



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES Y BILINGÜE**

TEMA:

**Estudio de factibilidad económica para la producción y exportación de platos
desechables biodegradables a base de hojas hacia el país de Luxemburgo**

AUTORAS:

Espinoza Moncada, Angie Denisse y

Rosado Moncayo, Ashley Soleil

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Licenciada en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

TUTOR:

Ing. Alcívar Avilés, María Josefina, PhD.

Guayaquil, 16 de septiembre del 2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES Y BILINGÜE**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Espinoza Moncada, Angie Denisse** y **Rosado Moncayo, Ashley Soleil**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciada en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTORA

Ing. Alcívar Avilés, María Josefa, PhD.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Kenezovich Pilay, Teresa Susana, PhD.

Guayaquil, 16 de septiembre del 2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES Y BILINGÜE**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras: **Espinoza Moncada, Angie Denisse y
Rosado Moncayo, Ashley Soleil**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad económica para la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas hacia el país de Luxemburgo**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, 16 de septiembre del 2020

LA AUTORAS:

Espinoza Moncada, Angie Denisse

Rosado Moncayo, Ashley Soleil



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES Y BILINGÜE**

AUTORIZACIÓN

Nosotras: **Espinoza Moncada, Angie Denisse y
Rosado Moncayo, