focalizado en crear valor para las partes implicadas, considerando la transparencia, justicia, equidad y empatía.

Estudio Estratégico

Para poder llevar a cabo un correcto estudio estratégico de un plan de negocios es importante considerar y analizar diversos factores internos y externos de la empresa.

Las 5 fuerzas de Porter

Poder de negociación de los clientes

Alemania es una de las economías más importantes en el mundo, el consumo de mermeladas dentro de este país representó unas ventas de USD 584 millones en el 2015, siendo el primer consumidor de mermeladas en la Unión Europea y el segundo a nivel mundial debajo de Estados Unidos (ProColombia, 2015).

Cabe mencionar, que el 68% de los alemanes consideran la miel como uno de los endulzantes naturales que mayor beneficio proveen a la salud, de ahí le sigue la stevia, jarabe de arce, etc. Además, el 60% los alemanes cada vez toman en cuenta los componentes de los productos que consumen antes de adquirirlos, un 38% de los alemanes se inclinan por productos que contengan endulzantes naturales, según Mintel's Global New Products Database (Food News Latam, 2015).

Sin embargo, en el mercado alemán la diversidad de productos a base de guanábana con chía es limitada, además, de que en el mercado existe variedad de mermeladas como de fresa, arándanos, piña, mora, entre otras. Por ello, el poder que tienen los clientes es media,

porque como se mencionó anteriormente, los alemanes suelen fijarse en los componentes del producto antes de comprarlos, asimismo, poseen diversidad de productos de otras frutas por los que se podrían inclinar como opción. A pesar de ello, las características que poseen las mermeladas de guanábana con chía cumplen con las exigencias de este mercado.

Amenazas de los nuevos competidores

Para poder dar apertura a nuevos comerciantes dentro de Alemania puede presentar ciertas barreras, puesto que, para poder ingresar alimentos a Alemania se necesitan de ciertos permisos y certificados de calidad que debe de poseer el producto, más aún si se desea ingresar como un producto orgánico que debe de seguir ciertas regulaciones para poder cumplir con las certificaciones como las de Bio-Siegel, Fairtrade o el logo orgánico de la Unión Europea.

Algunos de los países productores de guanábana son Brasil, Colombia, Venezuela, México, América Central y Las Antillas, según el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP, 2014), mientras que, en el caso de la chía se encuentra la producción de Paraguay y Bolivia, sin embargo, muchos de estos países poseen acuerdos con la Unión Europea, por lo que también podrían entrar con mayor facilidad en comparación a los que no la poseen, siendo así el poder de amenazas de los nuevos competidores en un grado medio.

Poder de negociación de los proveedores

Ecuador es un país productor de guanábana, la cual la comercializa tanto de forma local como internacional. En el país existen 250 hectáreas, según datos del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (Iniap), siendo las principales provincias del Guayas, Esmeralda, Santa Elena, Manabí, El Oro, Pastaza y Santo Domingo de los Tsáchilas en la cuales se suelen plantar las guanábanas (Bonilla, 2016). Asimismo, existen diversas empresas que comercializan la pulpa de la misma, la cual es la principal materia prima para la elaboración de las mermeladas, estas son Es fruta, Wanabana, Quijos Frut, Alimentos del Huerto, entre otras.

En cuanto, a la producción de la chía en el país, existen 2,000 hectáreas principalmente el sembrío se encuentra en la provincia de la Sierra desde Imbabura hasta Chimborazo, aunque también puede ser encontrada en Santa Elena (Primicias, 2021). Entre las empresas que comercializan la chía están AgroDely, Kunachia, Camari, entre otras.

Referente al poder de los proveedores esta es baja, puesto que existe diversidad de producción y proveedores de ambos ingredientes fundamentales para la mermelada.

Amenazas de productos sustitutos

En cuanto a la existencia de productos sustitutos, estos incluyen aquellos productos para ser untados con otro producto como panes, tostadas, galletas, etc., por lo que aquí entrarían la mantequilla vegetal, mantequilla de maní, mantequilla de almendra, mantequilla de coco, miel o manjar. Asimismo, también entrarían las pulpas de frutas quienes también sirven para poder elaborar mermeladas caseras. De acuerdo a lo expuesto, esto podría representar una amenaza alta de los productos sustitutos, puesto que, estos

llevan más tiempo dentro del mercado alemán y muchos de ellos ya están acostumbrados al consumo diario de los mismos.

Rivalidad entre los competidores existentes

Actualmente se comercializa distintas variedades de mermeladas en el mercado alemán, entre las frutas que predominan están la fresa, cereza, mora, frutos rojos, piña, grosellas, rosa mosqueta, frambuesa, mango, naranja, pera, albaricoque, etc., principalmente de marcas como Shwartau, Mövenpick, Menz und Gasser, St. Dalfour, entre otras que se puede encontrar en supermercados como Kaufland. Sin embargo, estas mermeladas no presentan algún otro ingrediente diferente a la fruta, existen combinaciones como mango con albaricoque, mix de frutos rojos, mango con piña, durazno con maracuyá o maracuyá con frambuesa.

Por lo que la rivalidad entre competidores existentes es media alta, debido a que existen muchas variedades de frutas, sin embargo, la combinación de guanábana con chía es nula dentro de este mercado, por lo que la introducción de la misma sería una completa innovación.

FODA

Fortalezas

- Las propiedades, nutrientes y vitaminas que ofrecen tanto la guanábana con chía, puesto que es fuente de calcio, fuente de fibras, hierro, antioxidante, etc.
- Las mermeladas tienen un tiempo de duración de 1 año, por lo que al usar transporte marítimo esta no se vería afectada por el largo trayecto que recorren los buques.

- Las mermeladas no requieren de refrigeración en el viaje, por lo que puede ser factible usar un contenedor de 20' o 40' y no un freezer.
- Tanto la guanábana con la chía puede ser consumidas por todos, de hecho, hasta las personas diabéticas las pueden consumir puesto que estas no aumentan el nivel de glucosa en la sangre, adicional que la mermelada que se comercializará estará endulzada con miel.

Oportunidades

- Tarifa de transportar por vía marítima es más económico que el aéreo beneficiando a la exportación de mermeladas, más aún si es hacia otro continente.
- Gracias a las consolidadoras de carga o forwarder se puede compartir contenedores con otros exportadores para compartir costo del flete.
- Los acuerdos que se tiene con la Unión Europea permiten facilitar el comercio con Alemania, puesto que la partida arancelaria de esta sería la 2007.99.91.00 grava el 30% de arancel Advalorem, sin embargo, con el convenio con la UE, este gravaría 13.80% (Pudeleco Editores S.A., 2021).
- La existencia de ferias internacionales que permitan dar a conocer y degustar el producto. Además de poseer una certificación orgánica podría dar mayor apertura a la entrada del mercado alemán, como la certificación Bio-Siegel.

Debilidades

- Tiempo de transporte suele ser largo, puesto que, el arribo de las mermeladas a puerto de Hamburgo podría tardar entre 24 o 30 días.
- Mayor inversión en el embalaje de las mermeladas para que puedan viajar en el buque de forma segura, en este caso, se utilizarían esquineros para evitar que las cajas se desalineen, zunchos, láminas de cartón para evitar que las cajas se rasguen y también stretch film para asegurar las cajas.
- La tramitología para poder exportar la mermelada, al ser un producto de consumo humano necesita documentos de control previo emitido por el Ministerio de Salud Pública.
- La mermelada posee un empaque de vidrio que podría romperse, en caso de que alguna de las cajas caiga en el trayecto.

Amenazas

- La existencia de crisis de contenedores por la escasez de los mismos y los altos precios como el caso de transportar de Asia a Occidente debido a la pandemia.
- Cierre de fronteras que paralice el transporte y el ingreso de mermelada debido a la pandemia.
- En caso de que exista algún incidente en el trayecto del transporte de las mermeladas y estas no se encuentren aseguradas, implicaría pérdidas para la empresa.

- La frecuencia de la salida de los buques es menor a la de los aviones o el transporte terrestre, por lo que las naves necesitan mayor tiempo para prepararse.

Perfil de Oportunidades y Amenazas

Tabla 4: Matriz de evaluación de factores externos EFE

OPORTUNIDADES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN PONDERADA
Tarifa de transportar por vía marítima es más económico que el aéreo beneficiando a la exportación de mermeladas, más aún si es hacia otro continente.	0.10	3	0.30
Gracias a las consolidadoras de carga o forwarder se puede compartir contenedores con otros exportadores para compartir costo del flete.	0.09	3	0.27
Los acuerdos que se tiene con la Unión Europea permiten facilitar el comercio con Alemania, puesto que la partida arancelaria de esta sería la 2007.99.91.00 grava el 30% de arancel	0.25	4	1

Advalorem, sin embargo, con el convenio con la UE, este gravaría 13.80%			
La existencia de ferias internacionales que permitan dar a conocer y degustar el producto. Además de poseer una certificación orgánica podría dar mayor apertura a la entrada del mercado alemán, como la certificación Bio-Siegel.	0.15	4	0.6
AMENAZAS			
La existencia de crisis de contenedores por la escasez de los mismos y los altos precios como el caso de transportar de Asia a Occidente debido a la pandemia	0.12	1	0.12
Cierre de fronteras que paralice el transporte y el ingreso de mermelada debido a la pandemia.	0.15	1	0.15
En caso de que exista algún incidente en el trayecto del transporte de las	0.09	2	0.18

mermeladas y estas no se encuentren aseguradas, implicaría pérdidas para la empresa.			
La frecuencia de la salida de los buques es menor a la de los aviones o el transporte terrestre, por lo que el tiempo para zarpar necesita mayor tiempo para prepararse.	0.05	2	0.10
TOTAL	1		<u>2.72</u>

Como podemos apreciar en la matriz EFE, el análisis que se evaluó nos indica que las oportunidades representan un valor de 2.17 y el valor que representan las amenazas es de 0.55, por lo que el entorno externo es sumamente favorable, puesto que las oportunidades que se presentan para este mercado superan en gran medida a las amenazas, siendo un factor positivo para el plan de exportación de estas mermeladas.

Análisis PESTEL

Como se mencionó en el capítulo 1, el análisis PESTEL es una herramienta que nos permite conocer acerca de diversos factores importantes para las empresas. Cada letra del PESTEL representa los factores externos que afectan directamente a las organizaciones (EAE , 2021):

- **Político y económico:** estos factores abarcan las situaciones políticas y económicas de una nación, como es el desarrollo del país, empleo, calidad de vida, PIB, índices de desigualdad, pobreza que llegan a afectar a las actividades de las organizaciones. Otro punto considerado dentro de este es el acuerdo comercial que se posee entre ambos países, lo que permite fortalecer las negociaciones entre ambas partes, incentivando las exportaciones e importaciones. Esto permite que las exportaciones de las mermeladas tengan facilidades gracias a la preferencia arancelaria.
- **Social:** en este apartado implica a los factores culturales y religiosos de los países, las clases sociales, niveles socioeconómicos que van de la mano con el factor externo económico. Además de que, la cultura de los alemanes por el consumo de productos saludables y orgánicos son predominantes, puesto que, es uno de los factores que influyen al momento de comprar.
- **Tecnológico:** los accesos y avances tecnológicos que posee las naciones para crear una empresa y que pueda contar con todas las herramientas informáticas para el alcance y desarrollo de su negocio. De hecho, Alemania al ser considerada una potencia, posee un desarrollo tecnológico avanzado, lo que permite que el acceso al Internet sea garantizado, por lo que facilita la publicidad dentro de estos medios.
- **Ecológico:** la implementación de que una empresa sea sostenible con el medio ambiente, que ayude a la protección del medio ambiente y preservación de los entornos ambientales que ayuden con el agua, suelo, contaminación, reciclaje, el cuidado de los recursos naturales etc. Existen

certificaciones sostenibles que las empresas pueden acceder, y esto es considerado importante en sus patrones de compra, puesto que los sellos de certificaciones son reconocidos dentro del país alemán.

- **Legal:** este factor abarca las leyes, normas que son establecidas por cada país, que las empresas, negocios deberán implementar y cumplir. Esto hace referencia a cada certificación, permisos y documentación que se deberá de presentar para poder exportar dentro de Alemania, siendo documentos importantes como la factura comercial, certificados sanitarios, de calidad, etc.

Plan de Marketing

Estrategia del Marketing

La fruta exótica que estamos utilizando para nuestra mermelada como lo es la guanábana, es una fruta que es cultivada en zonas cálidas tropicales, por lo cual es desconocida en otros países del continente americano, europeo o asiático, debido a que estos países poseen climas templados y fríos como el país europeo alemán. En Alemania como otros países es desconocida esta fruta, pero últimamente la guanábana ha tenido acogida en el mercado internacional por sus presentaciones que se exportan sea como la fruta sin ningún proceso de transformación, yogurt, pulpa y helado. Sin embargo, la mermelada de guanábana no es un producto que se pueda apreciar en otros países, pero gracias a la innovación de productos con frutas exóticas es algo que sin duda alguna se prevé que gane una gran participación en el mercado internacional, debido a que tanto la guanábana como la chía aporta grandes nutrientes saludables y orgánicos, siendo el mercado alemán un gran consumidor de esta clase de productos.

La mermelada de guanábana con chía tiene que ofrecer una diferenciación de otros productos, que la competencia en el mercado alemán no dispone por las cualidades como el clima tropical y ventajas naturales que tiene Ecuador, además de las propiedades nutritivas y saludables de la fruta y las semillas. Lo que se busca es ofrecer al mercado alemán un producto que aporte varios beneficios nutritivos con una excelente calidad y a un precio accesible al mercado.

Para poder posicionar nuestro producto en el mercado europeo, ya que al principio será totalmente desconocido por el consumidor, se planteará un plan estratégico de marketing en conjunto con el Marketing Mix.

Objetivos SMART

La implementación de los objetivos SMART nos permitirá comprender lo que necesitaremos implementar para nuestro producto y como debemos conseguirlos (Pursell, 2021).

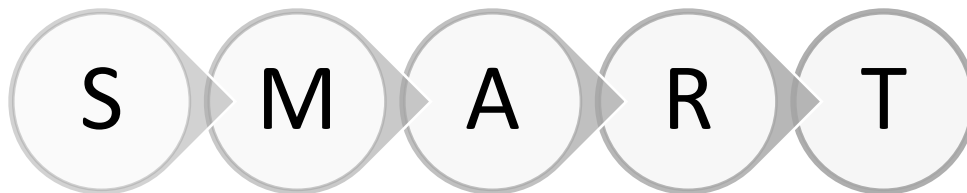


Ilustración 3: SMART

- **Specific – Específico:** ¿Qué se desea conseguir en el mercado enfocado?
- **Measurable – Medible:** los indicadores KPI's que se utilizan para medir el objetivo específico.
- **Attainable – Alcanzable:** que los objetivos sean alcanzables, realistas que se pueden realizar con los recursos que cuenta la empresa para luego ir más alto.

- **Relevant – Relevante:** porque es importante o el interés a los productos.
- **Timely – A tiempo:** el tiempo en que se cumplirán los objetivos.

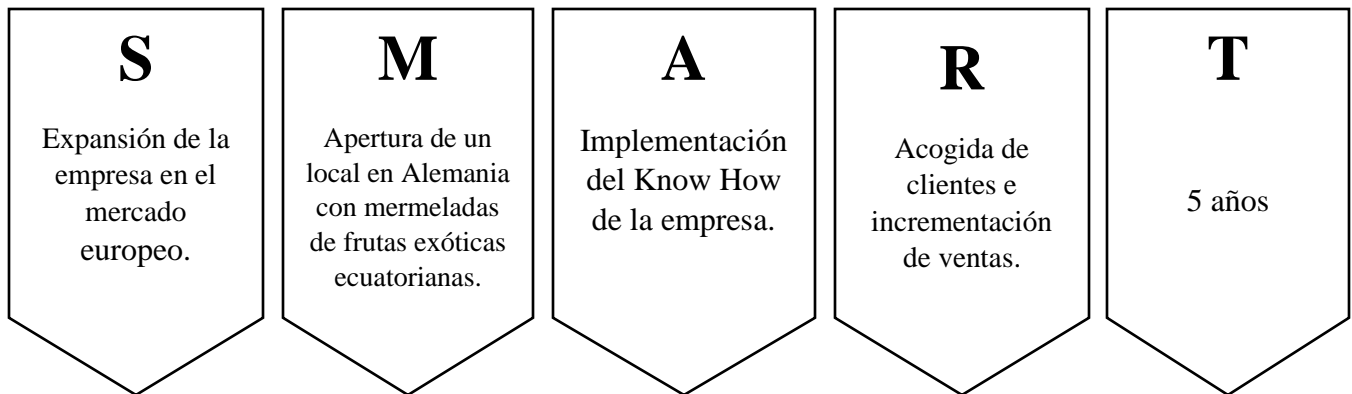


Ilustración 4: Objetivos SMART de Merelyss

Marketing Mix

El Marketing operativo puede ser medido por bienes o servicios en este caso

Merelyss S.A. es un bien que será ofrecido al mercado por medio de mermeladas, para ello realizaremos el Mix de Marketing.

El Mix de marketing son las estrategias que una empresa realiza para promocionar su marca o producto en el mercado que se dirige, el objetivo del Mix de marketing es vender el producto en lugar exacto y a un mejor precio. Para eso analizaremos 4 elementos que integran el Mix de marketing producto, precio, plaza y promoción el cual consigue que la empresa alcance sus objetivos (Hotmart, 2018).

Producto

El producto es aquel bien que se oferta al mercado con la finalidad de satisfacer una necesidad, Merelyss S.A. ofrece al mercado europeo mermelada de guanábana con chía, aparte del producto que se ofrece se considera ciertas variables del producto como es el etiquetado, diseño, calidad, empaque, etiquetado entre otros siendo un producto 100% orgánico.

Precio

El precio es la cantidad de dinero que el mercado está dispuesto a cancelar por el producto, para poder definir el precio del producto se debe realizar un estudio de mercado, en el mercado europeo el precio de las mermeladas está a €3,10 es decir \$3,55 de la presentación de 450 gr, mientras que, la de 300 gr está en €2.71, equivalente a \$3.10, para eso se deberá tomar en cuenta los descuentos que se aplicaran y los precios de la competencia y los costos que adquirirá la empresa.

Plaza

Los canales de distribución son aquellos medios por los cuales nuestro producto llegará al consumidor. Merelyss S.A. contará con canales de grandes distribuciones como los supermercados Denn's o supermercados minoristas Rewe o SuperBioMarket.

Promoción

Son los recursos que tendrán como objetivo informar, comunicar e incluso persuadirlos a la compra entre las que se destacan las publicidades de nuestros productos para promocionarlos al mercado europeo.

Mediante las actividades publicitarias con el uso del ATL (above the line), TTL (Through the line) Merelyss S.A. aplicara estos medios publicitarios para dar a conocer las promociones que se está dando al producto para que el mercado pueda conocerlos.

ATL: con el uso de este medio se podrá llegar de manera general a todo un país para que así pueda generar un mayor impacto en las ventas.

BTL: este medio de publicidad es dirigido a los segmentos específicos que hemos proyectado.

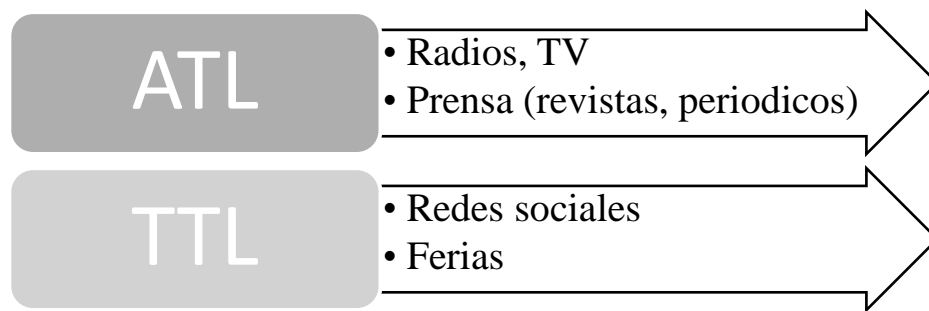


Ilustración 5: ATL y TTL

Ya sea con anuncios publicitarios, propaganda, redes sociales, entre otros los cuales comunicaran las promociones y ofertas de las mermeladas ayudando a alcanzar los objetivos de MERELYSS S.A.

