



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL”
PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS CON MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES.

“CREACIÓN DE NUEVA LÍNEA DE NEGOCIO CON BANANO RECUPERADO PARA LA
EMPRESA VAMEG S.A”

AUTOR: JOSE RICARDO MORENO CEVALLOS

TUTOR: ING. PEDRO HUACÓN MAE

GUAYAQUIL – ECUADOR

AGOSTO 2016

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL		
TÍTULO "CREACIÓN DE NUEVA LÍNEA DE NEGOCIO CON BANANO RECUPERADO PARA LA EMPRESA VAMEG S.A"		
		REVISORES:
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	FACULTAD: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	
CARRERA: MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		
FECHA DE PUBLICACIÓN: FECHA ACTUAL	Nº DE PÁGS.:	
ÁREA TEMÁTICA: DESARROLLO LOCAL Y SOSTENIBILIDAD		
PALABRAS CLAVES: líneas de negocio, Ingresos y Banano recuperado		
<p>RESUMEN: En la provincia Iquique el pequeño productor no tiene la oportunidad de exportar el banano que no es calificado como de primera por lo que tiene que desecharlo o venderlo como desecho lo que se transforman en ingresos que son marginales, esta provincia se presenta como una oportunidad para crear una nueva línea de venta para la empresa VAMEG S.A. con el objetivo de exportar el banano recuperado y de esta manera se favorecen los ingresos de la empresa. La problemática que se presenta es la carencia de nuevas líneas de negocio lo que genera bajos niveles de ingresos en la empresa VAMEG S.A. La presente investigación plantea como objetivo establecer los pasos para establecer una línea de negocios del banano de exportación que no califica como clase A en el mercado del Cono Sur, específicamente en Iquique. El siguiente proyecto empleará la metodología cualitativa y cuantitativa con razonamiento estadístico dentro de la cuantitativa. El procesamiento estadístico permitirá analizar el comportamiento de las ventas en la empresa, para realizar el diagnóstico se utiliza el método empírico: la entrevista. El principal resultado fue diseñar la nueva línea de negocio para la empresa y realizar una proyección de sus ingresos en los próximos cinco años que refleja un salto cuantitativo en la gestión. Basado en el resultado de la investigación es factible aplicar la nueva línea de negocio, por la ventaja que tiene para el productor así como para el receptor del producto teniendo en cuenta sus bajos costos.</p>		
Nº DE REGISTRO(en base de datos):	Nº DE CLASIFICACIÓN:	
	Nº	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF	<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR:	Teléfono:	E-mail:
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre:	
	Teléfono:	

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del estudiante JOSE RICARDO MORENO CEVALLOS, del Programa de Maestría/Especialidad ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, nombrado por el Decano de la Facultad de CIENCIAS ADMINISTRATIVA, CERTIFICO: que el TRABAJO DE TITULACIÓN titulado "CREACIÓN DE NUEVA LÍNEA DE NEGOCIO CON BANANO RECUPERADO PARA LA EMPRESA VAMEG S.A", en opción al grado académico de Magíster (Especialista) en ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, cumple con los requisitos académicos, científicos y formales que establece el Reglamento aprobado para tal efecto.

Atentamente



ING. PEDRO HUACÓN MAE.

TUTOR

Guayaquil, 30 DE AGOSTO de 2016

URKUND

Documento ULTIMA MENCION NEGOCIOS INTERNACIONAL JOSE RICARDO.docx (D21591161)
Presentado 2016-09-02 15:17 (-05:00)
Presentado por Pedro huaconc@ug.edu.ec
Recibido pedro.huaconc.ug@analysis.orkund.com
Mensaje UTI Tests de MAE mencion en negocios internacionales Jose Ricardo [Visitar el mensaje completo](#)
 33% de esta aprox. 14 paginas de documentos largos se componen de texto presente en 2 fuentes.

Lista de fuentes **Bloques**

Imagen	Categoría	Enlace/nombre de archivo
		2-Trabajo Integro (1).docx
		http://www.bananalink.org.uk/es/content/todo-sobre-los-bananos
		https://www.entrepreneur.com/articulo/266555
		http://www.aycanban.com/
	Fuentes alternativas	SAINKUTEGRUPD3.docx

Archivo de registro Urkund: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL / 2-Trabajo Integro (1).docx
 Fuente: La información que se muestra fue obtenida empíricamente por el autor.

basado en la experiencia sobre la problemática observada. Causas: 1. Bajos niveles de producciones de banano de alta calidad. 2. Desconocimiento del pequeño productor de mercados para el rechazo del banano de exportación en el cono sur. 3. Conformidad del productor al tener cubierto con la comercialización del banano clases a sus costos y utilidad. 4. No existe una línea de negocio para vender el rechazo del banano. Efectos: 1. Estancamiento en el crecimiento de los pequeños productores. 2. Disminución de los ingresos del productor en la comercialización de la fruta banano. 3. Desperdicio de la fruta y costo operacional adicional para el desalojo del rechazo. 4. Bajos niveles de ingresos en la empresa que exportadora del banano. CAUSAS: Bajos niveles de producciones de banano de alta calidad. Los pequeños y grandes productores persiguen la producción del banano de primera calidad (premium) debido a que esta es la demandada en el mercado americano y la comunidad europea, pero siempre la fruta que esta más cerca del tallo se va a desarrollar menos en porcentajes que van desde un 5% a un 20%, de hecho los productores hacen esfuerzo para mantener estos rangos entre un 5% al 10% de la producción total. El banano de recuperación o de segunda es comercializado a precios marginales por camionadas. Desconocimiento del pequeño productor de mercado para el rechazo de exportación en el cono sur. Son muchos los productores que conocen las oportunidades de exportación del banano de recuperación por cuanto siempre su línea de negocio ha sido solamente la producción y por esta razón se centran solamente en su giro de negocio no arriesgando en la oportunidad de venderlo al exterior por desconocimiento o por temas de logística por cuanto para llenar un contenedor tendrían que unirse algunos productores y tener el cliente en el cono sur. Conformidad del productor al tener cubierto con la comercialización del banano premium sus costos y utilidad. Todo productor apunta que su producción de banano premium y con la producción de este cubrir sus costos de producción y de utilidad, generalmente los productores apuntan a esa línea de negocio por cuanto el retorno del dinero es más rápido, necesitan tener un

DEDICATORIA

A Dios, mi madre, mi esposa Liliana y a mis hijos.

AGRADECIMIENTO

A todas y cada una de las personas que hicieron realidad este proyecto.

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este trabajo de titulación especial, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL”

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Jose Ricardo Moreno Cevallos', with a large, stylized 'Q' at the end.

JOSE RICARDO MORENO CEVALLOS

FIRMA

NOMBRE DEL AUTOR

Tabla de contenido

<u>Resumen</u>	
<u>Introducción</u>	1
<u>Delimitación del problema:</u>	2
<u>Formulación del problema:</u>	5
<u>Justificación:</u>	5
<u>Objeto de estudio:</u>	6
<u>Campo de acción o de investigación:</u>	6
<u>Objetivo general:</u>	6
<u>Objetivos específicos:</u>	6
<u>La novedad científica:</u>	6
<u>Capítulo 1 MARCO TEÓRICO</u>	
<u>1.1</u> <u>Teorías generales</u>	8
<u>1.2</u> <u>Teorías sustantivas</u>	9
<u>1.3</u> <u>Referentes empíricos</u>	14
<u>Capítulo 2 MARCO METODOLÓGICO</u>	
<u>2.1</u> <u>Metodología:</u>	15
<u>2.2</u> <u>Métodos:</u>	15
<u>2.3</u> <u>Premisas o Hipótesis</u>	19
<u>2.4</u> <u>Universo y muestra</u>	19
<u>2.5</u> <u>CDIU – Operacionalización de variables</u>	20
<u>2.6</u> <u>Gestión de datos</u>	20
<u>2.7</u> <u>Criterios éticos de la investigación</u>	21

Capítulo 3 RESULTADOS

<u>3.1</u>	<u>Antecedentes de la unidad de análisis o población</u>	23
<u>3.2</u>	<u>Diagnostico o estudio de campo:</u>	23

Capítulo 4 DISCUSIÓN

<u>4.1</u>	<u>Contrastación empírica:</u>	26
<u>4.2</u>	<u>Limitaciones:</u>	26
<u>4.3</u>	<u>Líneas de investigación:</u>	27
<u>4.4</u>	<u>Aspectos relevantes</u>	27

Capítulo 5 PROPUESTA

<u>Descripción de la propuesta</u>	28
<u>Conclusiones y recomendaciones</u>	35-36
<u>Bibliografía</u>	37
<u>Anexos</u>	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de la variable dependiente.	19
Tabla 2: Esquema de ganancia de la exportación de banano recuperado	20
Tabla 3: Proyección basada en series de tiempo de la empresa VAMEG S.A	26

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Delimitación del problema	2
Figura 2: Tendencia del comportamiento de las ventas estimado.	27
Figura 3: Diagrama de flujo de la manipulación portuaria (THC)	29

Resumen

En la provincia del Guayas el pequeño productor no tiene la oportunidad de exportar el banano que no es calificado como de primera por lo que tiene que desecharlo o venderlo como desecho lo que se transforman en ingresos que son marginales, esta provincia se presenta como una oportunidad para crear una nueva línea de venta para la empresa VAMEG S.A. con el objetivo de exportar el banano recuperado y de esta manera se favorecen los ingresos de la empresa. La problemática que se presenta es la carencia de nuevas líneas de negocio lo que genera bajos niveles de ingresos en la empresa VAMEG S.A. La presente investigación plantea como objetivo establecer los pasos para establecer una línea de negocios del banano de exportación que no califica como clase A en el mercado del Cono Sur, específicamente en Iquique. El siguiente proyecto empleará la metodología cualitativa y cuantitativa con razonamiento estadístico dentro de la cuantitativa. El procesamiento estadístico permitirá analizar el comportamiento de las ventas en la empresa, para realizar el diagnóstico se utiliza el método empírico: la entrevista. El principal resultado fue diseñar la nueva línea de negocio para la empresa y realizar una proyección de sus ingresos en los próximos cinco años que refleja un salto cuantitativo en la gestión. Basado en el resultado de la investigación es factible aplicar la nueva línea de negocio, por la ventaja que tiene para el productor así como para el receptor del producto teniendo en cuenta sus bajos costos.

Palabras claves: líneas de negocio, Ingresos y Banano recuperado

Abstract

In the province of Guayas Little producer does not have the opportunity to export bananas That is not qualified as first by what you have to discard it or sell it as scrap What are transformed into income that are marginal, This province is presented as a paragraph Opportunity create a new line sales for the Company VAMEG SA with the objective m Export bananas and Recovered de este way the Company Revenue favor. The problem that occurs is the lack of new business What genres low income levels in VAMEG Company S.A. Present Research planted How to set Objective Steps to establish a business line of Banana export does not qualify as Class A Market of the Southern Cone, specifically in Iquique. The next project will use qualitative and quantitative methodology Statistical Reasoning Within the quantitative. · Allow statistical processing to analyze the performance of sales in the Company, to diagnose the empirical method is using: The Interview. Resulted director was to design the new line of business for the company and make a projection of his income in the next five years reflecting a quantum leap in management. Based on the result of research m it is practicable apply the new line of business, for the benefit for having Producer and for the receiver product based on their costs.

Keywords: Business Lines, Income and Banana Recovered

Introducción

En la provincia del Guayas el pequeño productor no tiene la oportunidad de exportar el banano que no es calificado como de primera por lo que tiene que desecharlo o venderlo como desecho lo que se transforman en ingresos que son marginales, esta provincia se presenta como una oportunidad para crear una nueva línea de venta para la empresa VAMEG S.A. con el objetivo de exportar el banano recuperado y de esta manera se favorecen los ingresos de la empresa VAMEG S.A y el productor tiene otra fuente de ingresos que representará un ingreso que hasta la fecha no han percibido.

Teniendo en cuenta lo anterior, podemos determinar que aprovechar el banano de desecho se puede generar una nueva línea de ventas en la empresa que has el momento ha venido manteniendo niveles de ventas que varían mucho teniendo en cuenta las variaciones del mercado.

La compañía VAMEG S.A. ubicada en la ciudad y provincia de Esmeraldas es una empresa familiar que inicialmente fue creada para atender específicamente a la industria petrolera, el sector industrial y al sector naviero; como negocio en sus inicios marchó muy bien, pero la competencia desleal, mafias enquistadas en el sector petrolero y naviero, se convirtieron para la estabilidad y funcionamiento de la organización en una seria amenaza, lo que obligó a mirar otros horizontes. La exportación de banano de recuperación o de segunda a mercados del cono sur se presenta como una alternativa rápida y segura de establecer negocios y obtener márgenes razonables de utilidad debido a que se tiene un comprador seguro.

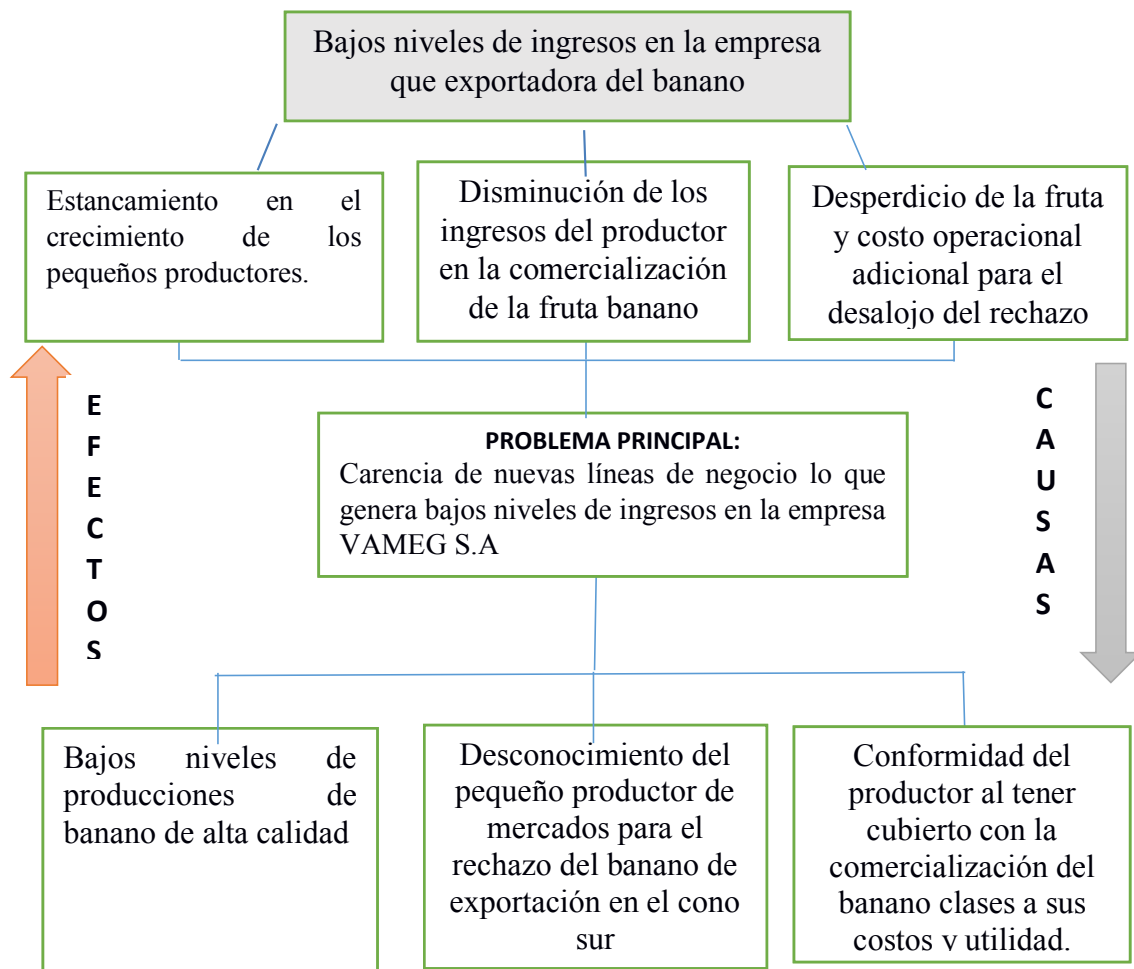


Figura 1: Delimitación del problema

Fuente: La información que se muestra fue obtenida empíricamente por el autor, basado en la experiencia sobre la problemática observada.

Causas:

- 1.-Bajos niveles de producciones de banano de alta calidad.
- 2.-Desconocimiento del pequeño productor de mercados para el rechazo del banano de exportación en el cono sur.
- 3.-Conformidad del productor al tener cubierto con la comercialización del banano clases a sus costos y utilidad.
- 4.-No existe una línea de negocio para vender el rechazo del banano.

Efectos:

- 1.-Estancamiento en el crecimiento de los pequeños productores.
- 2.-Disminución de los ingresos del producto en la comercialización de la fruta banano.
- 3.-Desperdicio de la fruta y costo operacional adicional para el desalojo del rechazo.
- 4.- Bajos niveles de ingresos en la empresa que exportadora del banano.

Causas

Bajos niveles de producciones de banano de alta calidad

Los pequeños y grandes productores persiguen la producción del banano de primera calidad (premium) debido a que esta es la demandada en el mercado americano y la comunidad europea, pero siempre la fruta que está más cerca del tallo se va a desarrollar menos en porcentajes que van desde un 5% a un 20%, de hecho los productores hacen esfuerzo para mantener estos rangos entre un 5% al 10% de la producción total. El banano de recuperación o de segunda es comercializado a precios marginales por camionadas.

Desconocimiento del pequeño productor de mercado para el rechazo de exportación en el cono sur.

Son muchos los productores que conocen las oportunidades de exportación del banano de recuperación por cuanto siempre su línea de negocio ha sido solamente la producción y por esta razón se centran solamente en su giro de negocio no arriesgando en la oportunidad de venderlo al exterior por desconocimiento o por temas de logística por cuanto para llenar un contenedor tendrían que unirse algunos productores y tener el cliente en el cono sur.

Conformidad del productor al tener cubierto con la comercialización del banano premium sus costos y utilidad

Todo productor apunta que su producción de banano premium y con la producción de este cubrir sus costos de producción y de utilidad, generalmente los productores apuntan a esa línea de negocio por cuanto el retorno del dinero es más rápido, necesitan tener un cliente en que les compre en el cono sur y toda la logística de exportación que se necesita. Además los productores pequeños y grandes negocian la totalidad de su producción con las grandes exportadoras los que les asegura sus ventas a largo plazo lo que les permite tener un precio promedio y estabilidad de ingresos a largo plazo.

No existe una línea de negocio para vender el banano de recuperación

Para poder vender al exterior o en nuestro caso al cono sur se debe tener quien compre la fruta, la línea de negocio del productor solo llega hasta la venta del banano al exportador que es quien tiene toda la logística para exportar.