Mercado

En cuanto a la segmentación TAM SAM SOM, es la siguiente:

TAM (Potencial de mercado) = Mercado en Alemania (18 a 70 años) = 71,762,792 habitantes.

SAM (Potencial de ventas) = Potencial del mercado * capacidad de atención instalada para el mercado = $71,762,792 * 5\% = 3,588,139$ habitantes

SOM (Pronóstico de ventas) = Potencial de ventas * Market share target =
 3,588,139 * 20% = 717,628 habitantes

En cuanto a los canales de distribución de productos orgánicos existen diversas tiendas especializadas en Alemania, se prevé que existen más de 2,400 tiendas de ventas al por menor de toda clase de productos orgánicos que tienen cobertura nacional, una de ellas es conocida como Denn's o supermercados minoristas como Rewe o SuperBioMarket. A continuación, se presenta el siguiente cuadro de las principales distribuidoras de productos orgánicos dentro de Alemania, según datos de FAS USDA (Bozzotti, 2016):

Tabla 5: Distribuidores de productos orgánicos alemanes

Distribuidora	Cantidad de locales	Cobertura
Denn's	148	Cobertura nacional
Alnatura	80	Sur y Oeste de Alemania, ciudades como Berlín, Hamburgo, Bremen y Hannover
Basic	26	Berlín, Múnich, Stuttgart y Frankfurt
BioCompany	41	Berlín, Dresden, Hamburgo y Potsdam
Ebl	23	Nuremberg y Bamberg
SuperBioMarket	20	North-Rine Westphalia y Osnabruck

Fuente: (Bozzotti, 2016)

Segmentación y posicionamiento

Como se mencionó anteriormente, Alemania tiene una población de más de 83 millones de habitantes y la segmentación de mercado de acuerdo con el cálculo realizado en el punto de mercado, nos demostraba que el TAM, nuestro potencial de mercado, será de 71,162,792 habitantes; el SAM que es nuestro potencial de ventas será de 3,588,139 y el SOM, nuestro pronóstico de ventas, el cual es de 717,628. Esto nos ayudará a poder depurar a cuantas personas dentro de este mercado podremos abarcar (Banco Central Europeo, 2022).

De igual forma, nuestro segmento de mercado estará enfocado a los diferentes canales de distribución como tiendas minoristas, mayoristas y cadenas de supermercados. Como previamente se había mencionado en Alemania existen aproximadamente 2,400 tiendas especializada de productos orgánicos, los cuales tienen cobertura nacional, también existe la presencia de cadenas de Biosupermärkte, quienes son cadenas de supermercados especializados en productos bio u orgánicos situados principalmente en los centros de las ciudades, algunos de estos son LPG-Biomarkt, Bio-Company, Naturkostladen (Legiscomex, 2013). Dichos establecimientos nos ayudarán a llegar al consumidor final, puesto que, conocen más sobre el mercado alemán y poseen una amplia cobertura para poder llegar a diversos estados y ciudades de este país, además de que estos consumidores tienen confianza en los productos que se ofrecen en estas tiendas y supermercados.

Además de que, la población preocupada por su salud y los ingredientes que ingieren en los productos son un pilar fundamental con respecto a la decisión de compra, por lo que al ver la mermelada de guanábana con chía dentro del portafolio de productos que ofrecen dentro de estos establecimientos sería un plus.

Target

El target es aquel grupo de consumidores quienes poseen características, necesidades y deseos que se ajustan al producto que la empresa, en pocas palabras, nuestro público objetivo (Cardona, 2018).

Las características que posee el consumidor de las mermeladas como tal son hombres y mujeres entre diferentes rangos de edades como la población más joven entre 18 y 28 años de edad y la población adulta entre 29 y 45 años, le prosigue el rango entre 45 hasta 65, quienes se encuentren preocupadas por su bienestar y salud, que realicen deportes o lleven una vida fitness y que consuman productos orgánicos.

Tabla 6: Buyer persona Merelyss

MERMELADA DE GUANÁBANA Y CHÍA	BUYER PERSONA	FINALIDAD
	Personas fitness	Gran aporte de energía, grasas y glucosa
	Consumidores de productos orgánicos	Disminuir la ingesta de químicos en su dieta diaria
	Personas que consumen las mermeladas como parte de snack	Ayuda a sobrellevar momentos del día con mucha actividad.

Elaboración: Autora

Por las propiedades y aporte nutricional que posee la guanábana junto a la chía la hace atractiva en el mercado, puesto que, el consumo de frutas exóticas está aumentando en Alemania, siendo que la decisión de compra de los alemanes se basa más en los beneficios que les aporta el alimento antes que el precio, de hecho, la población alemana consume productos de importación entre ellos se destacan el banano y frutas tropicales como la piña entre otros.

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Diseño de la Investigación

El objetivo de esta tesis es poder implementar un plan de negocio para la exportación de mermeladas de guanábana con chía, es por ello, que para llevar a cabo este propósito es importante hacer uso de diferentes tipos de investigación, por lo que se utilizarán los siguientes:

- **Descriptivo:** el cual se usará para poder recolectar datos que permitan describir y analizar ciertas características relevantes del producto y del mercado a dirigir, puesto que, este tipo de investigación se basa en describir aspectos que respondan a las preguntas qué, cuándo, dónde y cómo.
- **Exploratorio:** este se implementará para poder conocer a fondo sobre el tema a investigar, adicional, este es de ayuda cuando el tema no es muy explorado o tiene muy poco reconocimiento, como el caso de las mermeladas de guanábana con chía, cuya producción es muy limitada.
- **Explicativo:** este tipo de investigación es útil para identificar el porqué de ciertas variables, con dicha investigación podríamos encontrar las razones del comportamiento de los consumidores alemanes para poder identificar las preferencias de ellos y poder analizar si el producto será aceptado o no por el mercado.

Esta investigación se basará en un enfoque cualitativo y cuantitativo para poder determinar la viabilidad del plan de exportación de guanábanas con chía hacia Alemania.

En lo que respecta a la metodología cualitativa este se basa en comprender e interpretar el comportamiento de las partes implicadas, el cual incluye opiniones de expertos o de personas que consumen productos similares para conocer a fondo de los pensamientos de los mismos acerca del producto, aportando de conocimientos que pueden ser útiles y relevantes en el ámbito de la exportación.

Por otro lado, la metodología cuantitativa se basa en recopilar y analizar los datos como indicadores, participación de mercado del producto, cantidad de exportaciones de productos similares o iguales, índices de la población, entre otras variables, que ayudarán a tener una visión completa de la situación a evaluar. Algunos de estos datos pueden ser encontrados en sitios donde se recopilan datos como el Banco Mundial, Trademap, etc.

Además, se utilizará herramientas de análisis internos y externos como son el FODA, PESTEL, las fuerzas de Porter y la matriz de Oportunidades y Amenazas, para poder conocer a profundidad sobre el producto y las características del mercado al cual ingresará, como lo es Alemania.

Hipótesis o Proposiciones

La implementación del plan de negocio de exportación de mermelada de guanábana con chía hacia Alemania permitirá contribuir al desarrollo productivo de las frutas exóticas del mercado ecuatoriano.

- **RELACIÓN CON LA VARIABLE INDEPENDIENTE.**

Implementación de estrategias de producción y exportación de mermelada de guanábana con chía.

- **RELACIÓN CON LA VARIABLE DEPENDIENTE.**

- Calidad de los productos.
- Posicionamiento de los productos ecuatorianos en el mercado europeo.

Población

Para la población objeto del estudio, el país europeo, Alemania, tiene 83.155.031 millones de habitantes, por el cual se considerará a 3 grandes estados federales de Alemania, los cuales son Berlín, Múnich y Hamburgo (Gobierno Federal de Alemania, 2022).

La población del estado federal de Berlín equivale a 3'664.088 habitantes, la misma que está dividida por género en 1'791.739 habitantes (48.9 %) corresponde a hombres y 1'872.349 (51.1%) a mujeres, la misma que se representa el 32,8% de tasa de empleo lo que nos da como resultado **1'201.820** habitantes que laboral y con estos valores trabajaremos para la tabulación de los datos (Deutschland.de, 2020).

La población del estado federal de Baviera (Múnich) equivale a 1'561.094 habitantes, la misma que está dividida por género en 764.936 habitantes (49 %) corresponde a hombres y 796.157 (51%) a mujeres, la cual representa el 23,4% de tasa de empleo lo que nos da como resultado **365.295** habitantes que laboral y con estos valores trabajaremos para la tabulación de los datos (Deutschland.de, 2020).

La población del estado federal de Hamburgo equivale a 1'852.478 habitantes, la misma que está dividida por género en 900.304 habitantes (48.6 %) corresponde a hombres y 952.173 (51.4%) a mujeres (expat.com, 2017), la misma que se representa el 22.7% de tasa de empleo lo que nos da como resultado **420.512** habitantes que laboral y con estos valores trabajaremos para la tabulación de los datos (Deutschland.de, 2020).

Características de la Muestra

Se utilizará el muestreo simple para poder realizar la respectiva recolección de los datos de las encuestas. Para el cálculo de la muestra se implementará la fórmula de la población finita:

Ecuación 1: Muestra de la población

$$n = \frac{N}{e^2(N - 1) + 1}$$

n = Tamaño de la Muestra

$$N = 1'987,627$$

e = Margen de Error (0.01 a 0.09)

$$n = \frac{1'987,627}{(0.08)^2(1'987,627 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{1'987,627}{(0.08)^2(1'987,626) + 1}$$

$$n = \frac{1'987,627}{(0.0064)(1'987,626) + 1}$$

$$n = \frac{1'987,627}{(12,720) + 1}$$

$$n = \frac{1'987,627}{12,721}$$

$$n = 156 \text{ personas}$$

Confidencialidad

Para este caso no aplicaría confidencialidad, puesto que es una implementación de una empresa nueva.

Localización Geográfica

La localización geográfica de la investigación se desarrollará en Alemania, específicamente en 3 estados federales importantes como son Berlín, Bayern y Hamburgo.

Instrumentación

Para poder llevar a cabo esta investigación es importante hacer el uso de ciertas técnicas de investigación, que facilitarán el objetivo del proyecto, entre estas se encuentran:

- **Análisis de datos secundarios:** este se realizará con el fin de poder recopilar información y datos acerca de cantidades que se producen y exportan de guanábana o chía, cuanto se exporta de mermeladas, cuanta población hay en nuestro mercado meta, el consumo de mermeladas en Alemania, entre otras variantes, que nos permitirán sustentar y conocer más sobre el mercado y consumo de mermeladas.
- **Encuestas:** con esta técnica se podrá conocer acerca de la opinión de las personas y que piensan acerca de las mermeladas de guanábana con chía, o si conocen acerca de las propiedades de la guanábana y de la chía, para así poder tener una estimación más concreta de los gustos y preferencias de los encuestados, por lo que esta encuesta estará enfocada hacia los posibles compradores, quiénes serán de un rango de edad entre 18 y 65 años de edad.

Recolección de Datos

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, en nuestros instrumentos de investigación a utilizar se encuentran las encuestas, misma que se encuentran en la parte de anexos, las cuales se han realizado a 154 personas que viven en los estados federales de Berlín, Bayern y Hamburgo. Para poder lograr la recolección de datos se realizó el uso de encuestas online de Google Form con opciones múltiples para que personas que habitan en Alemania puedan responder perfectamente, las cuales fueron colocadas en grupos de Facebook.

Análisis de Datos

En base a las respuestas de las preguntas realizadas hemos analizado lo siguiente:

El 80% de los encuestados afirmaron conocer acerca de las diversas frutas consideradas exóticas.

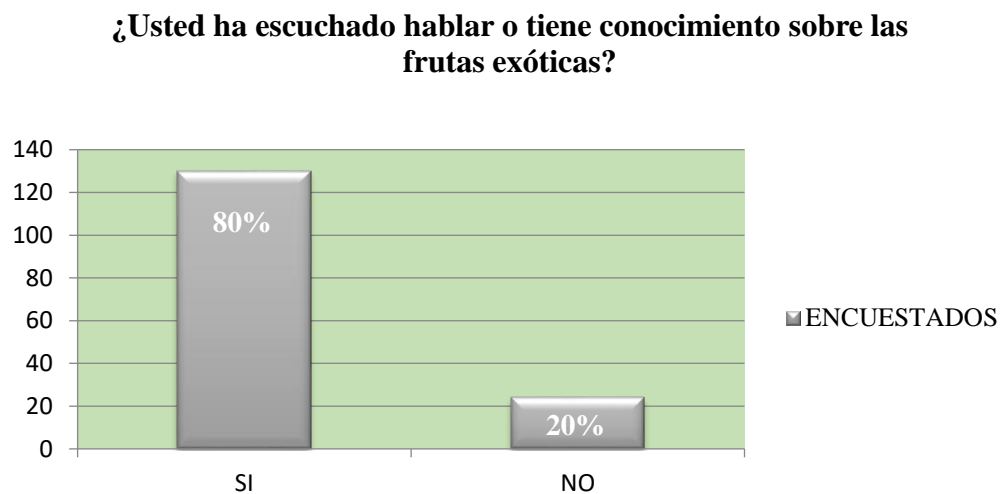


Ilustración 6: Gráfico de resultados pregunta 1

El 55% de los encuestados conoce acerca de la guanábana, como se puede apreciar en el siguiente grafico estadístico.

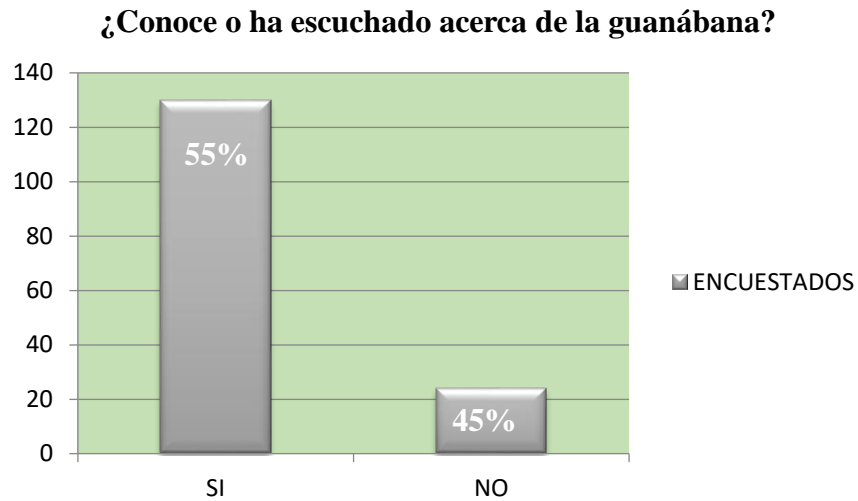


Ilustración 7: Gráfico de resultados pregunta 2

El 70% de los encuestados conoce los beneficios y propiedades de la guanábana, mientras que el 30% desconoce de esto.

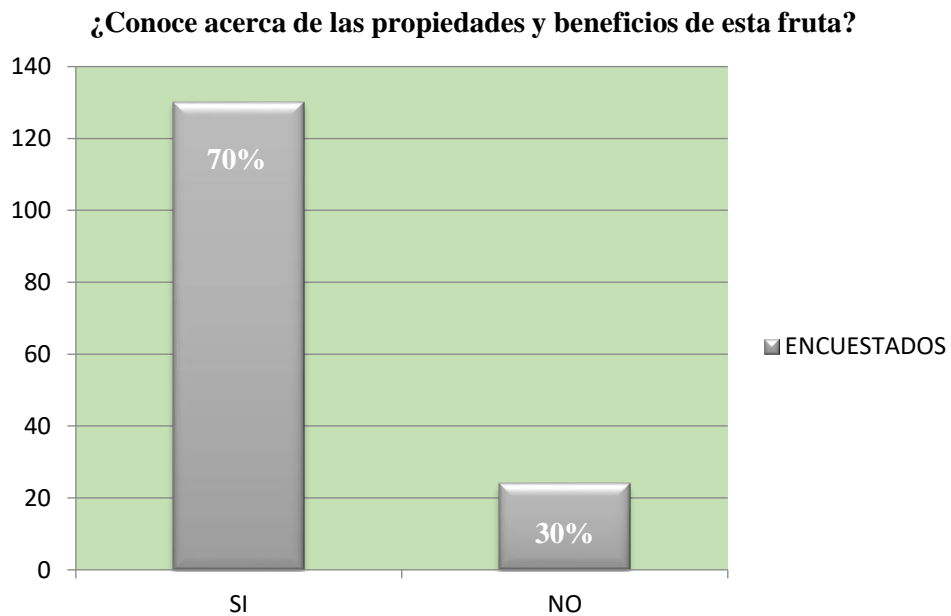


Ilustración 8: Gráfico de resultados pregunta 3

¿Usted alguna vez ha consumido chía?

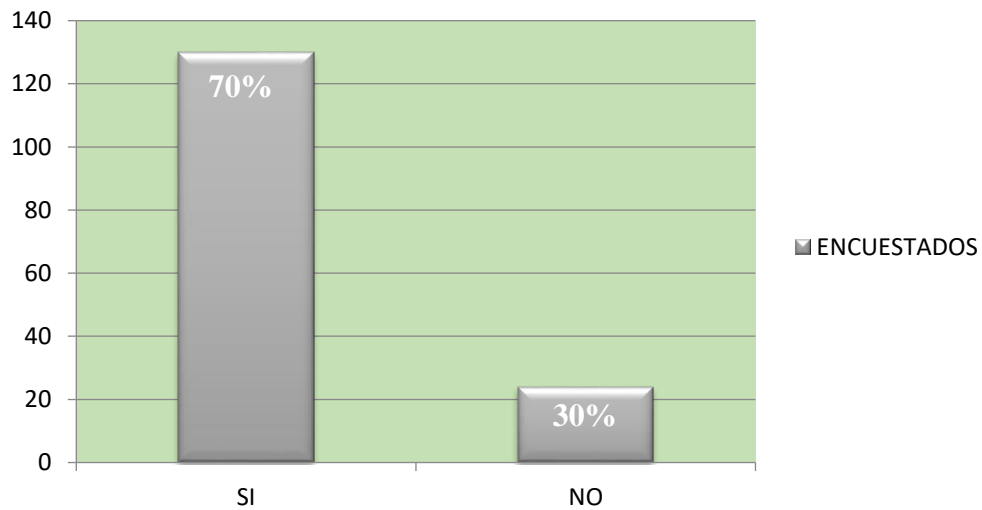


Ilustración 9: Gráfico de resultados pregunta 4

El 70% de los encuestados consume chía, los motivos por lo que lo hace son para bajar de peso y porque ayuda a la digestión, representando el 80% y el 20% respectivamente.

En caso de que la respuesta sea Sí, ¿Por qué la consume?

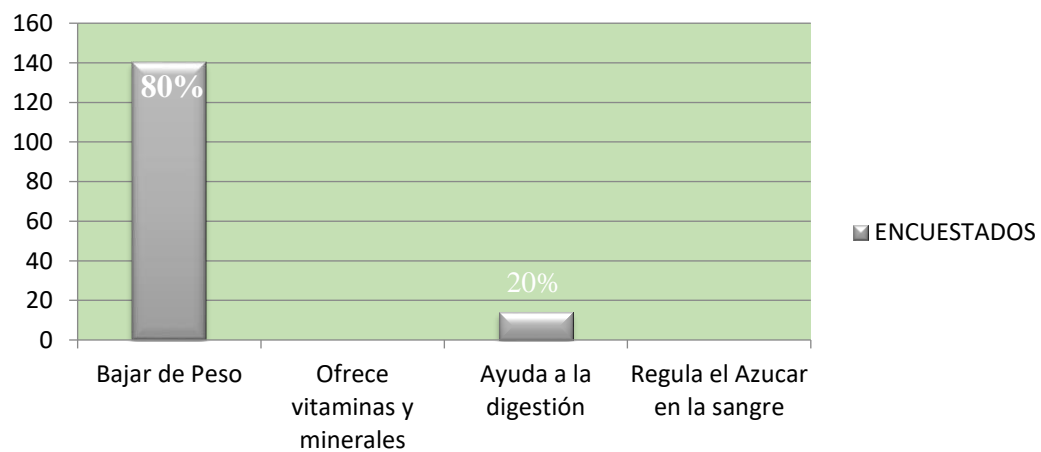


Ilustración 10: Gráfico de resultados pregunta 5

De las 154 personas que fueron encuestadas podemos notar que el 70% de la población consume mermeladas, considerando que el consumo promedio de mermeladas es de 13,5% de kg, mientras que, el 30% restante no consume mermeladas.

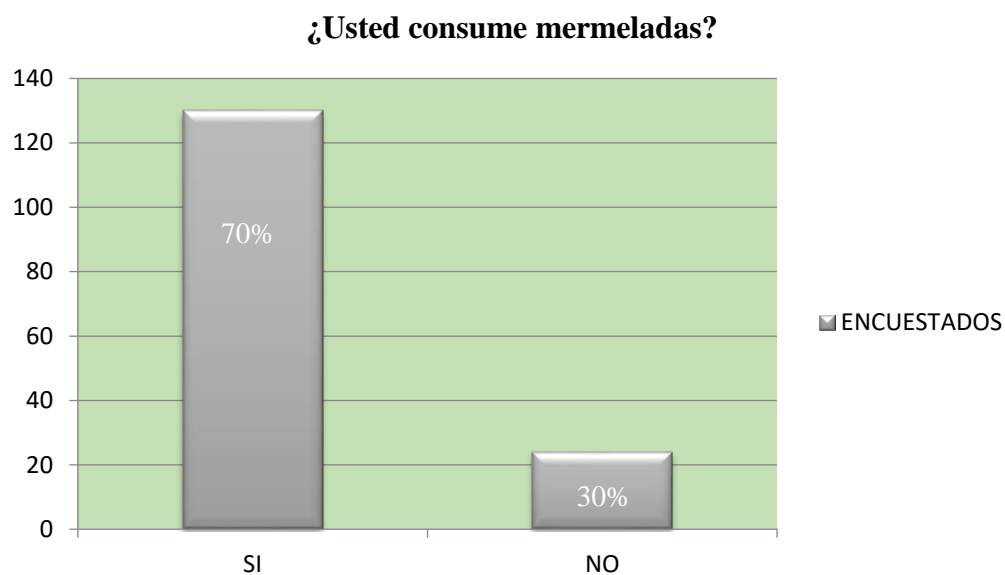


Ilustración 11: Gráfico de resultados pregunta 6

Se preguntó a los encuestados la frecuencia de consumo de mermeladas y se obtuvo que el 75% consume una vez a la semana, el 23% consume muchas veces al mes y el 2% lo consume raramente, de los encuestados se observó que la mayor parte de la población los consume una vez a la semana (115 encuestados).

¿Con qué frecuencia consume mermeladas?

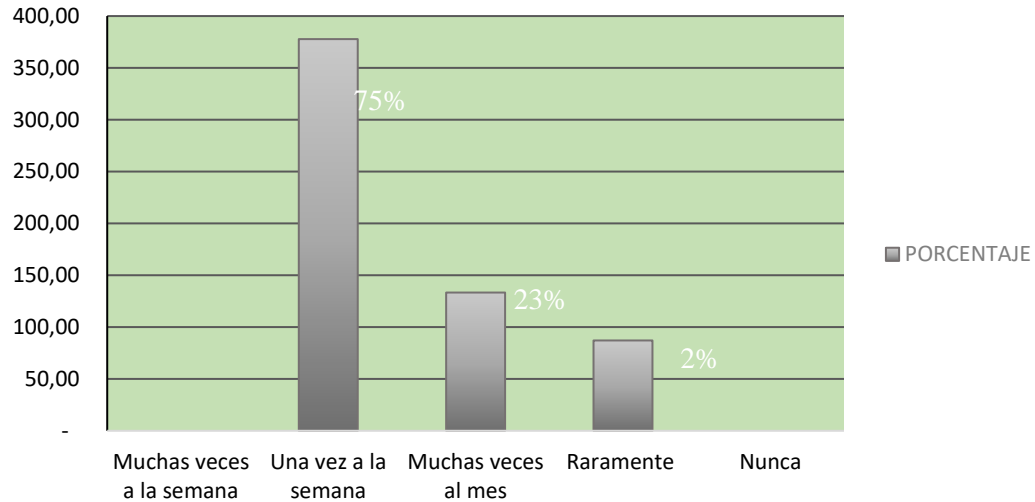


Ilustración 12: Gráfico de resultados pregunta 7

Además, se realizó la pregunta referente al conocimiento que los encuestados tienen a cerca de los productos ecuatorianos, donde se dio a conocer que el 20% conocen a cerca de esto.

¿Conoce acerca de los productos ecuatorianos?

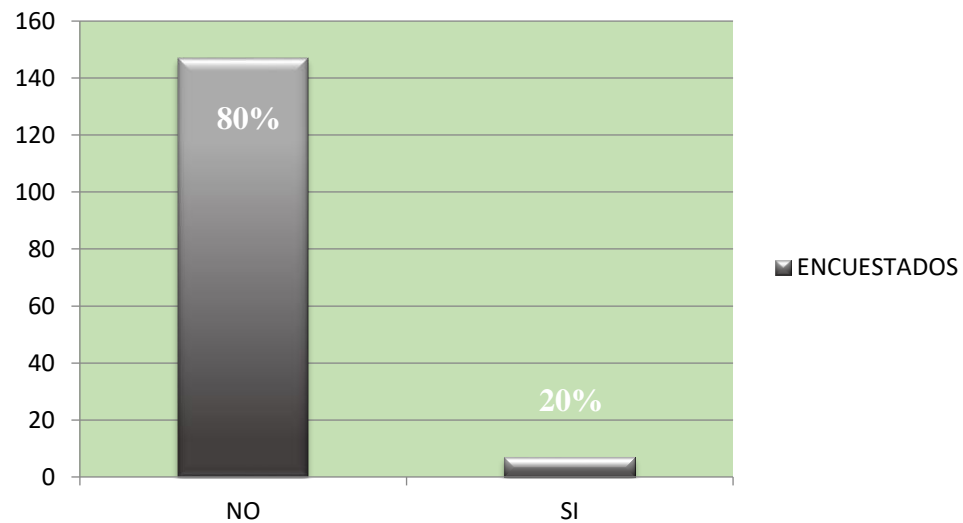


Ilustración 13: Gráfico de resultados pregunta 8

Una de las preguntas realizadas también fue a cerca de la percepción que tiene los encuestados referentes a esta combinación de la guanábana con chía y el resultado fue que 60% indico que es interesante, el 37% innovador y el 3% extraño.

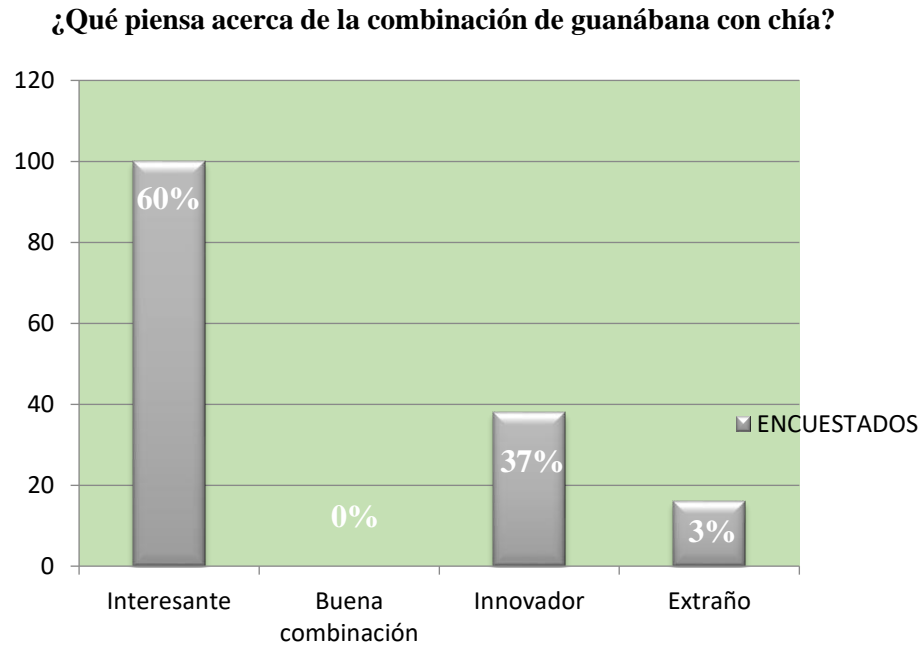


Ilustración 14: Gráfico de resultados pregunta 9

Con respecto al precio los encuestados que el 78% de los encuestados están dispuestos a cancelar €3.16 a €3.50, mientras que el 22% están dispuestos a pagar €2.60 a €3.15.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una mermelada de guanábana con chía?

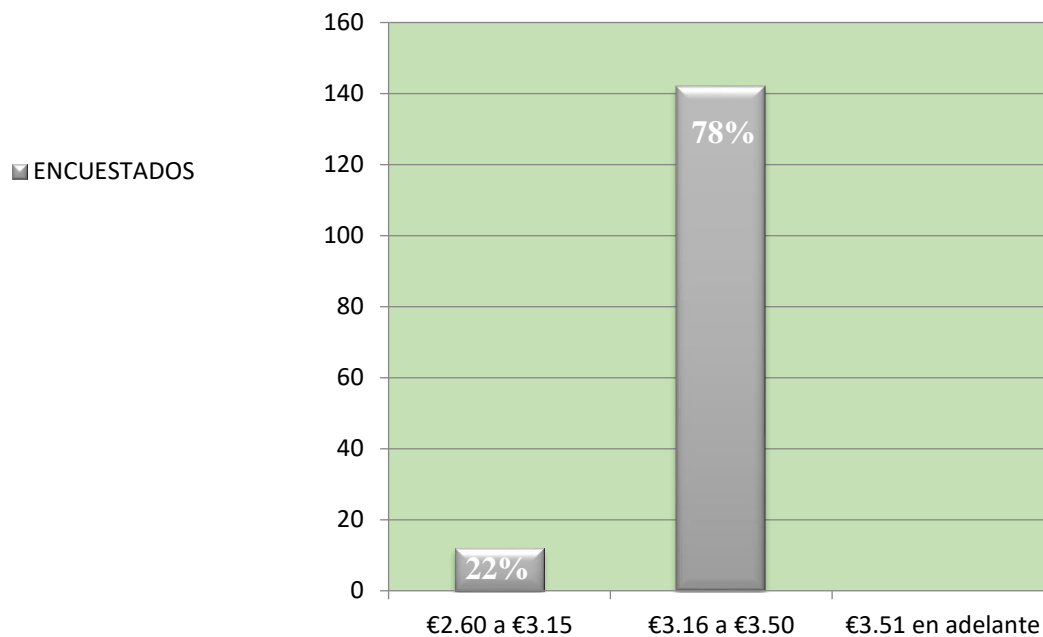


Ilustración 15: Gráfico de resultados pregunta 10

Validez y Confiabilidad

De acuerdo con lo mencionado en el punto anterior, los resultados de las encuestas indican que las frutas exóticas son apreciadas en su gran mayoría dentro de este mercado, esto se debe a la falta de producción que existen dentro de estos países europeos, por lo que Ecuador tiene ventaja en ello siendo considerado como uno de los países que cuentan con una amplia gama de frutas tropicales y exóticas que ha venido abriendo caminos a otros países por sus innovaciones en productos orgánicos.

Sin embargo, la guanábana es una fruta desconocida para mucho de ellos, aunque la chía, por el contrario, es conocida por este mercado y tiene una gran aceptación en

consumo, es una semilla que a lo largo de los años ha conseguido posicionarse en el mercado mundial. Esto es algo que nos permite obtener una ventaja al tener un ingrediente por el cual la mayoría conoce sus beneficios y propiedades. A pesar de que, la guanábana también ofrece lo mismo.

Por otro lado, la mermelada es un producto que muchos alemanes consumen semanalmente, según la encuesta realizada, por ello, que la entrada del producto MERELYSS a este mercado es viable, al tener a gran parte de la comunidad como consumidor frecuente de estas.

CAPITULO 4: PROPUESTA

Estudio Técnico

Dentro del estudio técnico abarca los siguientes puntos que se basan en un estudio técnico amplio para llevar a cabo el proyecto.

Cuantificación de la Demanda

En comparación con otros países europeos, el país alemán ha generado un gran consumo referente a todo lo relacionado a productos orgánicos como las frutas, vegetales y derivados lo cual hace que más del 75% de la población consuma productos orgánicos, además, el gobierno alemán ha implementado programas en las escuelas, que enseñan a los niños una forma de comer sana y nutritiva.

Dado a la alta demanda y consumo que tiene el país alemán por los productos orgánicos, como son las frutas, verduras y sus derivados, es necesario poder conocer la demanda futura del mercado de las mermeladas, por ende, mediremos la participación en el mercado y llegar a conocer el nivel de compra del mismo.

Se aplicará una formula $Q=nqp$ donde:

Q= Total del mercado

n= número de comprador en el mercado

q= cantidad adquiridas por un comprador promedio

p= precio del producto

$$Q = 894.432 \times 15.000 \times 3.55$$

$$Q = 47 \text{ millones de personas}$$

Contando que la población de los tres estados federales que son empleadas es de 1'987.627 tiene una participación del 45% en el mercado, dándonos 894.432 de compradores en el mercado, la cantidad promedio de productos adquiridos es de 15.000 al mes, mientras que el precio de nuestro producto es de \$3.55, claro está que, tenemos dos presentaciones de mermeladas por ende hay dos precios, lo cual utilizaremos un precio para cuantificar la demanda.

Al realizar el cálculo de la formula usada nos da como resultado que la demanda de nuestro producto es de 47 millones de personas. Cabe recalcar que para poder estimar la demanda futura de nuestro producto hay variables que se analizaron como el nivel socioeconómico de las personas, tasas de empleo, entre otros.

Alcance estudio ingeniería y efectos económicos

Para poder llevar a cabo este proyecto se necesitará usar diferentes maquinarias para poder procesar la materia prima y obtener el producto final, la mermelada. Entre las maquinarias que se utilizarán están la deshuesadora o despulpadora portátil, cocedor con mezclador de alta temperatura, cinta transportadora de alimentos, dosificadora, cerradora de tapas de aluminio, condensador, refractómetro, marmita de cocción con mezclador, tanques, etiquetadoras, balanza electrónica, etc.

Inversiones en obras físicas

Las inversiones en obra física se refieren a toda aquella actividad relacionada a la mejora y construcción de las oficinas o de algún nuevo establecimiento de la empresa.

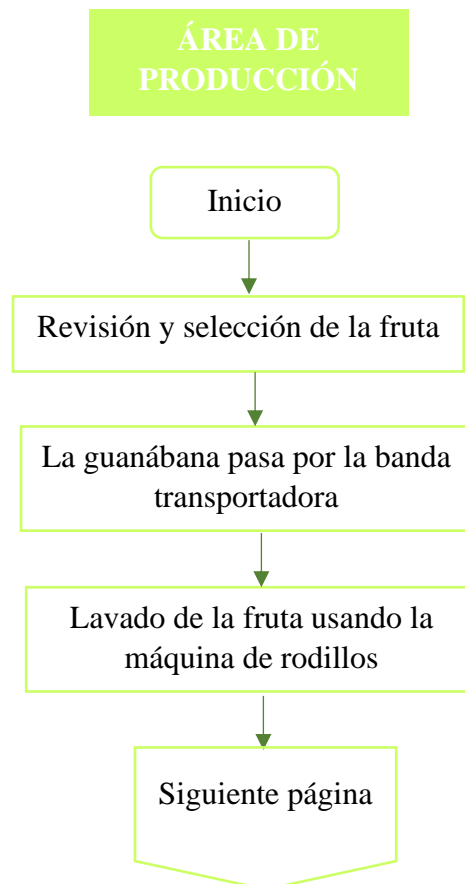
La oficina que se utilizará para Mermeladas Ecuatorianas MERELYSS S.A. se alquilará en la localidad de Guayaquil, la cual estará dividida en los departamentos de ventas, marketing, recursos humanos, exportaciones, producción, gerencia general y presidencia, además de que contará con estacionamientos para colaboradores, proveedores y clientes.

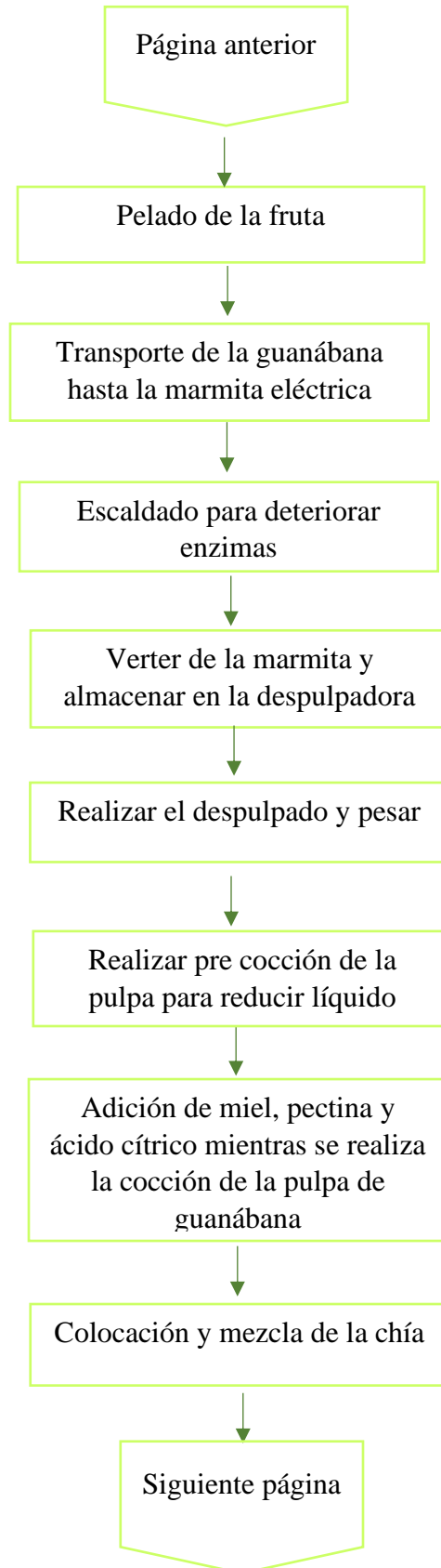
Manuales de Procedimientos

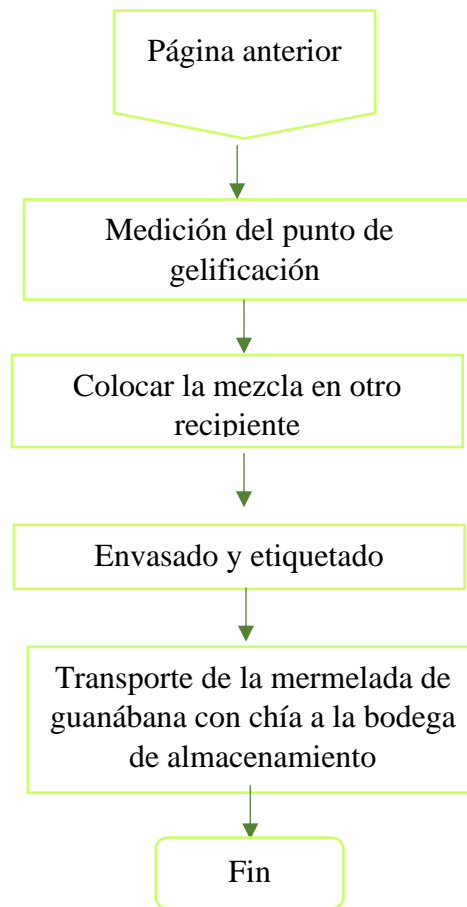
Los manuales de procedimientos son esenciales para las empresas puesto que, estas ayudan a estandarizar y simplificar los procesos dentro de la misma, utilizando los recursos de forma eficiente y eficaz.