Crear esta nueva línea de negocio le conlleva primero buscar quien le compre la fruta en el cono sur, crear un departamento que se encargue de la logística de exportación y de cobranza en el exterior.

Generalmente en las mismas bananeras se empaca el banano, estas empacadoras deben ser certificadas por AGROCALIDAD o las certificadoras acreditadas por esta.

Estancamiento en el crecimiento de los pequeños productores.

Al existir baja producción del banano premium, disminuyen los ingresos del productor bananero, aumenta la producción de banano de segunda o recuperación y si el productor no tiene una línea de negocio para exportar esta fruta de recuperación la tendrá que vender localmente como rechazo con precios marginales por abajo del costo de producción.

Disminución de los ingresos del productor en la comercialización de la fruta banano

La gran mayoría de los productores de banano venden la fruta como de segunda localmente por desconocimiento de mercados alternos para el banano de recuperación, en la provincia de El Oro hay procesadoras del banano de segunda y producen Pure de Banano, pero también compran este rechazo a precios muy bajos.

Desperdicio de la fruta y costo operacional adicional para el desalojo del rechazo.

Entre un 5 al 20% es la cantidad de fruta que se tiene como de recuperación o de rechazo lo que ocasiona dejen de ingresar dinero por venta de banano premium y la logística adicional para colocar este banano de segunda.

Problema:

Carencia de nuevas líneas de negocio lo que genera bajos niveles de ingresos en la empresa VAMEG S.A

Formulación del problema:

¿Cómo contribuir a mejorar los niveles de ingresos en la empresa VAMEG S.A?

Justificación:

La presente investigación plantea los pasos para establecer una línea de negocios del banano de exportación que no califica como clase A en el mercado del cono sur, específicamente en Iquique.

Esta oportunidad de establecer negocios nace de la demanda de banano de recuperación o de segunda a mercados del cono sur y la gran aceptación del banano ecuatoriano.

La relativa facilidad de obtener banano de recuperación o de segunda, precios de compra competitivos, preferencia por banano ecuatoriano, la falta de industrias en el mercado esmeraldeño donde ofertar su giro de negocio, llevaron a la empresa VAMEG

S.A. a mirar este mercado y asociarse con pequeños productores de este sector y tomar la decisión de aumentar una línea de negocio la cual sea la compra, procesamiento y exportación de banano de recuperación o de segunda. Además como la empresa cuenta con un departamento de exportación de importación no habrá costos adicionales por la contratación de personal.

Objeto de estudio:

Ingresos por exportación de bienes

Campo de acción o de investigación:

Ingresos de exportación por nueva línea de negocio en empresa VAMEG S.A

Objetivo General:

CREAR NUEVA LÍNEA DE NEGOCIO CON BANANO RECUPERADO PARA LA EMPRESA VAMEG S.A

Objetivos Específicos:

1. Investigar los referentes teóricos y metodológicos relacionados con la creación de nueva línea de negocio con banano recuperado para la empresa VAMEG S.A
2. Diagnosticar los factores que afectan niveles de ingresos en la empresa que exportadora del banano
3. Establecer los pasos para crear nueva línea de negocio con banano recuperado para la empresa VAMEG S.A

La novedad científica:

Hay que resaltar la importancia que tiene el proyecto tanto para los pequeños, medianos y grandes productores debido al aumento de sus ingresos, así como para la empresa exportadora y el país por el ingreso de divisas.

La compañía VAMEG S.A. creada inicialmente para atender el sector petrolero

e industrial de la ciudad y provincia de Esmeraldas, es una empresa familiar y fue creada en el año de 2008. La crisis económica por la que atraviesa el país y las empresas industriales e hidrocarburíferas, obligaron a esta empresa a buscar otros nichos de mercados.

El sector de exportación de banano de recuperación o de segunda se presenta como una excelente oportunidad de negocios para enfrentar la crisis debido a la demanda de banano de recuperación o de segunda desde el cono sur, fácil acceso a la fruta requerida y a pocas empresas industrializadas dedicadas a este tipo de negocio en la provincia de Esmeraldas.

Capítulo 1

Marco teórico

1.1 Teorías generales

1.1.1. Líneas de negocio

Descubre estrategias para diversificar tu oferta y agregarle valor: Plataformas colectivas en sectores como educación, cultura y medios de comunicación se pueden desarrollar productos basados en la colaboración, gracias a las plataformas en línea o publicaciones periódicas donde los usuarios comparten información y conocimiento—. Las necesidades de organización y contenidos derivan en nuevos negocios. Wikipedia, por ejemplo, aprovecha tendencias informativas que propician los usuarios para presentar alternativas a la enciclopedia, como Wikisource obras de autores libres de derechos—. (ANTÚNEZ, 2013)

1.1.2. Experiencia ganada

Cuando desempeñas varias actividades operativas y comerciales en tu empresa, existen áreas en las que te especializas y que podrías transformar en un nuevo modelo de negocio. La editorial Sexto Piso, que publica libros de literatura y artes, tras 10 años de colocar sus propios títulos a nivel nacional, decidió abrir su propia distribuidora, que hoy se encarga de comercializar ediciones extranjeras en México. Esto le ha permitido acelerar su crecimiento y crear una nueva división dentro de la editorial sólo para distribuir. (ANTÚNEZ, 2013)

1.2 Teorías sustantivas

Actualmente la empresa tiene un convenio con una empacadora “ING. CESAR PADOVANI”, aprovechando las ventajas competitivas que se tiene por su ubicación geográfica las cuales son: el puerto de Guayaquil y la materia fruta relativamente cerca. Su mayor inconveniente es la falta de financiamiento poder cubrir la demanda de los clientes del exterior, para lo que se requiere financiamiento para compra de materia prima, pago de mano de obra, mejoramiento de procesos y para invertir en equipos y maquinaria que nos permitirá ser más competitivos en el mercado local e internacional. La ventaja de tener un convenio con una empacadora es que esta nos vende todo el servicio de logística, entregando el banano de recuperación o de segunda en el contenedor listo para ser enviado al importador.

El siguiente pasó de la empresa VAMEGSA, una vez que el negocio de exportación de banano de recuperación este bien establecido, será realizar un estudio de factibilidad de este nuevo proyecto con el fin de acceder a créditos existentes en el país a través de la Corporación Financiera Nacional o del Banco de Fomento del Ecuador. Acceder a este tipo de créditos permitirá a la empresa afrontar los pedidos actuales de los clientes del exterior gracias al financiamiento recibido, el cual aliviará la carga financiera y permitirá tener un proceso continuo de compra de fruta, procesamiento, bodegaje, embalaje, despacho al exterior y búsqueda de nuevos clientes con el fin de aumentar los envíos semanales de la fruta. La empacadora por toda la gestión de la logística tiene una utilidad aproximada de \$1000,00 por contenedor.

1.2.1. Rentabilidad

En Economía, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido.

En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores). (Gerencie.com, 2010)

Todo inversionista que preste dinero, compre acciones, títulos valores, o decida crear su propio negocio, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por su valor invertido. (Gerencie.com, 2010)

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Dependiendo del objetivo del inversionista, la rentabilidad generada por una inversión puede dejarse para mantener o incrementar la inversión, o puede ser retirada para invertirla en otro campo. (Gerencie.com, 2010)

Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión.

Básicamente existen dos tipos de inversión: la de rentabilidad fija o la de rentabilidad variable.

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un CDT, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas haga los encargados de su administración. En el caso de las acciones, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir. (Gerencie.com, 2010)

Ejemplo determinación de la rentabilidad

Existen dos indicadores financieros que permiten determinar la rentabilidad generada por los activos y del patrimonio de una empresa o persona.

Quizás la mejor forma de medir con mayor exactitud la rentabilidad de una empresa analizada en su conjunto, es utilizando el sistema dupont, el cual combina la rentabilidad de las ventas con la rentabilidad de los activos, adicionalmente se multiplica por el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero), con el objetivo de reconocer el costo financiero que implica la financiación de los activos por pasivos. Para profundizar sobre éste indicador consulte el Sistema dupont. (Gerencie.com, 2010)

Respecto a la determinación de la rentabilidad en las inversiones de renta fija como en el CDT, ésta se calcula de forma muy sencilla, toda vez que se utiliza una tasa o porcentaje de rendimiento fijo, el cual se aplica sobre el capital invertido y se utiliza el mismo concepto del Interés compuesto. (Gerencie.com, 2010)

1.2.2. Todo sobre Banano

Los bananos son la fruta más popular del mundo. De hecho, el banano no es un árbol sino una hierba alta que crece hasta 15 metros. Se cree que existen casi 1000 variedades de banano en el mundo, subdivididos en 50 grupos. El banano más popular es la variedad conocida como Cavendish, que se produce para los mercados de exportación. (BANANALINK, 2016)

Se cultivan bananos en más de 150 países, los cuales producen 105 millones de toneladas de fruta al año. El cultivo de los bananos para el consumo local, por lo general, se cultiva en sistemas extensivos tradicionales. Los bananos para postre representan 43 millones de toneladas al año y son de gran importancia económica para muchos países en el Sur. Los bananos para cocinar (plátanos y otros) representan 45 millones de toneladas. Los bananos de consumo local, que son un alimento básico para muchos países tropicales, desempeñan un papel importante en cuanto a la seguridad alimentaria. (BANANALINK, 2016)

Se cree que la referencia escrita más antigua sobre el banano es en sánscrito y data de alrededor del año 500 AC. Algunos horticultores consideran que el banano fue la primera fruta de la tierra. Se originó en el sudeste de Asia, en las selvas de Malasia, Indonesia o las Filipinas, donde muchas variedades de bananos silvestres siguen creciendo hoy en día. Se les atribuye a los africanos haberle dado el nombre actual, ya que la palabra banano se deriva del árabe “dedo”. A finales del siglo decimocuarto se empezó a comerciar los bananos a nivel internacional. (BANANALINK, 2016)

El desarrollo posterior de los ferrocarriles y los avances tecnológicos en el transporte marítimo refrigerado permitió que los bananos se convirtieran en la fruta más importante en términos globales. (BANANALINK, 2016)

El sector bananero (BANANALINK, 2016)

De media cada persona consume 10 kilos de bananos al año en el Reino Unido – ¡unos 100 bananos!.