Para el departamento de producción el manual a seguir será de acuerdo al siguiente diagrama de flujo:

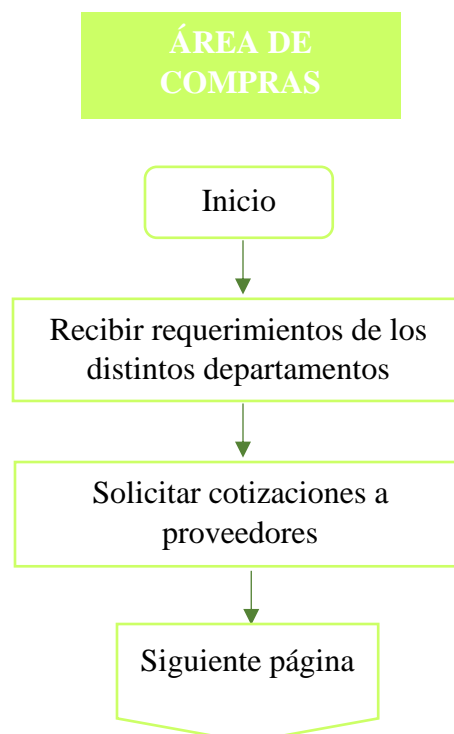
Flujo de proceso para área de producción

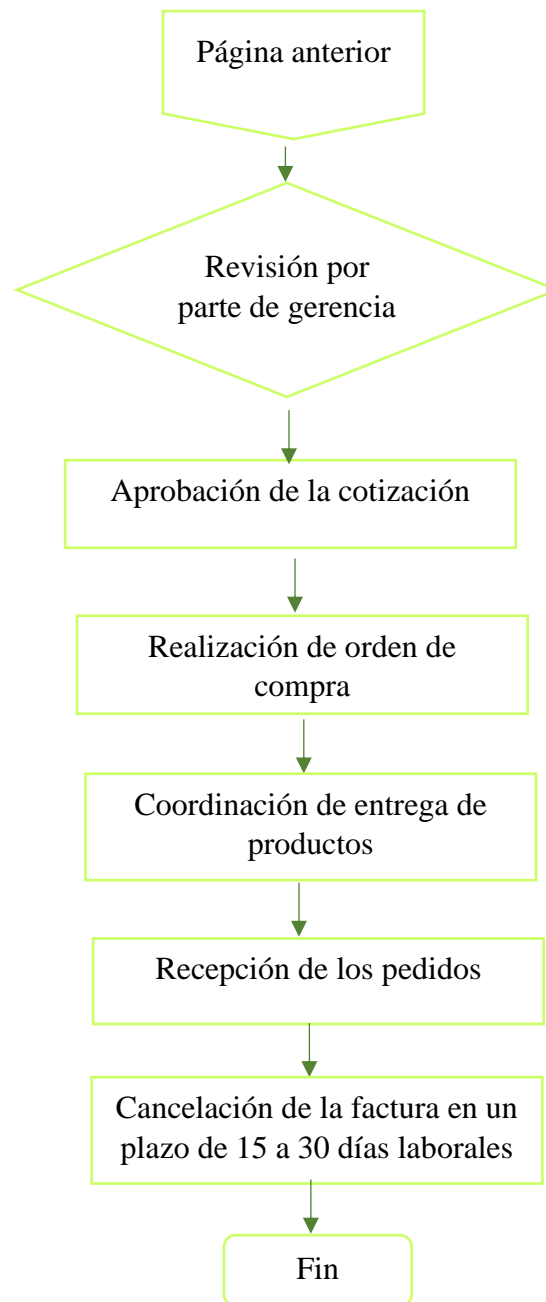




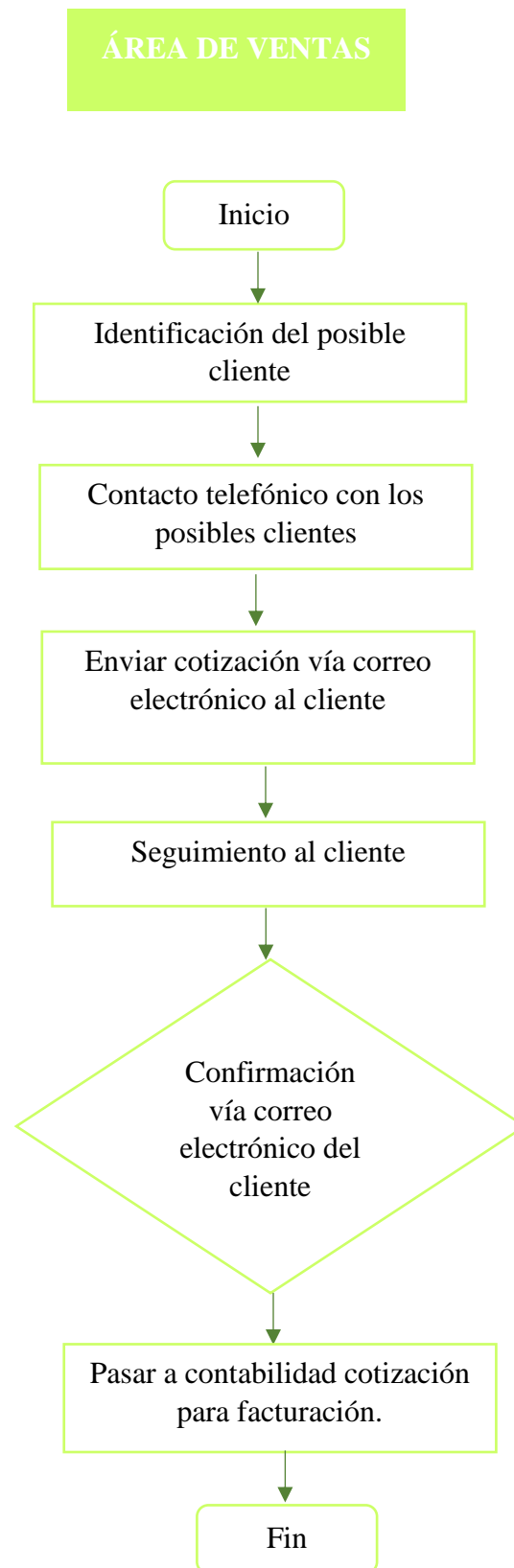


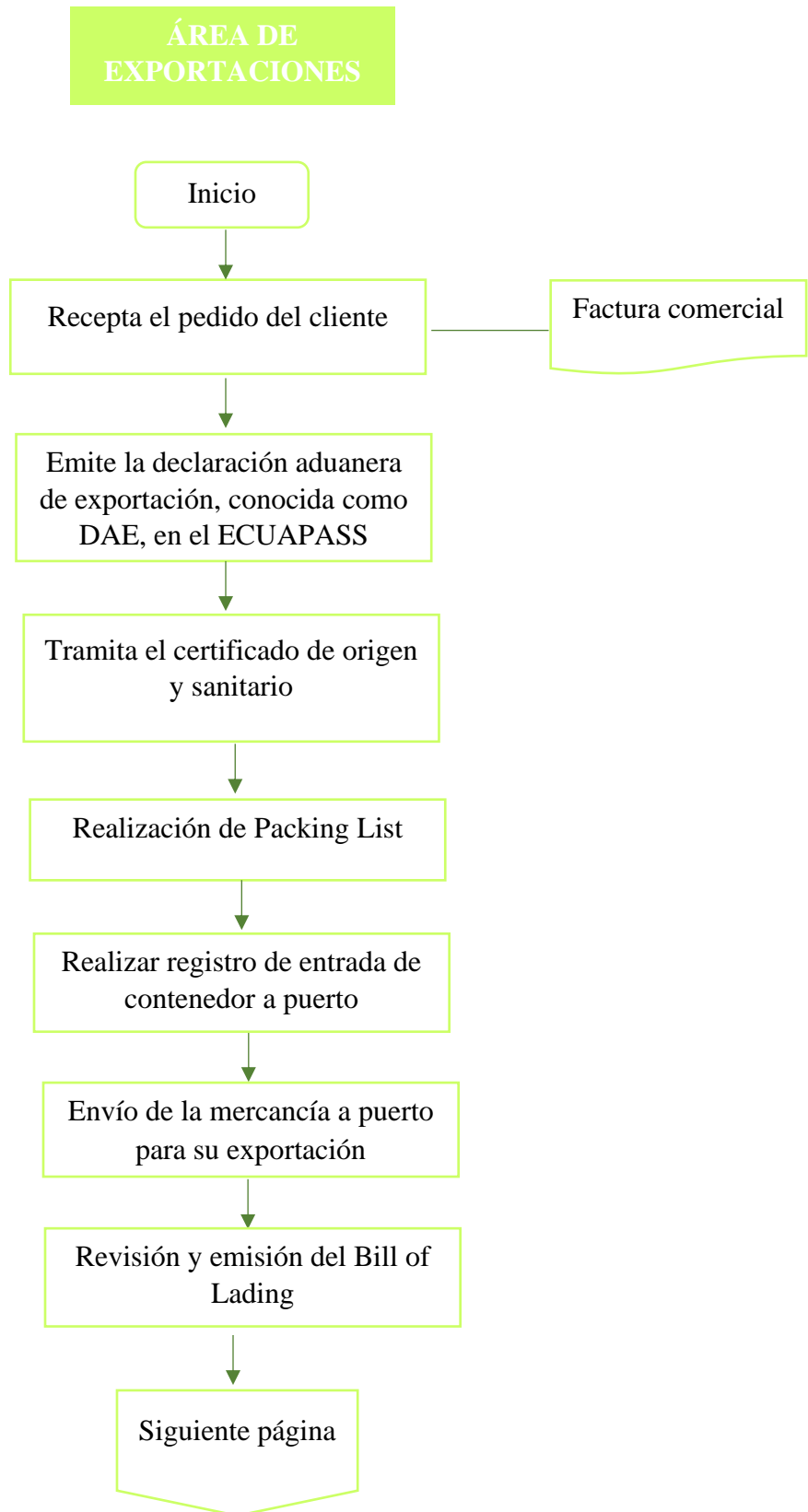
Flujo de proceso para área de compras

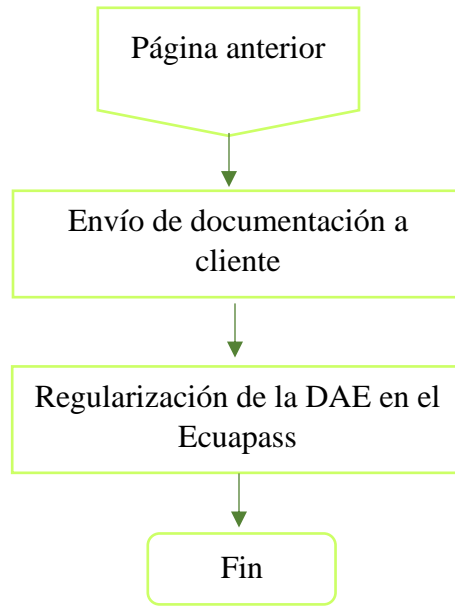




Flujo de proceso para área de ventas



Flujo de proceso para área de exportaciones



Estructura Organizacional

Una vez que se ha conocido más al fondo nuestro modelo de proyecto y conociendo cada una de las actividades que se realizarán. Se presentará la respectiva estructura organizacional de la empresa, con el fin de poder segmentar en diversas áreas para una mayor productividad dentro de la misma.

Organigrama

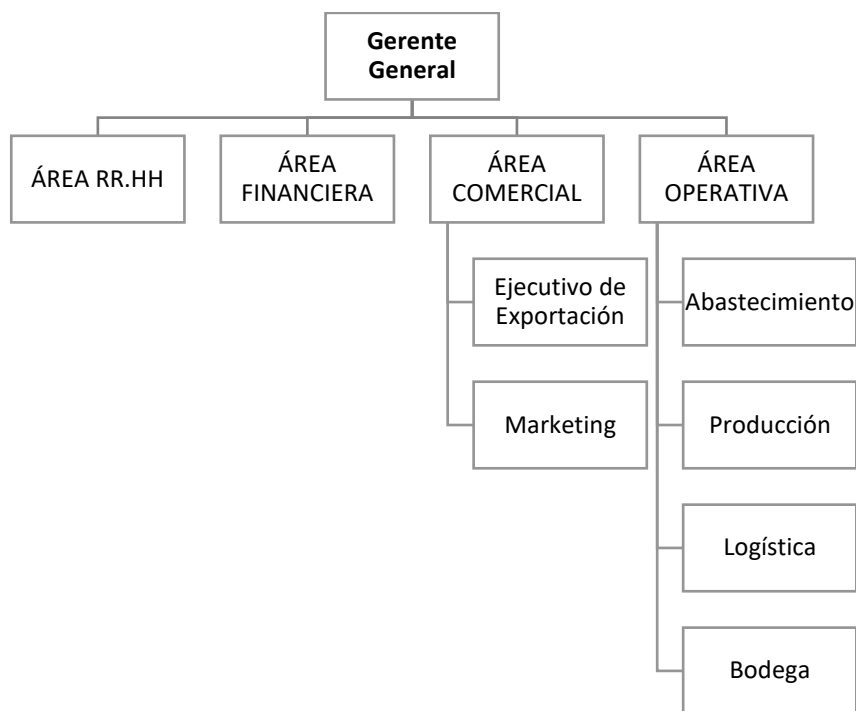


Ilustración 16: Organigrama Merelyss S.A.

Perfiles y Funciones del puesto

Gerente General: el GG será el responsable de la dirección de la empresa, a su vez será el representante legal de la compañía, planificará el crecimiento de la organización y tomará las decisiones en base al análisis presentado por los departamentos de área.

Área RR. HH: se encargará del reclutamiento de los empleadores de la empresa, además de dar ayuda a los empleadores en conjunto con el área social brindando un ambiente saludable para los trabajadores.

Área Financiera: supervisará cada una de los flujos, activos, deudas y utilidades de la empresa al final del periodo fiscal, analiza el rendimiento de la empresa, los ingresos

obtenidos de las ventas para poder realizar todo el proceso contable y dar el debido ingreso de los impuestos en el SRI.

Área Comercial: dirige y define las estrategias comerciales de las ventas proyectadas para que se pueda gestionar las ventas con las estrategias propuestas.

- **Marketing:** las estrategias de marketing y el análisis del mercado son importantes para la implementación de las estrategias de ventas y las campañas publicitarias que incurren para dar a conocer el producto.
- **Ejecutivo de exportaciones:** se encargará de las relaciones internacionales con los importadores del exterior, donde se le dará la atención correspondiente, además de controlar los documentos de las exportaciones.

Área Operativa: será el encargado de la planificación y dirigir los recursos necesarios para el proceso de producción de los productos.

- **Abastecimiento:** es el encargado del abastecimiento necesario de las materias primas y los recursos que son necesarias para la elaboración de los productos.
- **Producción:** se encarga de gestionar el proceso de producción de la elaboración de los productos con las materias primas adquiridas por el departamento de compras.
- **Logística:** gestiona el traslado de la mercadería y la distribución hacia los canales de distribución de las empresas, además de la organización de los productos con relación a la cadena de suministro.

- **Bodega:** administra, supervisa y controla el almacenamiento de los productos, además de llevar el registro que se ingresa en la empresa.

Sistemas de Información

La información la encontraremos en el sistema de Ecuapass y Aduana donde verificaremos la partida arancelaria a utilizarse para la exportaciones de nuestro producto que es la mermelada de guanábana con chía, así mismo utilizaremos el sistema Ecuapass para realizar los documentos que le serán enviados al exportador, como los documentos fitosanitarios, DAE, Liquidación, Regularizar la DAE, Certificados de origen y colocar toda la información necesaria documental y legal para presentar en el puerto marítimo y que la mercadería pueda ser destinada a nuestro cliente.

Además, podemos conocer si se han realizado los pagos de tributos por parte del importador, darle información acerca de la MRN donde se demuestra la naviera que va embarcada la mercadería.

Estudio Legal

A continuación, se presentarán los respectivos aspectos legales para poder llevar a cabo el proyecto.

Creación de la compañía

Para poder constituir la empresa, esta se realizará como una sociedad anónima, el cual estará compuesto por 4 accionistas. Bajo el nombre de Mermeladas Ecuatorianas MERELYSS S.A., dicho nombre se debe de reservar en la Superintendencia de Compañías. También se debe de abrir una cuenta de integración de capital en cualquier institución

bancaria, en nuestro caso, se elegirá Banco Bolivariano, y al ser una sociedad anónima, esta deberá tener un capital mínimo de USD 800.00. Nuestra empresa contará con un aporte inicial de USD 15,000.00. Luego de esto, se procede con el contrato o acto constitutivo y estatutos de la compañía, además de elevar la escritura pública de la constitución de MERELYSS S.A., la cual se realizará en la notaría 62 del cantón Guayaquil. Una vez esto esté resuelto, se procede a presentar a la Superintendencia de Compañías 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado y la papeleta de la cuenta de integración de capital (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2021).

Una vez se tenga la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías, se procede a publicar en Diario El Universo los datos que se indicaron en la entidad antes mencionada y adquirir 3 ejemplares de estos. Además de, obtener los permisos municipales que se exigen para el funcionamiento de la empresa. Es ahí, cuando se procede a inscribir la sociedad en el Registro Mercantil del cantón Guayaquil. Una vez inscrita la empresa, se prosigue a convocar a la Junta General de Accionistas para poder designar al Representante Legal de MERELYSS S.A. a Lissette Bohórquez Suárez y a Nohely Cedeño Vega como Gerente General. Asimismo, se inscribe el nombramiento del representante en el Registro Mercantil. Luego de la inscripción, la Superintendencia de Compañías emite los respectivos documentos habilitantes para la apertura del Registro Único Contribuyentes, conocido como RUC (Delgado, 2021).

La documentación solicitada para la apertura del RUC en el Servicio de Rentas Internas es la siguiente:

- Formulario debidamente lleno y completo en todos los campos que aplicare.
- Original y copia de la escritura de constitución de la empresa.

- Original y copia del nombramiento.
- Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio de la empresa.

Una vez completado lo antes mencionado y obtenido el RUC, en la Superintendencia de Compañías se entrega la carta dirigida al banco donde se abrió la cuenta para la integración de capital.

Como Mermeladas Ecuatorianas MERELYSS S.A. es una empresa que comercializa mermeladas en el exterior, se debe de seguir ciertos pasos para poder ser exportadores, entre estos se encuentran los siguientes requisitos (ProEcuador, 2021):

- Obtener un RUC indicando la actividad económica.
- Obtener un certificado de firma digital o conocido también como Token, los cuales pueden ser obtenidos en el Registro Civil o en Security Data.
- Proceder a registrarse como exportador en el Ecuapass, donde se tendrá que actualizar nuestra información en la base de datos, crear un usuario con su respectiva clave, aceptar las condiciones y políticas de uso y por último registrar la firma electrónica.

Cabe mencionar que una vez, uno se registre como exportador también tiene la potestad automática de poder importar.

Impuestos

Entre las obligaciones tributarias que deben de cumplir las empresas dentro del país son las siguientes:

- Impuesto a la renta para sociedades, el cual se basa en pagar un valor del 25% sobre la base imponible, dicha base imponible se calcula sobre los ingresos gravados con impuesto a la renta menos todas las deducciones, gastos, costos y devoluciones (Delgado , 2017).
- Impuesto al valor agregado, conocido como IVA, es un impuesto que grava el 12% sobre ciertos productos y servicios, según lo establecido en la ley.
- Impuesto sobre propiedades o prediales, este es dirigido para todo aquel que sea propietario de algún bien inmueble dentro del Ecuador dentro de cada jurisdicción cantonal, deberá de cancelar un valor que varía dependiendo del avalúo del territorio que estás ocupando (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2021).
- Impuesto a la salida de divisas corresponde al 5% a todo valor de operaciones y transacciones monetarias enviadas al exterior, con o sin intervención del sistema financiero. Para el caso de las exportaciones en el Ecuador, cuando las divisas que equivale al pago de esas exportaciones no ingresen al país, el impuesto causado en las divisas no ingresadas se podrá deducir del valor del ISD generado en pagos realizados desde el extranjero. Cuando las divisas no ingresen al país, dicho impuesto será gravado 6 meses luego de que la mercancía llegue al puerto de destino (Servicio de Rentas Internas, 2021).

Es importante mencionar que, de acuerdo al régimen arancelario la mermelada aparte de gravar IVA, el porcentaje de Arancel Advalorem de las mermeladas, de acuerdo a la partida 2007.99.91.00 es de 30%, sin embargo, al poseer un acuerdo comercial con la Unión Europea desde el 2017 y Alemania al formar parte de la UE, puede beneficiarse de este beneficio arancelario de 13.80% para la importación de las mermeladas, además de

que, al presentar el certificado de origen de nuestro producto podría a dicha preferencia arancelaria el importador alemán en el pago de sus impuestos (Pudeleco Editores S.A., 2021).

Permisos de Funcionamiento

Este documento es concedido por la ARCSA, Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, a toda aquella institución sujeta a este control y vigilancia sanitaria, para poder obtener dicho permiso se debe de acceder al sistema de “permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec” para poder registrarse, llenar el debido formulario y adjuntar todos los requisitos que se solicitan de acuerdo al tipo de establecimiento que se abrirá, luego de ello, se emite la respectiva orden de pago para proceder a cancelar y obtener dicho permiso (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2020).

Dicho documento contendrá el código del permiso, el nombre o razón social de la empresa, el nombre del representante legal, el respectivo número de RUC de la empresa, provincia, cantón, parroquia, sector y dirección exacta del establecimiento. De igual forma, se detallará la actividad económica de la empresa y el tipo de establecimiento, la fecha de emisión y de vigencia de dicho documento.

Otro documento fundamental para el funcionamiento de un local dentro de la ciudad de Guayaquil es el permiso del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, en donde cada propietario de un local debe de poseer para su correcta regulación en la ciudad, este permiso también se lo conoce como Tasa de Servicio contra Incendios, este permiso es para validar que cada empresa está apta y cuenta con las herramientas necesarias para poder

afrontar algún siniestro como los incendios. Entre algunos de los procesos a seguir para la obtención de este permiso son (Trámites Básicos, 2020):

- Una copia de la cédula respectiva del representante legal y copia del nombramiento.
- Se necesitará una copia del RUC con el debido detalle de la dirección actual de la empresa y su actividad comercial.
- Una copia del Uso de Suelo que lo provee el Municipio de Guayaquil.
- Copia de la planilla de servicio básico de agua o del pago de los predios, para así poder registrar el Código Catastral.
- En caso de que la entidad exija, se puede solicitar un Plan de Emergencia y Evacuación, que debe ser elaborado por un profesional inscrito en el Registro de Profesionales de Seguridad y Salud.
- Luego de cancelar, un inspector se acercará para la respectiva aprobación de la instalación y se podrá retirar el respectivo certificado de permiso de funcionamiento.

Otro permiso adicional, es la tasa de habilitación de un establecimiento emitido por el Municipio de Guayaquil, la cual debe de generarse para todas las personas naturales y jurídicas que realizan su actividad comercial dentro de este cantón, por ello se debe de poseer una clave municipal para poder realizar el registro, una patente municipal del año vigente, el certificado del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, para inicio de actividades se necesita la Consulta de Uso de Suelo y el registro del RUC. Este trámite se realiza en línea y el costo varía de los metros cuadrados del establecimiento. La vigencia de

dicho trámite es hasta los 31 de Diciembre del año del título emitido (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2021).

CAPITULO V: FINANCIACIÓN O COSTEO DE LA PROPUESTA E IMPACTO ECONÓMICO

Para poder llevar a cabo el plan de exportación de mermeladas de guanábana con chía hacia Alemania se deberá de realizar una inversión de \$204,711.17 los cuales serán destinados para la compra de maquinaria, empaque, envase, pago de personal, infraestructura, proceso de exportación, logística, entre otros. A continuación, se presente la descripción de la inversión a realizar:

Tabla 7: Inversión Merelyss S.A.

DESCRIPCION	PORCENTAJE	VALOR
APORTE DE CAPITAL	12,07%	\$ 24.711,17
PRESTAMO BANCARIO	87,93%	\$ 180.000,00
TOTAL		\$ 204.711,17

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Para poder obtener los \$204,711.17, se realiza la presentación del detalle presupuesto general que servirá para la determinación del valor total de la inversión en donde se considera maquinarias y equipos, otros activos y un 5% de imprevistos destinados para poder manejar cualquier percance.

Tabla 8: Presupuesto general de obra

DESCRIPCION	VALOR
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 85.896,02
OTROS ACTIVOS	\$ 109.067,00

5% IMPREVISTOS	\$ 9.748,15
TOTAL DE INVERSION	\$ 204.711,17

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Se presenta a continuación el respectivo desglose de la maquinaria a utilizar para el proceso de las mermeladas de guanábana con chía tales como secadoras, transportadora de alimentos, etiquetadoras, empaquetadoras y demás equipos de producción, necesarios para la fabricación del producto.

Tabla 9: Presupuesto de maquinarias

Maquinarias				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Lavadora y secadora 42,5 Lt	U	2	\$ 3.100,00	\$ 6.200,00
Deshuesadora, despulpadora portátil de Frutas	U	2	\$ 1.922,17	\$ 3.844,34
Cocedor con mezclador de alta temperatura C1002EI	U	1	\$ 9.150,00	\$ 9.150,00
Cinta transportadora de alimentos	U	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Mesa de trabajo especial	U	3	\$ 45,00	\$ 135,00
Dosificadora llenadora de engranajes eléctrica con 3 tolvas de 8,5 L	U	4	\$ 4.000,00	\$ 16.000,00
Cerradora de tapas de aluminio twist-off semiautomática con sistema de vacío	U	2	\$ 8.300,00	\$ 16.600,00
Condensador	U	1	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00
Refractómetro 0 A 85% Brix	U	3	\$ 256,06	\$ 768,18
Marmita de cocción con mezclador y rascador 50 L	U	2	\$ 2.849,25	\$ 5.698,50
Tanques para agua de 1000 litros de capacidad	U	4	\$ 225,00	\$ 900,00
Etiquetadora de envases de vidrio	U	4	\$ 3.000,00	\$ 12.000,00
TOTAL				\$ 75.546,02

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Tabla 10: Presupuesto de equipos de producción

Equipos de Producción				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Transformador de energía	U	3	\$ 1.200,00	\$ 3.600,00

Balanza electrónica	U	3	\$ 540,00	\$ 1.620,00
Canecas plásticas	U	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Tanque de combustible	U	3	\$ 890,00	\$ 2.670,00
Herramientas	U	1	\$ 280,00	\$ 280,00
Equipos completos de Laboratorios	U	1	\$ 2.120,00	\$ 2.120,00
TOTAL				\$ 10.350,00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Al contar con oficinas se deberá realizar la compra de los siguientes muebles y enseres, equipos de oficina y equipos de cómputo para cada área como son administrativo, comercial-marketing y producción, para que así cada colaborador pueda hacer uso de los implementos necesarios para desarrollar cada una de sus actividades.

Tabla 11: Presupuesto muebles y enseres

Muebles y enseres				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Administrativo	U			\$ 3.553,00
Escritorio Tipo Gerente	U	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Silla Tipo Gerente	U	1	\$ 105,00	\$ 105,00
Escritorio sencillo con gavetas	U	6	\$ 180,00	\$ 1.080,00
Silla Tipo secretaria	U	6	\$ 54,00	\$ 324,00
Archivador Grande	U	6	\$ 90,00	\$ 540,00
Archivador Pequeño	U	4	\$ 60,00	\$ 240,00
Sillas Unipersonales	U	8	\$ 40,50	\$ 324,00
Mesa de juntas	U	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Portapapeles	U	6	\$ 8,00	\$ 48,00
Juego de Mueble de Espera	U	1	\$ 285,00	\$ 285,00
Pizarra Tiza Liquida	U	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Librero	U	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Cestos para basura	U	6	\$ 2,00	\$ 12,00
Comercial – Marketing				\$ 1.213,00
Escritorio Tipo Gerente	U	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Sillón Tipo Gerente	U	1	\$ 105,00	\$ 105,00
Escritorio sencillo con gavetas	U	3	\$ 180,00	\$ 540,00

Silla Tipo secretaria	U	3	\$ 54,00	\$ 162,00
Archivador Pequeño	U	3	\$ 60,00	\$ 180,00
Cestos para basura	U	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Producción				\$ 1.731,00
Escritorio Tipo Gerente	U	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Sillón Tipo Gerente	U	1	\$ 105,00	\$ 105,00
Escritorio sencillo con gavetas	U	4	\$ 180,00	\$ 720,00
Silla Tipo secretaria	U	4	\$ 54,00	\$ 216,00
Archivador Pequeño	U	3	\$ 60,00	\$ 180,00
Sillas Unipersonales	U	8	\$ 35,00	\$ 280,00
Cestos para basura	U	5	\$ 2,00	\$ 10,00
TOTAL				\$ 6.497,00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Tabla 12: Presupuesto de equipos de oficina

Equipos de Oficina				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Administrativo				\$ 3.963,00
Dispensador de Agua	U	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Central de Aire	U	1	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
Equipo de Radio y Comunicación	U	1	\$ 990,00	\$ 990,00
Central Telefónica	U	1	\$ 275,00	\$ 275,00
Teléfono	U	6	\$ 48,00	\$ 288,00
Fotocopiadora	U	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Comercial – Marketing				\$ 1.887,00
Dispensador de Agua	U	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Acondicionador de Aire (18,000 BTU)	U	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
Teléfono	U	4	\$ 48,00	\$ 192,00
Impresora Epson	U	1	\$ 435,00	\$ 435,00
Producción				\$ 2.085,00
Dispensador de Agua	U	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Central de Aire	U	1	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
Teléfono	U	5	\$ 48,00	\$ 240,00
Impresora Epson	U	1	\$ 435,00	\$ 435,00
TOTAL				\$ 7.935,00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Asimismo, los equipos de cómputos a utilizar para las diferentes áreas como administrativo, comercial-marketing y producción.

Tabla 13: Presupuesto de equipos de cómputo

Equipos de Cómputo				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Administrativo				\$ 9.250,00
Computadoras	U	5	\$ 1.500,00	\$ 7.500,00
Laptop	U	1	\$ 815,00	\$ 815,00
Instalación de sistema satelital para el funcionamiento de internet	U	1	\$ 935,00	\$ 935,00
Comercial – Marketing				\$ 5.315,00
Computadoras	U	3	\$ 1.500,00	\$ 4.500,00
Laptop	U	1	\$ 815,00	\$ 815,00
Producción				\$ 6.815,00
Computadoras	U	4	\$ 1.500,00	\$ 6.000,00
Laptop	U	1	\$ 815,00	\$ 815,00
TOTAL				\$ 21.380,00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

La compra de vehículos para el uso de la empresa será de 1 camión con furgón pequeño, que servirá para hacer el transporte de materia prima y de las mermeladas, mientras que, la camioneta será de uso para el transporte de personal administrativo para reuniones e inclusive para poder transportar materia prima más pequeña y demás, cuyo precio total será de \$71,000.00.

Tabla 14: Presupuesto compra de vehículo

Vehículos				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Camión con furgón pequeño	U	1	\$ 41.000,00	\$ 41.000,00
Camioneta	U	1	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
TOTAL				\$ 71.000,00

Fuente: Autora**Elaboración:** Autora

A continuación, se presenta el respectivo detalle de la depreciación de las maquinarias, equipos de producción, equipos de oficina, equipos de cómputo y vehículos de la empresa de acuerdo a cada año de su vida útil.

Tabla 15: Depreciación

Depreciación					
RUBRO	Valor Total	Vida útil	Valor de Salvamento	Subtotal Por Departamento	Depreciación
Maquinarias	\$ 75.546,02	10	\$ 15.109,20		\$ 6.043,68
Equipos de Producción	\$ 10.350,00	10	\$ 2.070,00		\$ 828,00
Muebles y enseres	\$ 6.497,00	10	\$ 1.299,40		\$ 519,76
Administración	\$ 3.553,00			\$ 284,24	
Ventas	\$ 1.213,00			\$ 97,04	
Producción	\$ 1.731,00			\$ 138,48	
Equipos de Oficina	\$ 7.935,00	10	\$ 1.587,00		\$ 634,80
Administración	\$ 3.963,00			\$ 317,04	
Ventas	\$ 1.887,00			\$ 150,96	
Producción	\$ 2.085,00			\$ 166,80	
Equipos de Computo	\$ 21.380,00	3	\$ 4.276,00		\$ 5.701,33
Administración	\$ 9.250,00			\$ 2.466,67	
Ventas	\$ 5.315,00			\$ 1.417,33	
Producción	\$ 6.815,00			\$ 1.817,33	
Vehículos	\$ 71.000,00	5		\$ 14.200,00	\$ 11.360,00
TOTAL					\$ 25.087,57

Fuente: Autora**Elaboración:** Autora

A continuación, se presenta el respectivo balance inicial de MERELYSS S.A. en donde los activos de la empresa reflejan un valor de \$204,711.17 y el total pasivo más patrimonio arroja un monto de \$204,711.17, donde se considera los pasivos circulantes y aporte de capital, como podemos apreciar los valores coinciden con el total de la inversión a realizar para llevar a cabo el plan de negocio.

MERELYSS S.A.				
BALANCE INICIAL				
Al 01 de Enero del 2022				
ACTIVOS			PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES			PASIVOS CIRCULANTES	
Caja	\$ 9.748,15		Documentos por Pagar	\$ 180.000,00
Total Activos Corriente	\$ 9.748,15		Total Pasivos Circulantes	\$ 180.000,00
ACTIVOS FIJOS			TOTAL PASIVOS	\$ 180.000,00
Maquinarias	\$ 75.546,02		PATRIMONIO	
Equipos de Producción	\$ 10.350,00		Aportes de capital	\$ 24.711,17
Muebles y enseres	\$ 6.497,00		TOTAL PATRIMONIO	\$ 24.711,17
Equipos de Oficina	\$ 7.935,00			
Equipos de Computo	\$ 21.380,00			
Vehiculos	\$ 71.000,00			
Total Activos Fijos	\$ 192.708,02			
ACTIVOS DIFERIDOS				
Constitución	\$ 2.255,00			
Total Activos Diferidos	\$ 2.255,00			
TOTAL ACTIVOS	\$ 204.711,17		TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 204.711,17

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 17: Balance Inicial Merelyss S.A.

En cuanto a los costos de producción se presenta el siguiente detalle en donde se considera la principal materia prima como la guanábana, chía y miel, el costo de la mano de obra directa y los insumos de producción como son el envase de las mermeladas. Los costos de producción tienen un valor total de \$5,087,455.04.

Tabla 16: Costos de producción

Descripción	Valor Anual
Materia Prima	\$ 604.780,00
Mano de obra Directa	\$ 16.652,47
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 4.466.022,57
TOTAL	\$ 5.087.455,04

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Para poder realizar los 2,100,000 unidades de mermeladas que se proyectan vender en el primer año se deberán de considerar los siguientes costos para la elaboración del producto final, en cuanto a la principal materia prima a considerar está la guanábana, la chía y la miel, en el siguiente cuadro se detallará el costo de la misma por las cantidades a utilizar.

Tabla 17: Costos directos de fabricación

Materia Prima					
Descripción	Unidad	Cantidad	Costo	Anual	Mensual
Guanábana	Kg	85.000	\$ 0,70	\$ 59.500,00	\$ 4.958,33
Chía	Kg	33.600	\$ 1,05	\$ 35.280,00	\$ 2.940,00
Miel	Lt	120.000	\$ 4,25	\$ 510.000,00	\$ 42.500,00
COSTO TOTAL				\$ 604.780,00	\$ 50.398,33

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Mientras que los costos indirectos de fabricación dan un valor total de \$4,466,022.57 en donde se considera mano de obra indirecta, depreciación, suministros de

oficina y limpieza, mantenimiento, seguro, materiales indirectos, insumos para exportación, etc.

Tabla 18: Costos indirectos de fabricación

Descripción	Valor Anual
Materiales Indirectos / Insumos de producción	\$ 3.158.000,00
Insumos para exportación	\$ 1.192.095,60
Mano de Obra Indirecta	\$ 52.203,25
Depreciación	\$ 8.994,29
Suministros	\$ 3.577,92
Servicios Básicos	\$ 33.780,00
Reparación y Mantenimiento	\$ 8.525,01
Seguros	\$ 8.846,49
TOTAL	\$ 4.466.022,57

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

En los insumos de producción se consideró el envase de las mermeladas, el cual será de 2 gramajes, un frasco en presentación de 300 gr y otro de 450 gr, considerando las cantidades a vender y un +/- de desperdicio.

Tabla 19: Insumos de producción

INSUMOS DE PRODUCCION				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P. Unitario	TOTAL
Fracos de vidrio para conserva 450 gr 16 REF	u	1000000	\$ 1,45	\$ 1.450.000,00
Fracos de vidrio para conserva 300 gr V-370	u	1400000	\$ 1,22	\$ 1.708.000,00
TOTAL				\$ 3.158.000,00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

También es importante considerar los insumos de exportaciones, es decir, los materiales que ayudaran a reforzar el empaque y que serán de gran utilidad para proteger la mercadería cuando esté viajando hacia su destino.

Tabla 20: Insumos de exportación

INSUMOS DE EXPORTACIÓN					
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Zunchos	Rollos	15	\$ 13,50	\$ 202,50	\$ 2.430,00
Stretch film	U	80	\$ 2,50	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Pallets estándar	U	189	\$ 9,20	\$ 1.738,80	\$ 20.865,60
Cartón corrugado Kraft 32,6x29,1x38.9 cm	U	30000	\$ 1,26	\$ 37.800,00	\$ 453.600,00
Separadores de cartón	U	60000	\$ 0,99	\$ 59.400,00	\$ 712.800,00
TOTAL				\$ 99.341,30	\$ 1.192.095,60

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

A continuación, se presenta el presupuesto total mensual, semestral y anual de compras de suministros de oficina y limpieza para áreas como producción y administración. Este presupuesto será usado para poder comprar suministros de oficina como resmas de papel, toners, tintas para impresora Epson, clips, lápices, plumas, resaltadores, post it y demás, necesarios para poder desarrollar las diferentes actividades dentro de cada área, así como también suministros de limpieza importantes para cuidar el ambiente de trabajo, dando un valor total anual para el área de producción de \$3,577.92 y para el área administrativa un valor de \$2,711.84.