En el Reino Unido se consume en total cinco millones de bananos cada año

El vocablo “banano” viene del árabe “banan”, que significa dedo

El platanero no es un árbol, sino el arbusto más grande del mundo

El “tronco” del platanero no está hecho de madera, sino de hojas montadas unas sobre las otras

Los bananos pueden ayudarte a sentirte más feliz, ya que contienen triptófano, un tipo de proteína que el cuerpo convierte en serotonina, sustancia conocida por su carácter relajante y mejora del humor

El interior de la piel del banano puede utilizarse para calmar el picor de una picadura de mosquito- mucha gente considera que frotando la picadura con esta piel ayuda a reducir la irritación

Un banano de tamaño medio contiene sólo 95 calorías, y aporta rápidamente una cantidad de energía perdurable de forma natural, nutritiva y fácilmente digerible, sin grasa, colesterol o sodio.

El proveedor bananero británico Fyffes recibió su primera mercancía de bananos hace 124 años, en septiembre de 1888

Un tallo de bananos consiste en un conjunto de “manos”, que se forman utilizando entre 10 y 20 bananos. Cuando una mano se rompe, los bananos forman “clusters”, que generalmente consiste en grupos de entre tres y ocho bananas ¡El interior de la piel del banano puede utilizarse para abrillantar zapatos!

1.3 Referentes empíricos

AYCANBAN, Exportadora de Banano

Desde 2005 nos hemos dedicado a la exportación de Banano Cavendish de primera calidad, siendo una empresa reconocida internacionalmente, no solo por sus servicios, sino por la calidez y eficiencia de sus colaboradores. (Aycanban del Ecuador, 2011).

Gracias a las estrategias y alianzas con nuestros productores, disponemos de la cantidad, calidad y variedad de banano para cumplir con los requerimientos de nuestros clientes. (Aycanban del Ecuador, 2011)

Poseemos experiencia en producción, exportación y comercialización de la fruta y como resultados positivos hemos tenido un crecimiento sustancial desde su creación. (Aycanban del Ecuador, 2011)

El banano exportado es de primera calidad de la variedad Cavendish, en cajas de cartón que contienen 18,14 kg, 14 kg ó 13 kg netos de fruta, conforme a las preferencias de los diferentes mercados de consumo. (Aycanban del Ecuador, 2011)

Nuestra política de empresa es cumplir con nuestros clientes en calidad, tiempo, responsabilidad desde el corte y empaque de la fruta hasta su llegada al puerto del país del cliente. (Aycanban del Ecuador, 2011)

Capítulo 2

Marco metodológico

2.1. Metodología:

2.1.1. Investigaciones descriptivas

“Buscan desarrollar una imagen o fiel representación (descripción) del fenómeno estudiado a partir de sus características. Describir en este caso es sinónimo de medir. Miden variables o conceptos con el fin de especificar las propiedades importantes de comunidades, personas, grupos o fenómeno bajo análisis. El énfasis está en el estudio independiente de cada característica, es posible que de alguna manera se integren la mediciones de dos o más características con el fin de determinar cómo es o cómo se manifiesta el fenómeno. Pero en ningún momento se pretende establecer la forma de relación entre estas características. En algunos casos los resultados pueden ser usados para predecir” (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2014)

El proyecto utiliza la investigación descriptiva porque permite medir variables o conceptos sobre estrategias y líneas de negocios que tienen que ver con la rentabilidad y productividad.

2.2. Métodos:

El siguiente proyecto empleará la metodología cualitativa y cuantitativa con razonamiento estadístico dentro de la cuantitativa. El procesamiento estadístico permitirá analizar el comportamiento de las ventas en la empresa, para realizar el diagnóstico se utiliza el método empírico: la entrevista.

2.2.1 Métodos Teóricos

2.2.1.1. Método deductivo

De acuerdo al autor: “El método deductivo lo empleamos corrientemente tanto en la vida ordinaria como en la investigación científica. Es el camino lógico para buscar la solución a los problemas que nos planteamos. Consiste en emitir hipótesis acerca de las posibles soluciones al problema planteado y en comprobar con los datos disponibles si estos están de acuerdo con aquellas”. (Jose, 2012)

Este método se lo utiliza porque permite emitir hipótesis acerca de las posibles soluciones, además partimos de lo general a lo particular para poder solucionar el problema planteado.

2.2.1.2. Método Inductivo

De acuerdo a autor: “El inductivismo o método lógico inductivo es un método científico que elabora conclusiones generales a partir de enunciados observacionales particulares y parte de lo particular a lo general” (Jose, 2012)

Para poder desarrollar la investigación se requiere información histórica niveles de venta de la empresa, así como sus planes de gastos y de ingresos con los productos que venden tradicionalmente.

2.2.1.3. Método Estadístico

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre como una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente. La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta (Lind, Marchal, & Wathen, 2012).

Para poder desarrollar la investigación se requiere aplicar la recolección y tabulación de la información, la misma que se podrá tabular mediante herramientas estadísticas que permitan presentar en forma ordenada los resultados.

2.2.1.4. Análisis de series de tiempo

Una serie de tiempo es un grupo de datos registrados durante un periodo semanal, trimestral o anual. Dos ejemplos de las series de tiempo son las ventas de Microsoft Corporation por trimestre desde 1985, y la producción anual de ácido sulfúrico desde 1970. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

Un análisis de la historia, que es una serie de tiempo, es útil para que la administración tome decisiones hoy y planee con base en una predicción, o proyección, de largo plazo. En general, se supone que los patrones pasados continuarán en el futuro. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

Las proyecciones de largo plazo se amplían a más de 1 año; son comunes las proyecciones de 2, 5 y 10 años. Las proyecciones de largo plazo son esenciales a fin de dar tiempo suficiente para que los departamentos de compras, manufactura, ventas, finanzas y otros de una compañía elaboren planes para construir nuevas plantas, solicitar financiamiento, desarrollar productos nuevos y métodos de ensamble innovadores. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

Una serie de tiempo consta de cuatro componentes: tendencia, variación cíclica, variación estacional y variación irregular. Tendencia secular, las tendencias de largo plazo de las ventas, el empleo, los precios accionarios y de otras series de negocios y económicas siguen varios patrones. Algunas se mueven hacia arriba en forma uniforme, otras declinan y otras más permanecen iguales con el paso del tiempo. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

Tendencia secular: Dirección uniforme de una serie de tiempo de largo plazo.

Variación cíclica El segundo componente de una serie de tiempo es la variación cíclica. Un ciclo de negocios habitual consiste en un periodo de prosperidad, seguido por periodos de recesión, depresión y luego recuperación. Hay fluctuaciones considerables que se desarrollan durante más de un año, arriba y debajo de la tendencia secular. Por ejemplo, en una recesión, el empleo, la producción, el Promedio Industrial Dow Jones y muchas otras series tanto en los negocios como económicas se encuentran debajo de las líneas de las tendencias de largo plazo. Por el contrario, en periodos de prosperidad se encuentran arriba de ellas. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

VARIACIÓN CÍCLICA: Aumento y reducción de una serie de tiempo durante periodos mayores de un año. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

2.2.2 Métodos Empíricos

2.2.2.1. La entrevista

De acuerdo al autor Muñoz: “Recopilación verbal sobre algún tópico de interés para el entrevistador”. (MUÑOZ, 1998). Se utilizará esta técnica para interactuar de forma directa con expertos del área de interés en que se desarrolla la investigación. Los resultados de la entrevistas fundamentaran la premisa propuesta en la investigación.

Con fecha 22 de agosto del 2016 en la ciudad de Esmeraldas se realizó entrevista al Ing. Ricardo Fernández Pérez con el cargo de gerente de la empresa VAMEG S.A puede visualizar la entrevista en el *Anexo 1 al documento*.

2.3. Premisas o Hipótesis

La hipótesis es una suposición que se cree cierta sobre un fenómeno de la población. Esta hipótesis es la que guía al autor al logro de los objetivos de la investigación.

La hipótesis se deriva directamente del problema y se destacan en ella las variables de la investigación las cuales son las que se operacionalizan para poder organizar el diagnóstico que se realizara.

“Si se crea una nueva línea de negocio con banano recuperado mejorara los niveles de ingresos en la empresa VAMEG S.A”

Variable Dependiente: los niveles de ingresos en la empresa VAMEG S.A

Independiente: la creación de nueva línea de negocio con banano recuperado

2.4. Universo y muestra

Llamado también universo o colectivo, es el conjunto de todos los elementos que tienen una característica común. Una población puede ser finita o infinita.

La muestra es un subconjunto de la población, sus principales características son: Representativa.- Se refiere a que todos y cada uno de los elementos de la población tengan la misma oportunidad de ser tomados en cuenta para formar dicha muestra. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

Adecuada y válida.- Se refiere a que la muestra debe ser obtenida de tal manera que permita establecer un mínimo de error posible respecto de la población.

Para que una muestra sea fiable, es necesario que su tamaño sea obtenido mediante procesos matemáticos que eliminen la incidencia del error. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

Elemento o individuo.- Unidad mínima que compone una población. El elemento puede ser una entidad simple (una persona) o una entidad compleja (una familia), y se denomina unidad investigativa. (Lind, Marchal, & Wathen, 2012)

La investigación se desarrollará en la empresa VAMEG S.A, teniendo en cuenta que se analizará mediante observación documental los datos de las ventas, así como otras interrogantes que tienen que ver con el diagnóstico de la problemática investigada, se elaboró una entrevista dirigida al gerente de la empresa.

Mediante la entrevista a un solo elemento de la población, se recopila la suficiente información cualitativa, así como solicitud de información cuantitativa para realizar el diagnóstico.

2.5. Operacionalización de variables

Tabla 1. Operacionalización de la variables.

Variable	Definición conceptual	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	Item o preguntas	Metodos Empiricos	
Dependiente	Los niveles de ingresos en la empresa VAMEG S.A	beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido	Ingresos Totales	Estados de Resultados	¿Cómo se comportan los niveles de ventas actuales en la empresa?	Observación Documental	Entrevista
				Planificación de Ingresos	¿Cómo se comportarán los niveles de ventas actuales en la empresa?		
Variable	Definición conceptual	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	Item o preguntas	Metodos Empiricos	
Independiente	Creación de una nueva línea de negocio con banano recuperado	Acción de establecer pasos para proyectar un nuevo producto (banano recuperado) como venta en la empresa.	Proceso para realizar la venta del producto	Diagrama de flujo de manipulación	¿Cuántos procesos intervienen en la venta de banano recuperado?	Observación Documental	
				Pasos para FOB	¿Conoce los aspectos a tener en cuenta para establecer la venta del banano recuperado?		

Nota: Cuadro de operacionalización, elaborado con el objetivo de definir los métodos empíricos para determinar el estado actual de la situación problemática.

2.6. Gestión de datos

Los datos obtenidos son solicitados mediante el método empírico de entrevista y recolectados para realizar análisis documental de la información.

Datos recolectados de la empresa VAMEG S.A

Tabla 2
Esquema de ganancia de la exportación de banano recuperado
EXPORTACION DE BANANO DE RECUPERACION

CIFRAS																																									
UNIDADES POR CONTENEDOR (CAJA DE BANANO DE RECUPERACION)	1055,00																																								
PESO POR CAJA (22 KG)	22,00																																								
PRECIO FOB(TEMPORADA BAJA)	5,50																																								
PRECIO FOB(TEMPORADA ALTA)	6,80																																								
PRECIO FOB CONTENEDOR CON TODOS LOS PERMISOS LISTO PARA EXPORTAR (TEMPORADA BAJA)	5802,50																																								
PRECIO FOB CONTENEDOR CON TODOS LOS PERMISOS LISTO PARA EXPORTAR (TEMPORADA ALTA)	7174,00																																								
PRECIO FOB PROMEDIO CONTENEDOR CON TODOS LOS PERMISOS LISTO PARA EXPORTAR	6488,25																																								
COSTO FLETE (PUERTO DE GUAYAQUIL - ZONA LIBRE DE IQUIQUE)	1600,00																																								
THC (CARGOS POR MANIPULACION PORTUARIA)	150,00																																								
NACIONALIZACION EN CHILE	1046,15																																								
PRECIO DE VENTA AL MAYORISTA EN CHILE (CAJA DE BANANO DE RECUPERACION)	10,72																																								
PRECIO QUE PAGA EL IMPORTADOR EN CHILE	11309,60																																								
INGRESOS POR CONTENEDOR DE BANANO DE RECUPERACION SEMANAL =	F-A-B-C-D																																								
INGRESOS POR CONTENEDOR DE BANANO DE RECUPERACION SEMANAL =	2025,20																																								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>CONT. ENVI</th> <th>UTIL. BRUT.</th> <th>SUELDO VENDEDOR CHILE</th> <th>UTILIDAD NETA MENSUAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ENERO</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: right;">2025,20</td> <td style="text-align: center;">500</td> <td style="text-align: right;">6100,80</td> </tr> <tr> <td>FEBRERO</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: right;">2025,20</td> <td style="text-align: center;">500</td> <td style="text-align: right;">6100,80</td> </tr> <tr> <td>MARZO</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: right;">2025,20</td> <td style="text-align: center;">500</td> <td style="text-align: right;">6100,80</td> </tr> <tr> <td>ABRIL</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: right;">2025,20</td> <td style="text-align: center;">500</td> <td style="text-align: right;">6100,80</td> </tr> <tr> <td>MAYO</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: right;">2025,20</td> <td style="text-align: center;">500</td> <td style="text-align: right;">6100,80</td> </tr> <tr> <td>JUNIO</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: right;">2025,20</td> <td style="text-align: center;">500</td> <td style="text-align: right;">6100,80</td> </tr> <tr> <td>JULIO</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: right;">2025,20</td> <td style="text-align: center;">500</td> <td style="text-align: right;">7626,00</td> </tr> </tbody> </table>		CONT. ENVI	UTIL. BRUT.	SUELDO VENDEDOR CHILE	UTILIDAD NETA MENSUAL	ENERO	4	2025,20	500	6100,80	FEBRERO	4	2025,20	500	6100,80	MARZO	4	2025,20	500	6100,80	ABRIL	4	2025,20	500	6100,80	MAYO	4	2025,20	500	6100,80	JUNIO	4	2025,20	500	6100,80	JULIO	5	2025,20	500	7626,00
	CONT. ENVI	UTIL. BRUT.	SUELDO VENDEDOR CHILE	UTILIDAD NETA MENSUAL																																					
ENERO	4	2025,20	500	6100,80																																					
FEBRERO	4	2025,20	500	6100,80																																					
MARZO	4	2025,20	500	6100,80																																					
ABRIL	4	2025,20	500	6100,80																																					
MAYO	4	2025,20	500	6100,80																																					
JUNIO	4	2025,20	500	6100,80																																					
JULIO	5	2025,20	500	7626,00																																					
VENTAS ANUALES APROXIMADAS	135715,20																																								

Nota: Datos elaborado de los precios proyectados del mercado y estimado una cantidad contenedores a exportar semestralmente.

2.7. Criterios éticos de la investigación

La información recopilada para la investigación fue tomada con la debida autorización del gerente de la empresa VAMEG, Ing. Moreno Cevallos Jose Ricardo, los datos mostrados son parte de la empresa y el autor está autorizado para determinar su uso para la universidad de Guayaquil, facultad de ciencias administrativas.

Capítulo 3

Resultados

3.1. Antecedentes de la unidad de análisis o población

Teniendo en cuenta la problemática de la investigación se procede a realizar entrevista como método empírico de obtención de información cualitativa de la empresa, basado en que se pretende evidenciar que no existe una línea de negocio para la exportación de banano recuperado y esto afecta los ingresos de la empresa VAMEG S.A.

En la entrevista realizada al gerente de la empresa Ing. Moreno Cevallos Jose Ricardo facilito estados de resultados pronosticados teniendo en cuenta como sería las ventas del producto recuperado.

También se determinó la pertinencia con la línea de investigación, se solicitaron datos importantes que contienen precios y análisis de gastos relacionados con la actividad de exportación de banano recuperado, adicional se realizó una valoración cualitativa de la necesidad de crear esta línea de negocio en la empresa VAMEG S.A.

3.2. Diagnostico o estudio de campo

Entrevista respondida por el gerente de la empresa VAMEG S.A

1. ¿Qué tiempo lleva la empresa VAMEG S.A exportando productos al mercado de Chile?

Desde enero del 2016

2. ¿Considera usted que ha transcurrido tiempo suficiente tiempo, para lanzar una nueva línea de negocio como alternativa para mejorar el bajo nivel de ventas?

Si porque el flujo de dinero que produce esta nueva línea de negocio nos permite tener una liquidez para afrontar gastos en la empresa.

3. ¿Cuáles son las ventajas competitivas que posee la nueva línea de negocio que desea establecer para garantizar mejorar sus ventas?

El producto se lo encuentra todo el año.

Producto barato con ciertas fluctuaciones en el año.

Con la contratación de poco personal se lo puede manejar

Demanda del producto en el cono sur.

4. ¿Puede compartir los datos de ventas y gastos de los productos que exporta con el objetivo de diagnosticar cual fue el comportamiento en los últimos años?

Se anexa cuadro excel

5. ¿Existe en la empresa un análisis estadístico de cómo será el comportamiento de las ventas en los próximos cinco años?

No

6. ¿Cree usted importante crear una nueva línea de negocio en la empresa, fundamente su respuesta?

El giro con el que fue creada la empresa tiene mucha competencia, el sector petrolero tiene mafias que manejan los mejores negocios, pese a ser un buen negocio no nos da un flujo de caja constante, los pagos por parte de EP

PETROECUADOR no son rápidos, los pagos por parte de EP

PETROECUADOR no son rápidos, los tiempos entre que se paga al proveedor y se cobra a nuestro cliente EP PETROECUADOR son largos aproximadamente 5

meses para tener el retorno del dinero.

7. ¿Cuánto usted estima que sería el valor de ventas anuales por concepto de banano recuperado con relación a las exportaciones que mantiene actualmente?

Basándonos en el cuadro de Excel que se anexa las ventas anuales serian de S/
135. 715,60

Teniendo en cuenta la actividad realizada por AYCANBAN, Exportadora de Banano, se puede determinar que la línea de negocio, es un proyecto innovador, porque AYCANBAN, Exportadora de Banano solo exporta la línea de banano de primera calidad , el mismo contribuye a cumplir un rubro importante de exportación en el Ecuador, pero la aplicación de la línea de negocio con banano recuperado, garantiza que se pueda recuperar un producto que era desperdiciado por los productores, muchos llevados a granjas de cerdos y el resto se trasladaba a las prisiones para alimentación de los presos, todo esto, sin reportar un beneficio al productor.