Tabla 21: Presupuesto total para gastos varios de producción

PRODUCCION			
Varios (Suministros de Oficina y Limpieza)	Mensual	Semestral	Anual
SUMINISTROS DE OFICINA DE PRODUCCIÓN	\$ 199,46	\$ 0,00	\$ 2.393,52
SUMINISTROS DE LIMPIEZA DE PRODUCCIÓN	\$ 98,70	-	1.184,40
TOTAL	\$ 298,16	\$ 0,00	\$ 3.577,92

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Tabla 22: Presupuesto total para gastos varios de administración

ADMINISTRACION			
Varios (Suministros de Oficina y Limpieza)	Mensual	Semestral	Anual
SUMINISTROS DE OFICINA ADMINISTRACION – COMERCIAL	\$ 167,91	\$ 160,00	\$ 2.334,92
SUMINISTROS DE LIMPIEZA DE ADMINISTRACION	\$ 31,41	-	376,92
TOTAL	\$ 199,32	\$ 160,00	\$ 2.711,84

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Con respecto a los ingresos de MERELYSS S.A. estos serán obtenidos gracias a las ventas de las mermeladas de guanábana con chía en 2 presentaciones que se presentarán dentro del mercado, las cuales son de 300 gramos y 450 gramos, en donde se proyecta vender en el primer año de gestión 2,100,000 unidades de mermeladas, obteniendo un ingreso total de \$6,888,000.00.

Tabla 23: Proyección de ingresos Merelyss S.A.

Presentación	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Anual
Mermelada de Guanábana y Chía (pomo de 450 gr)	Unidad	840.000	\$ 3,55	\$ 2.982.000,00
Mermelada de Guanábana y Chía (300 gr)	Unidad	1.260.000	\$ 3,10	\$ 3.906.000,00
TOTAL				\$ 6.888.000,00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Con respecto a los gastos del primer año estos se clasificarán en gastos administrativos, de ventas y marketing y financieros, obteniendo un valor total de \$1,711,609.57 de gastos operativos anuales, entre estos se incluyen sueldos, procesos de exportaciones, publicidad, servicios básicos, entre otros.

Tabla 24: Proyección gastos Merelyss S.A.

Descripción	Desglose	Anual
Gastos operativos		\$ 1.711.609,57
Gastos Administrativos	\$ 464.729,21	
Gastos de Ventas y Marketing	\$ 1.215.187,46	
Gastos Financieros	\$ 31.692,90	
TOTAL		\$ 1.711.609,57

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

En el estado de pérdidas y ganancias de MERELYSS S.A. se puede apreciar la evolución de la utilidad de la empresa, en donde se proyecta que los ingresos aumenten cada año, sin embargo, esto es variable, así mismo con respecto a los gastos se asume que cada año van incrementando debido a la inflación. En el primer año se obtienen utilidades de \$45,117.21, en el segundo una utilidad de \$62,246.87, el tercero \$342,793.93, el cuarto \$435,900.68 y finalmente en el quinto año se obtendría una utilidad proyectada de \$742,101.42.

MEREYSS S.A. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ventas de mermelada	\$ 6.888.000,00					
TOTAL DE INGRESOS		\$ 6.888.000,00	\$ 8.610.000,00	\$ 11.623.500,00	\$ 17.435.250,00	\$ 28.768.162,50
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
MATERIA PRIMA	604.780,00					
MANO DE OBRA DIRECTA	16.652,47					
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	4.466.022,57					
TOTAL COSTOS		\$ 5.087.455,04	\$ 6.511.942,45	\$ 8.791.122,31	\$ 13.889.973,25	\$ 23.890.753,98
Utilidad Operacional		\$ 1.800.544,96	\$ 2.098.057,55	\$ 2.832.377,69	\$ 3.545.276,75	\$ 4.877.408,52
GASTOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 464.729,21					
GASTOS VENTAS Y MARKETING	\$ 1.215.187,46					
GASTOS FINANCIEROS	\$ 31.632,30					
TOTAL DE GASTOS		1.711.609,57	\$ 1.985.467,10	\$ 2.283.287,17	\$ 2.854.108,96	\$ 3.710.341,65
UTILIDAD ANTES INTERESES E		\$ 88.935,39	\$ 112.590,45	\$ 549.090,53	\$ 691.167,80	\$ 1.167.066,87
BANCO PICHINCHA	\$ 18.163,30					
TOTAL DE INTERESES		\$ 18.163,30	\$ 14.948,30	\$ 11.374,55	\$ 7.402,02	\$ 2.986,21
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		\$ 70.772,10	\$ 97.642,15	\$ 537.715,97	\$ 683.765,78	\$ 1.164.080,67
15% PARTICIPACIÓN /TRABAJADORES		\$ 10.615,81	\$ 14.646,32	\$ 80.657,40	\$ 102.564,87	\$ 174.612,10
UTILIDAD ANTES IMPUESTO A LA		\$ 60.156,28	\$ 82.995,83	\$ 457.058,58	\$ 581.200,91	\$ 989.468,57
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 15.039,07	\$ 20.748,96	\$ 114.264,64	\$ 145.300,23	\$ 247.367,14
UTILIDAD META		\$ 45.117,21	\$ 62.246,87	\$ 342.793,93	\$ 435.900,68	\$ 742.101,42

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 18: Estado de pérdidas y ganancias Merelyss S.A.

La determinación de la tasa de descuento es indispensable para poder llevar a cabo el flujo de inversión, por lo que se considera ciertas variables como tasa libre de riesgo, rendimiento de mercado, riesgo país, etc.

Tabla 25: Cálculo de tasas

TASA DE DESCUENTO	17,65%
TASA LIBRE DE RIESGO	3,00%
RENDIMIENTO DE MERCADO	9,10%
BETA INDUSTRIA	0,66
RIESGO PAIS	10,62%

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Flujo de inversión (TIR y VAN)

Años	Inversion	Ingresos	Egresos	Utilidad Neta	Depreciación	Amortización	Abono BB	Flujo Fondo	Flujo Fondos Actualizado
0	\$ -225.696,72							\$ -225.696,72	\$ -225.696,72
1		\$ 6.888.000,00	\$ 6.842.882,79	\$ 45.117,21	\$ 25.087,57	\$ 620,00	\$ 28.811,58	\$ 42.013,21	\$ 35.710,33
2		\$ 8.610.000,00	\$ 8.547.753,13	\$ 62.246,87	\$ 25.087,57	\$ 620,00	\$ 32.026,58	\$ 55.927,87	\$ 40.405,87
3		\$ 11.623.500,00	\$ 11.280.706,07	\$ 342.793,93	\$ 25.087,57	\$ 620,00	\$ 35.600,32	\$ 332.901,19	\$ 204.427,61
4		\$ 17.435.250,00	\$ 16.999.349,32	\$ 435.900,68	\$ 25.087,57	\$ 620,00	\$ 39.572,85	\$ 422.035,40	\$ 220.283,09
5		\$ 28.768.162,50	\$ 28.026.061,08	\$ 742.101,42	\$ 25.087,57	\$ 620,00	\$ 43.988,67	\$ 723.820,33	\$ 321.122,78
								TOTAL VAN	\$ 596.252,96
								TIR	67,21%
								Beneficio/Costo	1,02

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 19: Flujo de inversión (TIR y VAN)

El valor actual neto (VAN) es un indicador financiero útil para poder deducir la viabilidad de este proyecto tomando en consideración los futuros ingresos y egresos, como podemos apreciar en el grafico el resultado del VAN de MERELYSS S.A. es de \$596,252.96

La tasa interna del retorno (TIR) de MERELYSS S.A. es de 67.21%, este porcentaje significa el beneficio que tendrá la inversión, en pocas palabras es la tasa de interés o rentabilidad de la inversión del proyecto.

Tabla 26: Beneficio/Costo de Merelyss S.A.

Beneficio/Costo	1,02
------------------------	-------------

El B/C indica acerca de los beneficios-costos que tendría el proyecto MERELYSS S.A para poder determinar la viabilidad de esta, cuando este B/C es > 1 el proyecto deberá ser aprobado puesto que, los beneficios son mayores, MERLYSS S.A posee 1,02 dando como resultado una viabilidad positiva de este proyecto.

Pay-back

Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, el pay-back de MERELYSS S.A. se da a partir del tercer año, es ahí cuando la empresa empieza a presenciar su periodo de recuperación con respecto a la inversión realizada para el proyecto, en donde el flujo de fondo actualizado en ese año representa \$204,427.61.

Tabla 27: Pay-back

PAY-BACK SIN BENEFICIO – SOCIAL

Años	Flujo de Fondos	Flujo Fondo Actualizado	Flujo Fondo Actualizado Acumulado	Periodo de Recuperación
0	\$ -225.696,72	\$ -225.696,72	\$ -225.696,72	0
1	\$ 42.013,21	\$ 35.710,33	\$ -189.986,39	1
2	\$ 55.927,87	\$ 40.405,87	\$ -149.580,52	2
3	\$ 332.901,19	\$ 204.427,61	\$ 54.847,08	3
4	\$ 422.035,40	\$ 220.283,09	\$ 275.130,17	4
5	\$ 723.820,33	\$ 321.122,78	\$ 596.252,96	5
TOTAL VAN		\$ 596.252,96		

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Análisis de Sensibilidad

Tabla 28: Análisis de sensibilidad

No.	DESCRIPCION	AUMENTO	DISMINUCION	VAN	TIR	B/C
1	Proyecto			\$ 596.252,96	67,21%	1,02
2	Precio	10%		\$ 3.214.861,00	251,19%	1,08
3	Precio		10%	\$ -2.022.355,09	0,00%	0,95
4	Costo de Venta	26%		\$ -4.753.555,75	0,00%	0,90
5	Costo de Venta		20%	\$ 4.711.490,42	342,99%	1,13
6	Gastos	33%		\$ -966.241,06	0,00%	0,98
7	Gastos		50%	\$ 2.963.668,13	285,34%	1,08
8	Volúmenes de Venta	15%		\$ 4.524.165,03	344,82%	1,11
9	Volúmenes de Venta		15%	\$ -3.331.659,12	0,00%	0,91
10	Inversión Inicial	20%		\$ 551.113,62	58,63%	1,01
11	Inversión Inicial		20%	\$ 618.822,63	72,48%	1,02

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

El análisis de sensibilidad nos ayuda a determinar la sensibilidad que tiene el proyecto referente a posibles variaciones que podría sufrir en el futuro de acuerdo a supuestos, por lo que, nos permite estar preparados, prevenir cualquier tropiezo y a su vez analizar correctamente las decisiones que se tomen en áreas como precio, unidades vendidas, costos, gastos, entre otros.

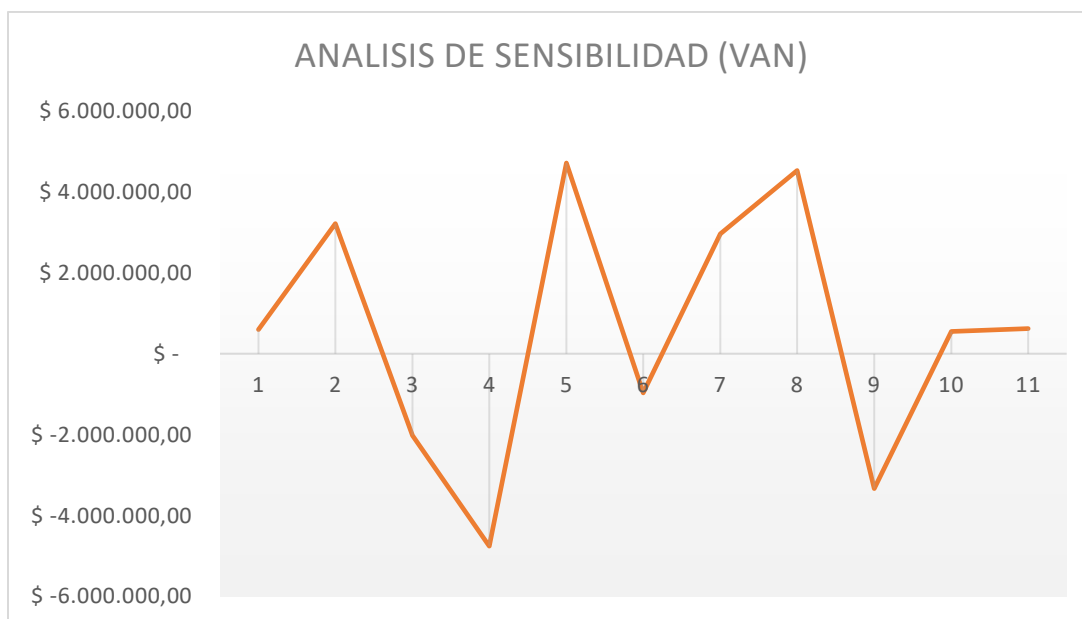
De acuerdo al gráfico presentado, se puede analizar lo siguiente con respecto a la sensibilidad, en MERELYSS S.A. un aumento del 10% del precio es beneficioso para la solvencia de la empresa, sin embargo, disminuir en un 10% el precio presenta valores

negativos en el VAN y el TIR, además de un beneficio/costo de 0.95, indicando que el proyecto es poco rentable y vulnerable a la vez, por lo que hay que tener cautela con las decisiones a tomar. En caso de aumentar un 26% los costos estos no reflejarían una rentabilidad, puesto que, el VAN es negativo, el TIR 0 y el B/C es menor a 1, por lo que no es aceptable este parámetro. Sin embargo, disminuir los costos en un 20% representa una gran viabilidad con un VAN de \$4,711,490.42, un TIR del 342.99% y un B/C de 1.13, para poder lograr esto, se necesita de implementación tecnológica que permita automatizar la producción para ser más eficientes, produciendo más y disminuyendo los costos.

En cuanto a los gastos si se aumentan un 33% de estos presentarían valores negativos tanto en VAN y TIR, asimismo el B/C sería menor a 1, en comparación a una reducción del 50% de los gastos, que equivaldría a un VAN de \$2,963,668.13, un TIR de 285.34% y un B/C de 1.08.

Cabe mencionar que un aumento del volumen de ventas del 15% reflejaría resultados viables y sostenibles para la empresa, como un VAN de \$4,524,165.03, un TIR del 344.82% y un B/C de 1.11. Por otro lado, con una disminución del 15% en las ventas la empresa sufriría una inestabilidad en su rentabilidad obteniendo un VAN de -\$3,331,659.12, un TIR del 0% y un B/C de 0.91, al poseer estos dos ítems positivos no sería recomendable aceptar esta decisión en un futuro, es importante proyectar siempre al aumento de las ventas para generar mayor rentabilidad.

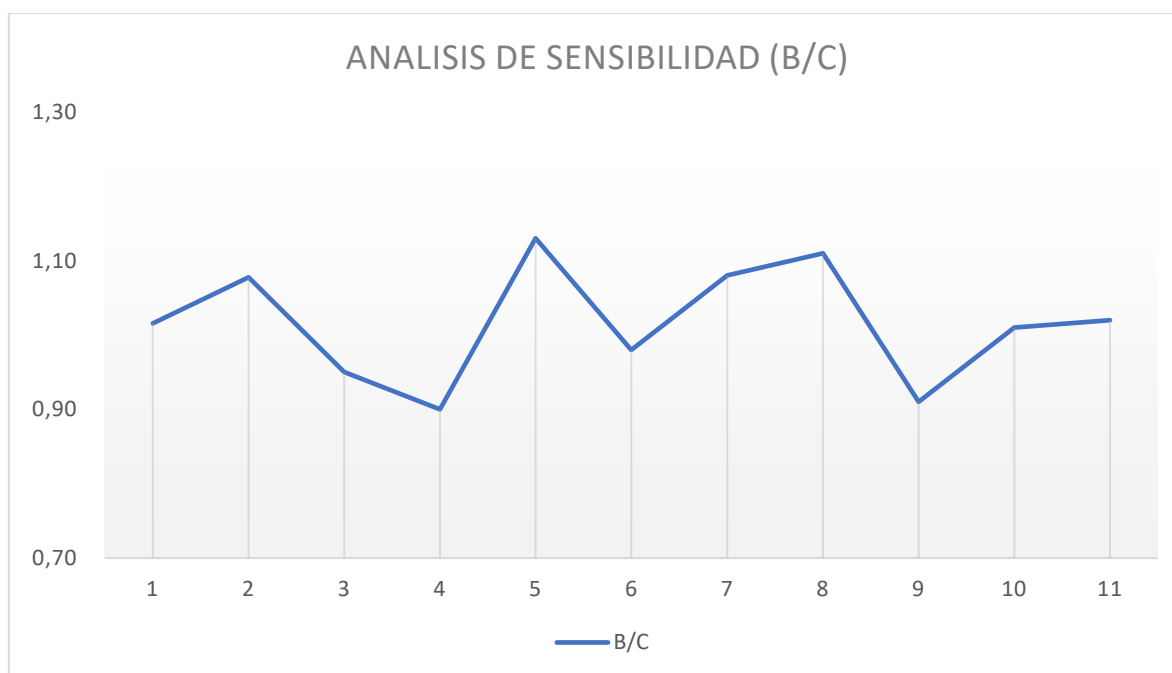
No obstante, con la inversión inicial, si este aumenta un 20% o disminuye un 20% no representaría un cambio negativo para MERELYSS S.A., por lo que es aceptable para el proyecto.