La contrastación empírica de la propuesta presentada, garantizara recuperar parte de los costos de estos productos y garantizara optimizar los recursos invertidos en las cosechas, garantizando cumplir en menor medida con las exportaciones y beneficiar al productor, generando empleo y solvencia a los trabajadores.

Capítulo 4

Discusión

4.1. Contrastación empírica:

Teniendo en cuenta la actividad realizada por AYCANBAN, Exportadora de Banano, se puede determinar que la línea de negocio, es un proyecto innovador, porque AYCANBAN, Exportadora de Banano solo exporta la línea de banano de primera calidad, el mismo contribuye a cumplir un rubro importante de exportación en el Ecuador, pero la aplicación de la línea de negocio con banano recuperado, garantiza que se pueda recuperar un producto que era desperdiciado por los productores, muchos llevados a granjas de cerdos y el resto se trasladaba a las prisiones para alimentación de los presos, todo esto, sin reportar un beneficio al productor.

4.2. Limitaciones

La limitación más evidente de la línea de negocio está dada por el incremento de los impuestos, teniendo en cuenta que el producto es un producto recuperado, los precios de conservación y embalaje son los mismos que para el banano de primera calidad pero el precio de venta FOB es mucho más bajo que el banano de primera. Otra limitación es las variaciones por temporadas lluviosas, de poca lluvia, las mismas tienen un efecto en la producción restando en gran medida la cantidad y calidad del banano.

4.2.1. Exponer las limitaciones del estudio

La empresa VAMEG S.A no ve limitaciones en proponer la nueva línea de negocio, teniendo en cuenta que tiene un beneficio muy importante tanto para el productor como para los clientes.

Es un riesgo necesario que hay que tener para poder obtener recursos.

4.3. Líneas de investigación

La línea a la que pertenece la investigación es economía y emprendimiento social, sostenibilidad y gestión territorial, teniendo en cuenta que la línea de negocio se entiende como un emprendimiento social que garantiza la sostenibilidad tanto del productor como del comercializador en este caso la empresa VAMEG S.A y gestión territorial, porque donde está ubicada la empresa , garantiza un desarrollo en el sector , sostenible y sustentable, cumpliendo además con la transformación de la matriz productiva del país.

4.4. Aspectos relevantes

Como aspecto relevante tenemos que es un proyecto con gran responsabilidad social, donde se involucran factores económicos, negocios internacionales, así como el manejo de técnicas estadísticas que ayudan a pronosticar ventas futuras.

Es una propuesta que mejora los sistemas de producción donde se aprovecha al máximo los resultados de las cosechas de banano en las granjas del sector. Para el Ecuador es muy importante que se generen propuestas de este tipo que optimicen las estructuras de producción garantizando un incremento sostenible en el producto interno bruto.

Capítulo 5

PROPUESTA

La propuesta presentada consiste en la creación de una línea de negocio de exportación con banano recuperado.

A continuación mostramos los pasos a seguir para lograr el FOB.

La empresa VAMEG SA, una vez que el negocio de exportación de banano de recuperación este bien establecido, lo próximo será realizar un estudio de factibilidad de este nuevo proyecto con el fin de acceder a créditos existentes en el país a través de la Corporación Financiera Nacional o del Banco de Fomento del Ecuador.

Acceder a este tipo de créditos permitirá a la empresa afrontar los pedidos actuales de los clientes del exterior gracias al financiamiento recibido, el cual aliviará la carga financiera y permitirá tener un proceso continuo de compra de fruta, procesamiento, bodegaje, embalaje, despacho al exterior y búsqueda de nuevos clientes con el fin de aumentar los envíos semanales de la fruta. La empacadora por toda la gestión de la logística tiene una utilidad aproximada de \$2000,00 por contenedor.

Una vez recopilados los datos de la empresa, se procede a realizar un estudio de datos con pronóstico basado en técnicas estadísticas de series de tiempo, que permitirá estimar la tendencia de las utilidades de la empresa con un comportamiento similar.

Tabla 3
Proyección basada en series de tiempo de la empresa VAMEG S.A

Niveles de Utilidades						
#	Año	Ventas	Codificación			
	X	Y	$X=(X-X)$	X^2	XY	
1	Enero	6100,80	-3	9	-18302,4	
2	Febrero	6100,80	-2	4	-12201,6	
3	Marzo	6100,80	-1	1	-6100,8	
4	Abril	6100,80	0	0	0	
5	Mayo	6100,80	1	1	6100,8	
6	Junio	6100,80	2	4	12201,6	
7	Julio	7626,00	3	9	22878	
Proyección de utilidades estimada series de tiempo						
8	Agosto	7626,00		0	0	
9	Septiembre	7789,41		0	0	
10	Octubre	7952,83		0	0	
11	Noviembre	8116,24		0	0	
12	Diciembre	8279,66		0	0	
		44230,80		28	4575,6	
4	0	6318,69				

Nota: Datos tomados de estimados de la empresa y proyectados utilizando análisis de series de tiempo.

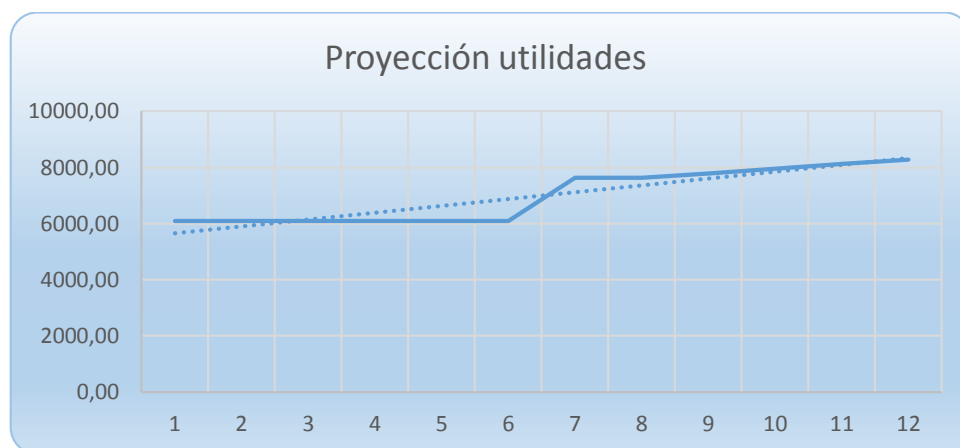


Figura 2: Tendencia del comportamiento de las ventas estimado.

Fuente: La información que se muestra fue obtenida empíricamente siendo proyectada estadísticamente.

Como se puede observar los niveles de ventas estimados por el autor se corresponden a los que se estiman con la exportación de banano recuperado.

Es importante destacar que es muy necesario llevar a cabo este proyecto, solo contando con cantidades que se pueden exportar, teniendo en cuenta, que el banano recuperado no se obtiene la misma cantidad que el banano de primera calidad.

En la proyección estimada se determina exportar en el primer semestre del año la cantidad de 4 contenedores mensuales, lo que generaría una utilidad de 44230 dólares americanos , pero si proyectamos teniendo en cuenta el primer semestre del año vemos que la curva presenta una tendencia secular con utilidades estimadas en 39764,14 dólares americanos.

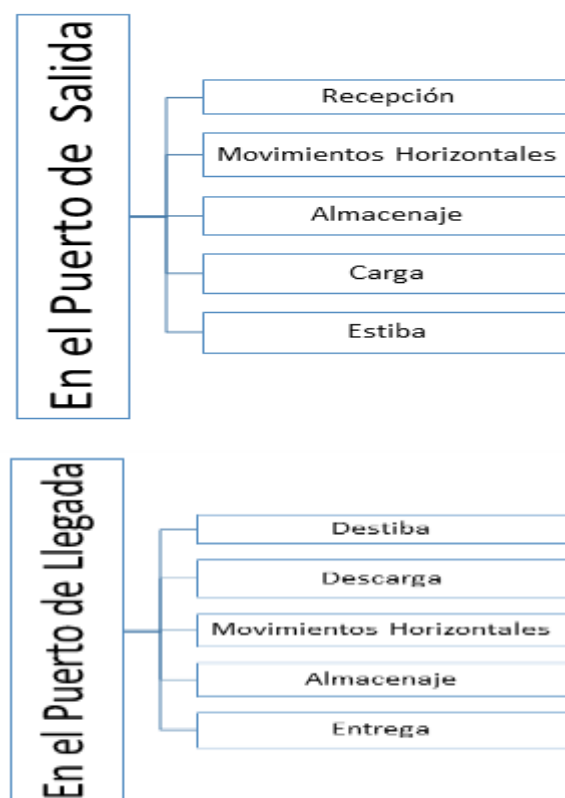


Figura 3: DIAGRAMA DE FLUJO DE LA MANIPULACION PORTUARIA (THC)

Fuente: Cámaras. (2012). *Plan Cameral de las Exportaciones*. Obtenido de <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional>

PASOS PARA FOB

1.- Cupo en la naviera

Se comunica con las navieras que cubren ruta al cono sur, por ejemplo están HAPAG LLOYD, MAERKS LINE u otra, con el fin de que se nos asigne un espacio en el barco para que transporten el contenedor a su lugar de destino, en nuestro caso desde Ecuador hasta Chile (Iquique). En la comunicación se pregunta cuánto es el costo de un contenedor de 40 pies REFRIGERADO (S/.1600, 00 + 150 THC) cuantos días se demora para llegar a su destino (aproximadamente 7 días).

2.-Proforma preliminar para senae

Lo realiza el Agente afianzado de Aduana con el fin abrir el trámite de exportación de la fruta en la SENAE, en esta proforma va el número de cajas aproximadas que se van a exportar, características del producto, pesos, embalaje y partida arancelaria (cuando se cierra el trámite se liquida esta proforma con el número real de cajas que se enviaron).

3.-Confirmar precio de fruta con proveedores (varia semanalmente).

Se negocia el precio del banano de recuperación de la fruta, este precio no es fijo y fluctúa semanalmente, depende si es invierno o verano y también la cantidad de fruta que ha sacado el productor. En nuestro caso tenemos fruta que va desde S/. 5,50 hasta S/. 7,80.

4.-Pedir contenedor a naviera (sacar orden de retiro)

Se solicita el contenedor refrigerado a la naviera contratada con el fin de que este contenedor se lo lleve a la empacadora del productor o a la comercializadora del exportador, la logística de transporte le corresponde al exportador.

5.-Asignar transportista de contenedor.

Esta actividad lo realiza el exportador con el fin de que el transportista retire el contenedor de la naviera, lo lleve a la empacadora o comercializadora para que sea llenado con la fruta y luego regresarlo al puerto.

6.-Cortes de fruta

Los productores de banano programan el corte de la fruta desde el día miércoles hasta el día sábado con el fin de cumplir los tiempos de entrega de la fruta el día lunes en el puerto.

7.-Contenedor debe estar listo el domingo

A medida que se va cortando el banano de primera se va receptando el banano de recuperación o de rechazo para ir empacando en las cajas y tener listo el contenedor a 13 grados centígrados de temperatura hasta que se completen 1080 cajas de banano de 53 lbs con la fruta hasta el día domingo.

8.-Lunes o martes debe entrar contenedor al puerto

El contenedor con la fruta es transportada al puerto, una vez que la que este está lleno. Dependiendo la fecha límite que ponga la naviera. El contenedor debe estar 48 horas antes de que llegue el barco.

9.- Inspección antinarcoáticos

Los contenedores con la fruta refrigerada son puestos en una bodega de tránsito hasta que se realice la inspección de la Policía Antinarcoáticos, esta actividad debe solicitarla el exportador a la Policía Antinarcoáticos y se realiza esta inspección con el fin de que no exista droga en el contenedor.

10.-Inspeccion plagas y calidad de la fruta

Lo realiza AGROCALIDAD a petición del exportador con el fin de que se revise la calidad de la fruta y que esta no lleve ninguna clase de plaga, en lo posible se debe coordinar que las inspecciones de la POLICÍA ANTINARCÓTICOS y AGROCALIDAD se realicen al mismo tiempo con el fin de que una vez que se terminen estas se cierre el contenedor se pongan los respectivos candados y se entregue la custodia y responsabilidad a la NAVIERA. Una vez realizada la inspección por parte de AGROCALIDAD, estos emiten un Certificado Fitosanitario.

11.-salida de buque (zarpe)

Una vez que se han realizado las inspecciones de la Policía Antinarcoáticos y Agrocalidad, el exportador entrega el contenedor a la naviera con el fin de que este pase a los patios de la naviera y esté listo para ser embarcado los días jueves y viernes, que son los días que la empresa transportadora coordina el embarque de los contenedores a sus bodegas.

Documentos

12.-Documentos emisión de bl de la naviera hay que retirar bl (bill of landing) conocimiento de embarque que lo da la naviera, debe el exportador mismo retirar de la naviera este documento.

13.-Documentos adicionales factura packing list, (operador autorizado)

El Packing list una lista que realiza el exportador, esta lista contiene cantidad exacta de la fruta que se está enviando y como está embalado con sus pesos respectivos.

14.-Certificado de origen

Una vez que se emite el certificado fitosanitario desde la página web de Agrocalidad se baja el Certificado de Origen, se lo imprime y se lo lleva a firmar a la Cámara de Comercio o a la Cámara de la Pequeña Industria.

15.-Certificado fitosanitario (la unidad del banano)

16.-Escanear y enviar documentos a agente afianzado de aduanas a país de destino.

17.-Un día después de zarpe del barco enviar vía Courier documentos originales a destino.

Resumen de documentos:

- a.- Manifiesto de carga
- b.- Certificado de origen
- c.- Certificado fitosanitario
- d.- Factura comercial
- e.- Packing list

Conclusiones

1. Se investigaron los referentes teóricos que sustentan la investigación, teniendo en cuenta las teorías generales y sustantivas que guardan relación con el objeto y campo de investigación.
2. Se realizó un diagnóstico del estado actual, donde determino mediante entrevista y observación documental los procesos mediante el cual se puede establecer la línea de negocios, destacando los pasos a seguir en el proceso FOB.
3. Se determinó que es muy importante crear la línea de negocio de banano recuperado lo que permitirá a la empresa VAMEG S.A generar utilidades superiores a los 138000 dólares americanos y con un impacto en el productor del producto exportable.

Recomendaciones

1. Es necesario que se incentive a los productores de banano de primera calidad que pongan a disposición del rubro de exportaciones el banano recuperado, para que no sea desechado en camiones como se hace actualmente.
2. Es importante que el ministerio de agricultura cree una empresa de acopio de todo el banano recuperado de las granjas bananeras del cada sector con el objetivo que se aproveche al máximo el producto, sin dejar de pasar tiempo que afecta directamente al banano de calidad y de recuperación.
3. Se deben realizar investigaciones de este tipo con el objetivo de incentivar otros productos exportables que garantizan la sostenibilidad de la economía y genera fuentes empleo para el pueblo.

Referencias

- Lind, D., Marchal, W., & Wathen, S. (2012). *Estadística aplicada a los negocios y economía*. Mexico DF: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- ANTÚNEZ, M. (2013, 12 17). *Entrepreneur Media, Inc.* Retrieved from Entrepreneur Media, Inc: <https://www.entrepreneur.com/article/266555>
- Aycanban del Ecuador. (2011, enero 1). *Aycanban del Ecuador*. Retrieved from Aycanban del Ecuador: <http://www.aycanban.com/>
- BANANALINK. (2016, 7 25). *BANANALINK*. Retrieved from BANANALINK: <http://www.bananalink.org.uk/es/content/todo-sobre-los-bananos>
- Gerencie.com. (2010, 6 12). *Gerencie.com*. Retrieved from Gerencie.com: <http://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico.D.F, Mexico.D.F, Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Jose, C. S. (2012). *metodologia de la investigacion cientifa y tecnòlogica* . Madrid: ediciones Diaz de Santos.
- kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Vol. 11). Mèxico, Mèxico: Pearson Educaciòn.
- MUÑOZ. (1998). *Como asesorar una investigación de Tesis*. México: Prentice Hall Hispanoamericano. 1era Edición.
- R., D. (2012, octubre 7). *PREZI*. Retrieved from PREZI: <https://prezi.com/52i-bv8a-ilo/metodo-historico/>
- Sofía Ramírez, A. A. (2016, Junio 06). *Diario El Comercio*. Retrieved 2016, from Diario El Comercio: <http://www.elcomercio.com/datos/ecuador-gaseosa-leche-data-impuestos.html>. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido. ElComercio.com
- TELEGRAFO, E. (2016, ABRIL A). Retrieved from <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/4/los-ecuatorianos-gastan-mas-de-usd-35-millones-al-mes-en-bebidas-azucaradas>
- UNIVERSO, E. (2016, MARZO 24). Retrieved from <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/24/nota/5484183/alto-consumo-bebidas-jovenes>

ANEXOS

CUADRO DE SUELDOS Y SALARIOS

Incremento Salarial: 6,64%

CARGO	CANTIDAD	SUELDO BASE	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDO RESERVA	VACACIONES	AP PATRONAL	AP IESS
Gerente General	1	\$ 550,00	\$ 45,83	\$ 30,33	\$ 45,83	\$ 22,92	\$ 66,83	\$ 51,98
Asistente	2	\$ 380,00	\$ 31,67	\$ 30,33	\$ 31,67	\$ 15,83	\$ 46,17	\$ 35,91
Operarios	4	\$ 380,00	\$ 31,67	\$ 30,33	\$ 31,67	\$ 15,83	\$ 46,17	\$ 35,91
Subtotal	7	\$ 1.310,00	\$ 109,17	\$ 91,00	\$ 109,16	\$ 54,58	\$ 159,17	\$ 123,80

CARGO	CANTIDAD	SUELDO + BENEF. (MENSUAL)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	1	\$ 709,76	\$ 8.517,18	\$ 9.083,03	\$ 9.686,47	\$ 10.330,00	\$ 11.016,29
Asistente	2	\$ 999,52	\$ 11.994,21	\$ 12.791,06	\$ 13.640,85	\$ 14.547,10	\$ 15.513,55
Operarios	4	\$ 1.999,03	\$ 23.988,42	\$ 25.582,12	\$ 27.281,70	\$ 29.094,19	\$ 31.027,10
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	7	\$ 3.708,32	\$ 44.499,81	\$ 47.456,21	\$ 50.609,02	\$ 53.971,29	\$ 57.556,94

CALCULO DEL COSTO

DESTINO: CHINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	C. UNITARIO	C. TOTAL
<u>COSTOS DIRECTOS</u>			
agua	1	\$ 25,00	\$ 25,00
luz	1	\$ 50,00	\$ 50,00
<u>COSTOS INDIRECTOS</u>			
publicidad	1	\$ 250,00	\$ 250,00
COSTO TOTAL			\$ 325,00