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

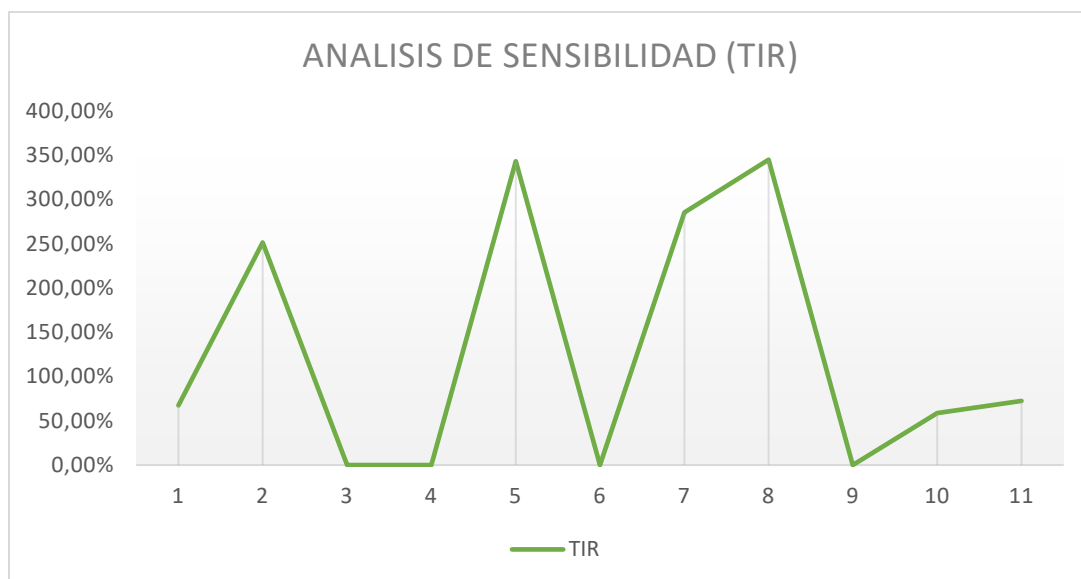
Ilustración 20: Análisis de sensibilidad (VAN)



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 21: Análisis de sensibilidad (B/C)



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 22: Análisis de sensibilidad (TIR)

Tabla de Amortización

Para poder llevar a cabo este proyecto cuyo valor total es de \$204,711.17, se realizará un aporte de capital del 12.07%, es decir \$24,711.17, y el 87.93% será financiado a través de una institución financiera, con préstamo bancario, este valor será de \$180,000.00 con un plazo de 20 años y su tabla de amortización será la siguiente:

TABLA DE AMORTIZACION						
Periodo	Anualidad	interés	Capital Pagado	capital amortizado	capital	
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 180.000,00	
1	\$ 11.743,72	\$ 4.824,00	\$ 6.919,72	\$ 6.919,72	\$ 173.080,28	
2	\$ 11.743,72	\$ 4.638,55	\$ 7.105,17	\$ 14.024,89	\$ 165.975,11	
3	\$ 11.743,72	\$ 4.448,13	\$ 7.295,59	\$ 21.320,47	\$ 158.679,53	
4	\$ 11.743,72	\$ 4.252,61	\$ 7.491,11	\$ 28.811,58	\$ 151.188,42	
5	\$ 11.743,72	\$ 4.051,85	\$ 7.691,87	\$ 36.503,45	\$ 143.496,55	
6	\$ 11.743,72	\$ 3.845,71	\$ 7.898,01	\$ 44.401,46	\$ 135.598,54	
7	\$ 11.743,72	\$ 3.634,04	\$ 8.109,68	\$ 52.511,14	\$ 127.488,86	
8	\$ 11.743,72	\$ 3.416,70	\$ 8.327,02	\$ 60.838,15	\$ 119.161,85	
9	\$ 11.743,72	\$ 3.193,54	\$ 8.550,18	\$ 69.388,34	\$ 110.611,66	
10	\$ 11.743,72	\$ 2.964,39	\$ 8.779,33	\$ 78.167,66	\$ 101.832,34	
11	\$ 11.743,72	\$ 2.729,11	\$ 9.014,61	\$ 87.182,27	\$ 92.817,73	
12	\$ 11.743,72	\$ 2.487,52	\$ 9.256,20	\$ 96.438,48	\$ 83.561,52	
13	\$ 11.743,72	\$ 2.239,45	\$ 9.504,27	\$ 105.942,75	\$ 74.057,25	
14	\$ 11.743,72	\$ 1.984,73	\$ 9.758,98	\$ 115.701,73	\$ 64.298,27	
15	\$ 11.743,72	\$ 1.723,19	\$ 10.020,53	\$ 125.722,26	\$ 54.277,74	
16	\$ 11.743,72	\$ 1.454,64	\$ 10.289,08	\$ 136.011,33	\$ 43.988,67	
17	\$ 11.743,72	\$ 1.178,90	\$ 10.564,82	\$ 146.576,15	\$ 33.423,85	
18	\$ 11.743,72	\$ 895,76	\$ 10.847,96	\$ 157.424,11	\$ 22.575,89	
19	\$ 11.743,72	\$ 605,03	\$ 11.138,68	\$ 168.562,80	\$ 11.437,20	
20	\$ 11.743,72	\$ 306,52	\$ 11.437,20	\$ 180.000,00	\$ -0,00	
Total	\$ 234.874,37	\$ 54.874,37	\$ 180.000,00			

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 23: Tabla de amortización

Como podemos apreciar en el gráfico anterior anualmente se cancelará una anualidad de \$11,743.72 durante los 20 años del plazo del préstamo. Dicho dinero prestado será invertido en maquinaria, infraestructura, materia prima, funcionamiento del negocio y demás, con el fin de poder hacer frente al proyecto y encaminarlo hacia el objetivo.

Punto de Equilibrio

Para poder conocer la rentabilidad de nuestra empresa, utilizaremos la fórmula de punto de equilibrio, la fórmula a implementar es la siguiente:

$$PE = \frac{CF}{VT - CV}$$

Ecuación 2: Punto de equilibrio

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos Fijos

VT: Ventas Totales

CV: Costos Variables

A continuación, en la siguiente tabla se muestran los costos variables y totales tanto anual como mensual, dando un punto de equilibrio de \$2.38 mensual, es decir, que el equilibrio de nuestra empresa está en un perfecto punto de equilibrio, por el cual, los precios que se ofrecen al mercado de los productos son mayores a \$3.00.

Tabla 29: Ventas y costos fijos y variables

	Costo Fijo	Costo Variable	Ventas Totales
Anual	4'622.422,01	156.399,44	2'100.000
Mensual	385.201,83	13.033,29	175.000

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

$$PE = \frac{CF}{VT - CV}$$

$$PE = \frac{385.201,83}{175.000 - 13.033,29}$$

$$PE = \frac{385.201,83}{161.966,71}$$

$$PE = \$2.38$$

Ecuación 3: Cálculo de punto de equilibrio Merelyss S.A.

CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Para finalizar, el presente plan de negocio de exportación de mermeladas de guanábana con chía hacia Alemania cumple con las exigencias del mercado alemán en temas como empaques, etiquetados y demás requerimientos solicitados para su respectiva exportación.

Así como también, se da a conocer sobre la oportunidad que las mermeladas tienen dentro de este mercado, al ser Alemania uno de los mayores consumidores de esta a nivel mundial por debajo de Estados Unidos y su gran inclinación por los productos orgánicos, puesto que, una de las principales fijaciones que influyen al consumidor alemán en su decisión de compra son los ingredientes que poseen los productos y los beneficios que estos le traen a la salud. De igual forma, se detalla el proceso de exportación y la respectiva documentación que se debe de presentar para poder exportar hacia Alemania.

Este plan de negocio de exportación requiere de una gran inversión inicial de \$169,738.82 para poder llevarla a cabo, con el fin de poder cubrir ciertos gastos de exportación, compras de maquinarias e insumos, producción, marketing, etc. que ayudarán a impulsar y mejorar la marca, para poder posicionarse dentro de este exigente mercado. Sin embargo, es importante recalcar que para la introducción de un producto nuevo dentro de cualquier mercado internacional toma su debido tiempo para que los consumidores puedan familiarizarse con estos, en el caso de MERELYSS, para muchos alemanes aún suele ser la guanábana una fruta desconocida por lo que habría que trabajar fuerte en temas de marketing para poder dar a conocer acerca de la guanábana ecuatoriana, en comparación

de la chía quien ya tiene un posicionamiento más fuerte dentro de la mente de los consumidores alemanes.

Recomendaciones

Esta investigación nos dio la oportunidad de poder fijarnos en los gustos y preferencias que tienen los alemanes en cuanto a su consumo de productos alimenticios, principalmente en aspecto de frutas exóticas y tropicales, una importante recomendación sería la expansión del portafolio de productos de MERELYSS S.A. en un mediano o largo plazo, incluir otra clase de combinaciones de frutas con chía como maracuyá, pitahaya, arazá, entre otras, que harán atractiva la oferta de mermeladas ecuatorianas en el mercado internacional. Así como también, es sumamente fundamental poder impulsar el reconocimiento de los beneficios y propiedades de la guanábana, quien aún es una fruta desconocida para muchos, para poder dar apertura a mejores oportunidades para esta fruta exótica.

Otra importante recomendación, es estar en constante actualización de las tendencias y preferencias de los consumidores alemanes, que ayudarán a saber con certeza cuales combinaciones de mermeladas desearían en un futuro para poder atrapar al consumidor y fidelizarlo con la empresa. También es importante, mejorar e implementar mayor tecnología dentro de los procesos para la elaboración de las mermeladas, con el fin de ser más eficientes, aumentando la producción y reduciendo costos.

ANEXOS

Formato Encuesta

1. Indique su edad

2. ¿En qué ciudad de Alemania vive?

3. ¿Usted ha escuchado hablar o tiene conocimiento sobre las frutas exóticas?

Sí

No

4. ¿Conocen o ha escuchado acerca de la guanábana?

Sí

No

5. ¿Conoce acerca de las propiedades y beneficios de esta fruta?

Sí

No

6. ¿Usted alguna vez ha consumido chía?

Sí

No

7. En caso de que la respuesta sea Sí, ¿Por qué la consume?

- Bajar de peso
- Ofrece vitaminas y minerales
- Ayuda a la digestión
- Regula la azúcar en la sangre

8. ¿Usted consume mermeladas?

- Sí
- No

9. ¿Con qué frecuencia consume mermeladas?

- Muchas veces a la semana
- Una vez a la semana
- Muchas veces al mes
- Raramente
- Nunca

10. ¿Conoce acerca de los productos ecuatorianos?

- Sí
- No

11. ¿Qué piensa acerca de la combinación de guanábana con chía?

- Interesante

- Buena combinación
- Innovador
- Extraño

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una mermelada de guanábana con chía?

- €2.60 a €3.15
- €3.16 a €3.50
- €3.51 en adelante

Survey

1. How old are you?

2. Which city of Germany do you live?

3. Do you know about exotic fruits?

- Yes
- No

4. Do you know about soursop?

- Yes
- No

5. Do you know about the properties and benefits of this fruit?

- Yes
- No

6. Have you ever consumed chia?

- Yes
- No

7. If the answer is “Yes”, Why do you consume it?

- Lose weight
- Offers vitamins and minerals
- Aids digestion
- Regulates blood sugar levels

8. Do you know about jams?

- Yes
- No

9. How often do you consume jams?

- Several times a week
- Once a week
- Several times a month
- Rarely
- Never

10. Do you know about Ecuadorian products?

- Yes
- No

11. What do you think about combining soursop and chia?

- Interesting
- Good combination
- Innovative
- Strange

12. How much would you be willing to pay for a soursop jam with chia?

- €2.60 to €3.15
- €3.16 to €3.50
- €3.51 and more

Facturación para exportaciones de pedidos

MERELYSS		INVOICE			
GUAYAQUIL - ECUADOR KM 9.5 VIA A DAULE CALLES CEDROS Y CASUARINA PARQUE INDUSTRIAL INMACONSA Telephone: +593 98 3256616 sales@merelyss.com.ec		Date: 2/3/2022 Ref: 001-101-00000012			
IMPORT SCHWARZ GRUPPE - KAUF LAND NECKARSULM, GERMANY					
PAYMENT TERMS 60% - 40%					
DESTINATION PORT HAMBURG					
Nº	DECRPTION	NET WEIGHT (KG)	TOTAL	PRICE	TOTAL PRICE
1	SOURSOP AND CHIA JAM 370 ML	22100	30000	\$ 3,100	\$ 93.000,00
MASTERS: 1000 BOXES ZARPE: 05/03/2022 PORT OF ARRIVAL: HAMBURG BRAND: MERELYSS CONTAINER: SZLU9254098 VESSEL: CMA POLINA GQ207A		SUB-TOTAL \$ 93.000,00 OTHER \$ - TOTAL USD \$ 93.000,00			

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 24: Factura comercial Merelyss S.A.

Packing List del Producto exportado

MERELYSS S.A.									
KM 9.5 VIA A DAULE CALLES CEDROS Y CASUARINA PARQUE INDUSTRIAL INMACONSA									
Tel:+593 98 3256616 Fax: 0									
PACKING LIST									
To:	MERELYSS S.A. Km 9.5 VIA A DAULE CALLES CEDROS Y CUSARIANA PARQUE Ecuador TAX 1790456373001			Date:	10/05/2022				
Tel:	593 98 3256616			Invoice No.:	001-101-00000012				
Fax:				Trade term:	FCA GUAYAQUIL				
Attn:	NOHELY CEDEÑO			Shipment from:	HAMBURG - GERMANY				
Tax ID:	1790456373001			Shipment to:	GUAYAQUIL - ECUADOR				
CONTAINER NO :	TCKU1893038			Payment Term:	OA 28 DAYS FROM BL DATE				
				Vessel Voyage:	CMA POLINA GQ207A				
				SEAL NO:	CP0323867				
PI	PO	Descriptions	Pkgs	Quantity	Unit	G.W.(kg)	N.W.(kg)	Meast.	
		SOURSOP AND CHIA JAM 370 ML							
PG220251		Mermelada de guanábana con chía	1000,	10368,	PCS	30000,0	11100,0	6,870 CBM	
Totally:			1000,	10368,	PCS	30000,0	11100,0	6,870 CBM	
SAY: (1500) ONE THOUSAND AND FIVE HUNDRED									

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 25: Packing List Merelyss S.A.

Ingreso a puerto de mercaderías



Autorización de Ingreso/Salida de Vehículos EXPORTACIÓN

Datos del Emisor:

Usuario:	MERELYS
Fecha:	03/03/22 01:37 PM
Contacto:	EXPORTADOR – MERELYS S.A.

Datos Generales:

Itinerario:	CMA POLINA GQ207A	Código de seguridad:	723859
Exportador:	MERELYS S.A.	Nro de Booking:	L49IEC0161317
Línea:	CMA		

Datos de carga:

Producto:	SOURSOP AND CHIA JAM DAE 028-2022-40-00151432	IMO Class:		UN:	NO
Contenedor:	SZLU9254098	Sellos:	MSCF0048331-YT016736-		
Tipo:	40RH	Temperatura:			
Condición:	FCL/FCL	No. Cajas:	1000		
Ventilación:		Propósito de Carga:	Embarque-Exportación		

Datos del Transporte:

Nombre del conductor:	NELSON CEDEÑO HOLGUIN		
C.I.:	0915152912	Placa:	5YP2998

Datos de Autorización:

Código de Seguridad:	VPUvafW8mS2Dwq3qwlfc0HhGoKiWIUAhIDo+eLOu+/PSjKxewijFbtd6mPbFjW
Código DAE: (1)	028-2022-40-00151432 /

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 26: Autorización ingreso a puerto Naportec

Bill of Lading

SHIPPER KM 9.5 V.A. A DAILE CALLES CEDROS Y CASUARINA PARQUE INDUSTRIAL INMACONSIA ECUADOR				DRAFT BILL OF LADING				<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="padding: 2px;">VOYAGE NUMBER</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">0WCBNS1MA</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">BILL OF LADING NUMBER</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">BSE0244433</td></tr> </table>		VOYAGE NUMBER	0WCBNS1MA	BILL OF LADING NUMBER	BSE0244433																						
VOYAGE NUMBER																																			
0WCBNS1MA																																			
BILL OF LADING NUMBER																																			
BSE0244433																																			
CONSIGNEE SCHWARZ GRUPPE - KAUF LAND MARK SCHMIDT KG ROTELSTRASSE 3574172 NECKARSULM - GERMANY MAIL: schmidt.mark@schwarzgruppe.com RUC:00026789037066				CONTAINER AND SEALS TCKUL1893038 SEAL PY5721054 SCHWARZ GRUPPE REF: 001-101-00000012																															
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify SCHWARZ GRUPPE - KAUF LAND MARK SCHMIDT KG ROTELSTRASSE 3574172 NECKARSULM - GERMANY MAIL: schmidt.mark@schwarzgruppe.com RUC:00026789037066				BILL TO <div style="text-align: center;"> </div> CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 254 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Aranc - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 98 91 90 00 - Fax: (33) 4 98 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille																															
NOTES				FREIGHT CHARGE TERMS <input type="checkbox"/> PREPAID <input checked="" type="checkbox"/> COLLECT <input type="checkbox"/> 3rd PARTY																															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">PIECES</th> <th style="width: 10%;">PACKAGE</th> <th style="width: 20%;">DIMENSIONS</th> <th style="width: 10%;">WEIGHT</th> <th style="width: 10%;">VOLUME</th> <th style="width: 10%;">VOL WEIGHT</th> <th style="width: 10%;">I.M. (Q)</th> <th style="width: 10%;">NM FC #</th> <th style="width: 10%;">CLASS</th> </tr> <tr> <th>QTY</th> <th>PO</th> <th>ITEM / DESCRIPTION</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1 x</td> <td style="text-align: center;">40R1122</td> <td style="text-align: center;">PALLET</td> <td></td> <td style="text-align: center;">KGS 27300.000</td> <td style="text-align: center;">KGS 4620</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">CBM 50.000</td> </tr> </tbody> </table>	PIECES	PACKAGE	DIMENSIONS	WEIGHT	VOLUME	VOL WEIGHT	I.M. (Q)	NM FC #	CLASS	QTY	PO	ITEM / DESCRIPTION							1 x	40R1122	PALLET		KGS 27300.000	KGS 4620			CBM 50.000	SOURSOP AND CHIA (JAM 370 ML NET WEIGHT: 22100.00 KG GROSS WEIGHT: 27300.00 KG DAE: 028-2022-40-000151432 COMMERCIAL INVOICE: 001-101-00000012 HS CODE: 0306.17 RYAN: SA80903 PREPAID CHARGES: EMPTY PICK UP: EUR 65.00 EXPORT DOCUMENTATION FEE: EUR 30.00 BUNKER SURCHARGE NOS: EUR 352.00 PEAK SEASON ADJUSTMENT FACTOR: EUR 1,000.00 EMPTY EQUIP IMBALANCE AND HAND: EUR 100.00 EQUIPMENT IMBALANCE SURCHARGE: EUR 50.00 OCEAN FREIGHT ALL IN: EUR 2,750.00 COLLECT CHARGES:							
PIECES	PACKAGE	DIMENSIONS	WEIGHT	VOLUME	VOL WEIGHT	I.M. (Q)	NM FC #	CLASS																											
QTY	PO	ITEM / DESCRIPTION																																	
1 x	40R1122	PALLET		KGS 27300.000	KGS 4620			CBM 50.000																											
				PIECES	WEIGHT	VOLUME	VOL. WEIGHT																												
				1000	22100	27300	27300																												
PLACE AND DATE OF ISSUE GUAYAQUIL 10 MAY 2022				SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM AGENCY SA as agents for the carrier CMA CGM S. A.																															
Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property as follows: The agreed or declared value of the property is specifically stated by the shipper to be not exceeding _____ PW _____						COD Amount: \$ _____ Fee Terms: <input type="checkbox"/> Collect <input type="checkbox"/> Prepaid <input type="checkbox"/> Customer Check Acceptance																													
NOTE: Liability Limitation for loss or damage in this shipment may be applicable. See 48 U.S.C. 14705(c)(1)(A) and (B).																																			
RECEIVED, subject to individually determined rates or contracts that have been agreed upon in writing between the carrier and shipper, if applicable, otherwise to the rates, classifications and rules that have been established by the carrier and are available to the shipper, on request, and to all applicable state and Federal regulations.						The carrier shall not make delivery of this shipment without payment of freight and all other lawful charges.																													
SHIPPER SIGNATURE / DATE This is to certify that the above named materials are properly classified, described, packaged, marked and labeled, and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the U.S. DOT.				Trailer Loaded: <input type="checkbox"/> By Shipper <input type="checkbox"/> By Driver		Freight Counted: <input type="checkbox"/> By Shipper <input type="checkbox"/> By Driver/pallets said to contain <input type="checkbox"/> By Driver/Pieces		Shipper Signature: CARRIER SIGNATURE / PICKUP DATE Carrier acknowledges receipt of packages and required placards. Carrier certifies emergency response information was made available and/or carrier has the U.S. DOT emergency response guidebook or equivalent documentation in the vehicle. Property described above is received in good order, except as noted.																											