CALCULO DEL PRECIO

Servicio	COSTO	P.V.P.	MARGEN
LINEA DE NEGOCIO	\$ 2.000,00	\$ 6.100,00	\$ 4.100,00

PROYECCION DE VENTAS

SERVICIO		VENTAS MES	P.V.P.	TOTAL VENTA MES	VENTA Año 1
LINEA DE NEGOCIO		2,00	\$ 6.100,00	\$ 12.200,00	\$ 146.400,00
TOTAL		2		\$ 12.200,00	\$ 146.400,00

PROYECCION DE VENTAS

SERVICIO	VENTA Año 1	VENTA Año 2	VENTA Año 3	VENTA Año 4	VENTA Año 5
LINEA DE NEGOCIO	\$ 146.400,00	\$ 161.040,00	\$ 177.144,00	\$ 194.858,40	\$ 214.344,24
TOTAL	\$ 146.400,00	\$ 161.040,00	\$ 177.144,00	\$ 194.858,40	\$ 214.344,24

COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS

Inflación: 3,70%

	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>COSTOS OPERATIVOS</u>						
Costo de lavar los carros	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00	\$ 49.777,80	\$ 51.621,45	\$ 53.533,37	\$ 55.516,12
Sueldos y beneficios personal operativo	\$ 1.999,03	\$ 23.988,42	\$ 25.582,12	\$ 27.281,70	\$ 29.094,19	\$ 31.027,10
SUBTOTAL	\$ 5.999,03	\$ 71.988,42	\$ 75.359,92	\$ 78.903,14	\$ 82.627,57	\$ 86.543,22

	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>						
Sueldos y beneficios personal administrativo	\$ 1.709,28	\$ 20.511,39	\$ 21.874,09	\$ 23.327,32	\$ 24.877,10	\$ 26.529,84
Arriendo de los locales	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 7.466,67	\$ 7.743,22	\$ 8.030,01	\$ 8.327,42
Telefono + Internet CNT+celular	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 995,56	\$ 1.032,43	\$ 1.070,67	\$ 1.110,32
Suministros de Oficina	\$ 7,00	\$ 84,00	\$ 87,11	\$ 90,34	\$ 93,68	\$ 97,15
SUBTOTAL	\$ 2.396,28	\$ 28.755,39	\$ 30.423,42	\$ 32.193,30	\$ 34.071,45	\$ 36.064,73

	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>GASTOS DE VENTAS</u>						
Suscripciones a paginas web	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 373,33	\$ 387,16	\$ 401,50	\$ 416,37
SUBTOTAL	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 373,33	\$ 387,16	\$ 401,50	\$ 416,37

PROYECCION DE ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Ventas Netas	\$ 146.400,00	\$ 161.040,00	\$ 177.144,00	\$ 194.858,40	\$ 214.344,24	
Costos Operativos	\$ 71.988,42	\$ 75.359,92	\$ 78.903,14	\$ 82.627,57	\$ 86.543,22	
Utilidad Bruta	\$ 74.411,58	\$ 85.680,08	\$ 98.240,86	\$ 112.230,83	\$ 127.801,02	
Gastos de Operación						
Gastos Administrativos	\$ 28.755,39	\$ 30.423,42	\$ 32.193,30	\$ 34.071,45	\$ 36.064,73	
Gastos de Venta	\$ 360,00	\$ 373,33	\$ 387,16	\$ 401,50	\$ 416,37	
Depreciaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Gastos de Operación	\$ 29.115,39	\$ 30.796,76	\$ 32.580,46	\$ 34.472,95	\$ 36.481,10	
Utilidad Operacional	\$ 45.296,19	\$ 54.883,32	\$ 65.660,39	\$ 77.757,88	\$ 91.319,92	
Gastos Financieros						
Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Utilidad Antes de Participación	\$ 45.296,19	\$ 54.883,32	\$ 65.660,39	\$ 77.757,88	\$ 91.319,92	
Participación de Trabajadores (15%)						
Participación de Trabajadores (15%)	\$ 6.794,43	\$ 8.232,50	\$ 9.849,06	\$ 11.663,68	\$ 13.697,99	
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 38.501,76	\$ 46.650,82	\$ 55.811,33	\$ 66.094,20	\$ 77.621,93	
Impuesto a la Renta (22%)						
Impuesto a la Renta (22%)	\$ 8.470,39	\$ 10.263,18	\$ 12.278,49	\$ 14.540,72	\$ 17.076,83	
Utilidad Neta	\$ 30.031,38	\$ 36.387,64	\$ 43.532,84	\$ 51.553,47	\$ 60.545,11	

CAPITAL DE TRABAJO	\$ 8.425,32
C. OPERATIVO	\$ 5.999,03
G. ADMINISTRATIVO	\$ 2.396,28
G. VENTAS	\$ 30,00

PROYECCION DE FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión Fija						
Ingresos Operativos:						
Ventas Netas		\$ 146.400,00	\$ 161.040,00	\$ 177.144,00	\$ 194.858,40	\$ 214.344,24
Total de Entradas		\$ 146.400,00	\$ 161.040,00	\$ 177.144,00	\$ 194.858,40	\$ 214.344,24
Egresos Operativos:						
Costos Operativos		\$ 71.988,42	\$ 75.359,92	\$ 78.903,14	\$ 82.627,57	\$ 86.543,22
Gastos Administrativos		\$ 28.755,39	\$ 30.423,42	\$ 32.193,30	\$ 34.071,45	\$ 36.064,73
Gastos de Venta		\$ 360,00	\$ 373,33	\$ 387,16	\$ 401,50	\$ 416,37
Participación de Trabajadores		\$ -	\$ 6.794,43	\$ 8.232,50	\$ 9.849,06	\$ 11.663,68
Impuesto a la Renta		\$ -	\$ 8.470,39	\$ 10.263,18	\$ 12.278,49	\$ 14.540,72
Subtotal		\$ 101.103,81	\$ 121.421,49	\$ 129.979,29	\$ 139.228,07	\$ 149.228,72
Inversión Fija		\$ -				
Total Salidas		\$ 101.103,81	\$ 121.421,49	\$ 129.979,29	\$ 139.228,07	\$ 149.228,72
Flujo Operativo		\$ 45.296,19	\$ 39.618,51	\$ 47.164,71	\$ 55.630,33	\$ 65.115,52
Ingresos No Operativos:						
Inversión Fija	\$ -					
Inversión Corriente	\$ -					
Egresos No Operativos:						
Pago de Capital del Préstamo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Intereses del Préstamo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Neto Generado	\$ -	\$ 45.296,19	\$ 39.618,51	\$ 47.164,71	\$ 55.630,33	\$ 65.115,52
Saldo Inicial de Caja		\$ 45.296,19	\$ 39.618,51	\$ 47.164,71	\$ 55.630,33	\$ 65.115,52
Saldo Acumulado de Caja	\$ -	\$ 45.296,19	\$ 84.914,70	\$ 132.079,41	\$ 187.709,74	\$ 252.825,26

Saldo Inicial de Caja		\$ 10.858,39	\$ 61.642,24	\$ 104.635,15	\$ 156.086,42	\$ 258.874,60
Saldo Acumulado de Caja	\$ -	\$ 10.858,39	\$ 72.500,63	\$ 177.135,78	\$ 333.222,20	\$ 592.096,80

BALANCE GENERAL FINAL PROYECTADO

ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja/Bancos	\$ -	\$ 45.296,19	\$ 84.914,70	\$ 132.079,41	\$ 187.709,74	\$ 252.825,26
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ -	\$ 45.296,19	\$ 84.914,70	\$ 132.079,41	\$ 187.709,74	\$ 252.825,26
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y enseres	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de oficina	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de computación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ -	\$ 45.296,19	\$ 84.914,70	\$ 132.079,41	\$ 187.709,74	\$ 252.825,26
PASIVOS						
Pasivos Corto Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta por pagar		\$ 8.470,39	\$ 10.263,18	\$ 12.278,49	\$ 14.540,72	\$ 17.076,83
Participación de trabajadores por pagar		\$ 6.794,43	\$ 8.232,50	\$ 9.849,06	\$ 11.663,68	\$ 13.697,99
Pasivos a Largo Plazo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE PASIVOS	\$ -	\$ 15.264,82	\$ 18.495,68	\$ 22.127,55	\$ 26.204,41	\$ 30.774,81
PATRIMONIO						
Capital Social		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad del Ejercicio		\$ 30.031,38	\$ 36.387,64	\$ 43.532,84	\$ 51.553,47	\$ 60.545,11
Utilidades Retenidas		\$ -	\$ 30.031,38	\$ 66.419,02	\$ 109.951,86	\$ 161.505,33
TOTAL PATRIMONIO	\$ -	\$ 30.031,38	\$ 66.419,02	\$ 109.951,86	\$ 161.505,33	\$ 222.050,44
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ -	\$ 45.296,19	\$ 84.914,70	\$ 132.079,41	\$ 187.709,74	\$ 252.825,26
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

ANALISIS TIR Y VAN DEL PROYECTO

DESCRIPCION	FLUJOS OPERATIVO	PAYBACK
AÑO 0		-\$100.000,00
AÑO 1	\$45.296,19	-\$54.703,81
AÑO 2	\$39.618,51	-\$15.085,30
AÑO 3	\$47.164,71	\$32.079,41
AÑO 4	\$55.630,33	\$87.709,74
AÑO 5	\$65.115,52	\$152.825,26

ANALISIS DE RENTABILIDAD	
TIR	37,96%
VAN	\$187.784,35