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 27: Bill of Lading

Declaración aduanera de exportación



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2022-40-00151432
---------------	----------------------

Información de general

Código del distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	16834428
Fecha de Aceptación	02/03/2022 16:37:40		

Información de Exportador

Nombre del exportador	MERELYSS S.A.	Teléfono del exportador	0983256616
Dirección del exportador	KM 9 1/2 VIA DAULE CALLES CEDROS Y CASUARINA PARQUE INDUSTRIAL INMACONSA		
Número de documento de CIUU	RUC-0995640853001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
	OTROS	Número de documento de declarante	RUC-0995640853001
Nombre del declarante	MERELYSS S.A.		
Dirección del declarante	KM 9 1/2 VIA DAULE CALLES CEDROS Y CASUARINA PARQUE INDUSTRIAL INMACONSA		
Código de forma de pago	A LA VISTA	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga	GUAYAQUIL	Puerto privado desde donde embarca	---NULL---
Puerto de llegada o de destino	NECKARSULM	Fecha de la carta de	12/04/2022
Nombre del consignatario	SCHWARZ GRUPPE KAUF LAND		
Dirección del Ciudad del contribuyente	KG ROTELSTRASSE 35 74172 NECKARSULM, GERMANY		
Almacén de lugar de	NECKARSULM	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
	[05906960] NAPORTEC S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
Pais de destino final	ALEMANIA		

Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción	93,000.00	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	22100	Peso total	27300
Cantidad total de bultos	1300	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	27300	Cantidad total de unidades comerciales	22100
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Firma del Contribuyente

1 de hoja /2 total de hojas

Firma del Declarante



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Item

No. Item	Codigo. Subpartida	Codigo. Complementario	Codigo. Suplementario	Descripcion de Mercancias	Pais de Origen	Peso Neto	Cnatidad de U.Comerciales
1	2007999100	0000	0000	MERMELADA DE GUANABANA CON CHIA 370 ML	ECUADOR	22100	22100

Despacho precedente

Numero de secuencia	Distrito precedente	Ano precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item

Observaciones de oce - item

Numero de Item	Numero de Secuencia	Tipo Observacion	Contenido

Documentos

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision
0	NO	EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORIOS O USEN INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAISOS FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES CONSIDERADAS ASI POR EL SRI	02/03/2022	02/03/2022
1	001-001-00000012	FACTURA COMERCIAL	02/04/2022	02/03/2022
2	MEDUGY3220413261	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE	02/04/2022	05/03/2022

Firma del Contribuyente

2 de hoja /2 total de hojas

Firma del Declarante

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Ilustración 28: DAE Merelys S.A.

Referencias

Agencia Agraria de Noticias. (30 de Mayo de 2019). *Crece la demanda de semillas de chía en el mercado europeo*. Obtenido de Agencia Agraria de Noticias:

<https://agraria.pe/noticias/crece-la-demanda-de-semillas-de-chia-en-el-mercado-europeo-19089>

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (31 de Julio de 2020).

Emisión de Permisos de Funcionamiento. Obtenido de Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria:

<https://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>

Alami, Z. (4 de Marzo de 2020). *Incoterm 2020 FCA (Free Carrier) ¿Qué es y cuándo utilizarlo?* Obtenido de Internaconalmente:

[https://internacionalmente.com/incoterm-2020-](https://internacionalmente.com/incoterm-2020-fca/#:~:text=FCA%20%7C%20Free%20Carrier%20(nombre%20del,al%20comprador%20o%20su%20transportista.&text=Esto%20se%20debe%20a%20que,carga%20a%20su%20destino%20final.)

[fca/#:~:text=FCA%20%7C%20Free%20Carrier%20\(nombre%20del,al%20comprador%20o%20su%20transportista.&text=Esto%20se%20debe%20a%20que,carga%20a%20su%20destino%20final.](https://internacionalmente.com/incoterm-2020-fca/#:~:text=FCA%20%7C%20Free%20Carrier%20(nombre%20del,al%20comprador%20o%20su%20transportista.&text=Esto%20se%20debe%20a%20que,carga%20a%20su%20destino%20final.)

Banco Central del Ecuador. (30 de Septiembre de 2021). *Ecuador registra un crecimiento interanual de 8,4% en el segundo trimestre de 2021*. Obtenido de Banco Central del

Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1447-ecuador-registra-un-crecimiento-interanual-de-8-4-en-el-segundo-trimestre-de-2021>

Banco Central Europeo. (18 de Enero de 2022). *Estadísticas de la Zona del Euro*.

Obtenido de Banco Central Europeo: <https://www.euro-area-statistics.org/?lg=es#>

- Bonilla, M. (2016). El productor de guanábana busca mercados en el país. *Revista Líderes*.
Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-guanabana-mercados-exportacion.html>
- Bozzotti, A. (2016). *Estudio de mercado: alimentos orgánicos en Alemania*. Argentina: Fundación ExportAr. Obtenido de Fundación ExportAr:
http://www.ciaorganico.net/documypublic/510_1457091772.pdf
- Cardona, L. (29 de Noviembre de 2018). *¿Qué es el target? Definición en 5 puntos*.
Obtenido de Cyberclick: <https://www.cyberclick.es/numerical-blog/que-es-el-target>
- Carreira, M. (30 de Enero de 2020). *¿Qué son las semillas de chía y sus beneficios?*
Obtenido de Salud Blogs Mapfre: <https://www.salud.mapfre.es/cuerpo-y-mente/naturopatia/que-son-las-semillas-de-chia-y-sus-beneficios/>
- Cavero, J. (2021). *Las 5 fuerzas competitivas de Porter*. Obtenido de Wikitips:
<https://mentorday.es/wikitips/las-5-fuerzas-competitivas-de-porter/>
- Delgado , F. (2017). *Impuesto a la renta para sociedades: 10 preguntas y respuestas*.
Obtenido de Ecuador Auditores y Asesores Gerenciales:
<https://smsecuador.ec/impuesto-a-la-renta-para-sociedades/>
- Delgado, F. (2017). *Impuesto a la renta para sociedades 10 preguntas y respuestas*.
Obtenido de Ecuador Auditores y Asesores Gerenciales:
<https://smsecuador.ec/impuesto-a-la-renta-para-sociedades/>
- Delgado, F. (2017). *Impuesto a la renta para sociedades: 10 preguntas y respuestas*.
Obtenido de Ecuador Auditores y Asesores Gerenciales:
<https://smsecuador.ec/impuesto-a-la-renta-para-sociedades/>

Delgado, F. (2017). *Impuesto a la renta para sociedades: 10 preguntas y respuestas*.

Obtenido de Asesores Auditores y Asesores Gerenciales:

<https://smsecuador.ec/impuesto-a-la-renta-para-sociedades/>

Delgado, F. (2021). *Crear una empresa en Ecuador*. Obtenido de Ecuador Auditores y

Asesores Gerenciales: <https://smsecuador.ec/crear-una-empresa-en-ecuador/>

Deutschland.de. (29 de Septiembre de 2020). *Estados federales alemanes*. Obtenido de

Deutschland.de: [https://www.deutschland.de/es/topic/politica/alemania-](https://www.deutschland.de/es/topic/politica/alemania-europa/estados-federados)

[europa/estados-federados](https://www.deutschland.de/es/topic/politica/alemania-europa/estados-federados)

EAE . (19 de Abril de 2021). *Factores económicos de una empresa que deben tenerse en*

cuenta. Obtenido de EAE Business School: [https://retos-operaciones-](https://retos-operaciones-logistica.eae.es/factores-economicos-de-una-empresa-que-deben-tenerse-en-cuenta/)

[logistica.eae.es/factores-economicos-de-una-empresa-que-deben-tenerse-en-cuenta/](https://retos-operaciones-logistica.eae.es/factores-economicos-de-una-empresa-que-deben-tenerse-en-cuenta/)

El Comercio. (1 de Octubre de 2017). *Alemania, socio comercial clave de Ecuador*.

Obtenido de El Comercio:

[https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/alemania-ecuador-comercio-](https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/alemania-ecuador-comercio-unioneuropea-exportaciones.html#:~:text=Uno%20de%20lo%20principales%20socios,beneficios%20a%20estudiantes%20y%20compa%C3%B1as.)

[unioneuropea-](https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/alemania-ecuador-comercio-unioneuropea-exportaciones.html#:~:text=Uno%20de%20lo%20principales%20socios,beneficios%20a%20estudiantes%20y%20compa%C3%B1as.)

[exportaciones.html#:~:text=Uno%20de%20lo%20principales%20socios,beneficios](https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/alemania-ecuador-comercio-unioneuropea-exportaciones.html#:~:text=Uno%20de%20lo%20principales%20socios,beneficios%20a%20estudiantes%20y%20compa%C3%B1as.)

[%20a%20estudiantes%20y%20compa%C3%B1as.](https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/alemania-ecuador-comercio-unioneuropea-exportaciones.html#:~:text=Uno%20de%20lo%20principales%20socios,beneficios%20a%20estudiantes%20y%20compa%C3%B1as.)

El Universo. (20 de Febrero de 2021). Exportaciones no petroleras crecieron 10% en el

2020 pese a la pandemia. *El Universo*. Obtenido de

[https://www.eluniverso.com/noticias/economia/exportaciones-no-petroleras-](https://www.eluniverso.com/noticias/economia/exportaciones-no-petroleras-crecieron-10-en-el-2020-pese-a-la-pandemia-nota/)

[crecieron-10-en-el-2020-pese-a-la-pandemia-nota/](https://www.eluniverso.com/noticias/economia/exportaciones-no-petroleras-crecieron-10-en-el-2020-pese-a-la-pandemia-nota/)

expat.com. (24 de Octubre de 2017). *Trabajar en Hamburgo*. Obtenido de expat.com:

<https://www.expat.com/es/guia/europa/alemania/hamburgo/16245-trabajar-en-hamburgo.html>

FAO. (2011). *Seguridad Alimentaria y Nutricional Conceptos Básicos*. Obtenido de FAO:

<https://www.fao.org/3/at772s/at772s.pdf>

FAO. (2020). *Los efectos de la COVID-19 en la seguridad alimentaria y la nutrición:*

elaboración de respuestas eficaces en materia de políticas para abordar la

pandemia del hambre y la malnutrición. Obtenido de Comité de Seguridad

Alimentaria Mundial: <https://www.fao.org/3/cb1000es/cb1000es.pdf>

FAO. (2021). *Acerc del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (CSA)*. Obtenido de

Committee on World Food Security: <https://www.fao.org/cfs/es/>

Figuerias, S. (5 de Junio de 2021). *DIFERENCIAS ENTRE MICROECONOMÍA Y*

MACROECONOMÍA. Obtenido de CEUPE; CENTRO EUROPEO DE

POSTGRADO: [https://www.ceupe.mx/blog/diferencias-entre-microeconomia-y-](https://www.ceupe.mx/blog/diferencias-entre-microeconomia-y-macroeconomia.html#:~:text=La%20microeconom%C3%ADa%20se%20centra%20en,%20inflaci%C3%B3n%20o%20crecimiento%20econ%C3%B3mico)

[macroeconomia.html#:~:text=La%20microeconom%C3%ADa%20se%20centra%20en,%20inflaci%C3%B3n%20o%20crecimiento%20econ%C3%B3mico](https://www.ceupe.mx/blog/diferencias-entre-microeconomia-y-macroeconomia.html#:~:text=La%20microeconom%C3%ADa%20se%20centra%20en,%20inflaci%C3%B3n%20o%20crecimiento%20econ%C3%B3mico)

[0en,%20inflaci%C3%B3n%20o%20crecimiento%20econ%C3%B3mico](https://www.ceupe.mx/blog/diferencias-entre-microeconomia-y-macroeconomia.html#:~:text=La%20microeconom%C3%ADa%20se%20centra%20en,%20inflaci%C3%B3n%20o%20crecimiento%20econ%C3%B3mico)

Food News Latam. (16 de Julio de 2015). *Gran oportunidad para los produ*. Obtenido de

Food News Latam: [https://www.foodnewslatam.com/paises/4964-europa/3381-](https://www.foodnewslatam.com/paises/4964-europa/3381-gran-oportunidad-para-los-productores-de-stevia-en-alemania.html)

[gran-oportunidad-para-los-productores-de-stevia-en-alemania.html](https://www.foodnewslatam.com/paises/4964-europa/3381-gran-oportunidad-para-los-productores-de-stevia-en-alemania.html)

Gil, S. (06 de Mayo de 2015). *Microeconomía*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/microeconomia.html#:~:text=La%20microe>

onom% C3% ADa% 20es% 20la% 20disciplina, limitados% 20a% 20las% 20distintas%
20posibilidades.

Gobierno del Ecuador. (21 de Julio de 2018). *Ecuador y Alemania firmarán convenio para potenciar la educación superior*. Obtenido de Gobierno del Ecuador:

<https://www.presidencia.gob.ec/ecuador-y-alemania-firmaran-convenio-para-potenciar-la-educacion->

[superior/#:~:text=%2D%20Ecuador%20y%20Alemania%20reforzar%C3%A1n%20la,relacionados%20con%20la%20educaci%C3%B3n%20superior.&text=El%20convenio%20que%20se%20firm](https://www.presidencia.gob.ec/ecuador-y-alemania-firmaran-convenio-para-potenciar-la-educacion-superior/#:~:text=%2D%20Ecuador%20y%20Alemania%20reforzar%C3%A1n%20la,relacionados%20con%20la%20educaci%C3%B3n%20superior.&text=El%20convenio%20que%20se%20firm)

Gobierno Federal de Alemania. (19 de Enero de 2022). *Los estados federados de un*

vistazo. Obtenido de Gobierno Federal de Alemania: [https://www.make-it-in-](https://www.make-it-in-germany.com/es/vivir-en-alemania/conocer-alemania/estados-federados/baviera)

[germany.com/es/vivir-en-alemania/conocer-alemania/estados-federados/baviera](https://www.make-it-in-germany.com/es/vivir-en-alemania/conocer-alemania/estados-federados/baviera)

Hotmart. (15 de Julio de 2018). *Marketing mix: ¿qué son las “4P” y cómo pueden*

ayudarte. Obtenido de Hotmart: <https://blog.hotmart.com/es/mix-de-marketing/>

INIAP. (2014). *Fruticultura: Guanábana*. Obtenido de Instituto Nacional de

Investigaciones Agropecuarias:

<http://www.tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rguanabana>

INIAP. (2021). *Guanábana*. Obtenido de Instituto Nacional de Investigaciones

Agropecuarias: [http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-](http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rguanabana)

[2/mfruti/rguanabana](http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rguanabana)

IUCN. (2020). *Guanabana de Monte*. Obtenido de The IUCN Red List of Threatened

Species 2020: <https://www.iucnredlist.org/species/33365/153306599>

Legiscomex. (12 de Septiembre de 2013). *El sector minorista en Alemania*. Obtenido de

Inteligencia de mercados - Canales de distribución:

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/supermercados-alemania-2.pdf>

López, J. (01 de Diciembre de 2018). *Comercio Internacional*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>

Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2021). *Gobierno*

Autónomo Descentralizado Municipal de Guayaquil: Emisión de la tasa de

habilitación de un establecimiento. Obtenido de Ministerio de Telecomunicaciones

y de la Sociedad de la Información:

<https://www.gob.ec/index.php/gadmg/tramites/emision-tasa-habilitacion-establecimiento>

Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (13 de Mayo de

2021). *Impuesto predial urbano y rural*. Obtenido de Portal Único de Trámites

ciudadanos: [https://www.gob.ec/index.php/gadmc-biblian/tramites/impuesto-](https://www.gob.ec/index.php/gadmc-biblian/tramites/impuesto-predial-urbano-rural)

[predial-urbano-rural](https://www.gob.ec/index.php/gadmc-biblian/tramites/impuesto-predial-urbano-rural)

Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2021). *Crear una empresa en Ecuador*.

Obtenido de Gobierno de España:

[https://www.mites.gob.es/es/mundo/consejerias/ecuador/trabajar/contenidos/CrearE
mpresa.htm](https://www.mites.gob.es/es/mundo/consejerias/ecuador/trabajar/contenidos/CrearEmpresa.htm)

Oficina Económica y Comercial de España - Dusseldorf. (2014). *Breve nota sobre el*

etiquetado de alimentos en Alemania. Obtenido de ICEX:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/4747860.html?idPais=DE>

Primicias. (14 de Marzo de 2021). La chía, una semilla que gana adeptos en la pandemia.

Primicias. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/pandemia-reabre-mercado-local-chia/>

ProColombia. (01 de Diciembre de 2015). *Oportunidades del mercado de mermeladas y*

conservas en Alemania. Obtenido de Slideshare: ProColombia seminario web: <https://es.slideshare.net/pasante/seminario-web-mermeladas-y-conservas-en-alemania>

PROCOMER. (08 de Mayo de 2019). *Información del País Alemania*. Obtenido de

PROCOMER: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Fservicios.procomer.go.cr%2Faplicacion%2Fcv%2Fdocumentos%2FInformacion%2520de%2520Pais%2520Alemania.pdf&cLen=302964&chunk=true>

PROECUADOR. (26 de Junio de 2018). *Estudio de Mermeladas de Frutas en Chile*.

Obtenido de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/mermeladas-de-frutas-en-chile/>

PROECUADOR. (20 de Agosto de 2019). *Guía Comercial Alemania*. Obtenido de

PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-comercial-alemania/>

ProEcuador. (2021). *Guía del Exportador*. Obtenido de ProEcuador:

<https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>

Pudeleco Editores S.A. (2021). Información Arancelaria de la Subpartida 2007.99.91.00. Ecuador.

Pursell, S. (22 de Septiembre de 2021). *Cómo crear objetivos SMART para tu empresa.*

Obtenido de HubSpot: <https://blog.hubspot.es/marketing/5-ejemplos-de-metas-inteligentes-para-tu-empresa>

Raeburn, A. (01 de Julio de 2021). *Análisis FODA: qué es y cómo usarlo (con ejemplos).*

Obtenido de Team Asana: <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>

Santa María, L. (31 de Marzo de 2015). *La importancia del color en los logotipos.*

Obtenido de Staff Creativa: <https://www.staffcreativa.pe/blog/la-importancia-del-color-en-los-logotipos/#:~:text=Verde,->

[Frescura%2C%20Medio%20ambiente&text=El%20color%20verde%20representa%20vida,en%20el%20mercado%20como%20ecol%C3%B3gicas.](https://www.staffcreativa.pe/blog/la-importancia-del-color-en-los-logotipos/#:~:text=Verde,-Frescura%2C%20Medio%20ambiente&text=El%20color%20verde%20representa%20vida,en%20el%20mercado%20como%20ecol%C3%B3gicas)

Servicio de Rentas Internas. (2021). *Impuesto a la salida de divisas ISD.* Obtenido de

Servicio de Rentas Internas: <https://www.sri.gob.ec/impuesto-a-la-salida-de-divisas-isd>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Noviembre de 2021). *Para Exportar.* Obtenido

de Gobierno del Encuentro: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

TRADE MAP. (25 de Febrero de 2022). *TRADE MAP.* Obtenido de Trade statistics for

international business development: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Trámites Básicos. (13 de Agosto de 2020). *Obtener el permiso de funcionamiento del*

Cuerpo de Bomberos de Guayaquil. Obtenido de Trámites básicos:

<https://www.tramitesbasicos.com/permiso-de-funcionamiento-bomberos-guayaquil/>

TUASAÚDE. (Marzo de 2022). *Guanábana: propiedades, beneficios y cómo consumirla.*

Obtenido de TUASAÚDE: <https://www.tuasaude.com/es/guanabana/>

UNIR. (05 de Mayo de 2021). *¿Qué es la matriz BCG? ¿Para qué sirve y cómo se realiza?*

Obtenido de UNIR: <https://www.unir.net/empresa/revista/matriz-bcg/>

URV. (2018). *CELIACBASE; TABLA DE COMPOSICION DE PRODUCTOS SIN*

GLUTEN. ESPAÑA: Universidad Rovira i Virgili.

USDA. (10 de Enero de 2022). *U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE.* Obtenido de

USDA: <https://www.usda.gov/topics/food-and-nutrition>

UVR. (2018). *Tabla de Composición de Productos sin Gluten.* España: Universitat Rovira i

Virgili.

VerpackG. (2022). *Information Platform for Manufacturers and Distributors regarding the*

Packaging Act. Obtenido de VerpackG: <https://verpackungsgesetz-info.de/en/>

Zanin, T. (05 de Febrero de 2022). *Guanábana: propiedades, beneficios y cómo*

consumirla. Obtenido de TUASAÚDE: <https://www.tuasaude.com/es/guanabana/>

Zaplana, C. (24 de Marzo de 2022). *Semillas de chía, las reinas del omega-3.* Obtenido de

Cuerpamente:

<https://www.cuerpamente.com/alimentacion/superalimentos/semillas-chia->

[propiedades-usos-beneficios_1070](https://www.cuerpamente.com/alimentacion/superalimentos/semillas-chia-propiedades-usos-beneficios_1070)

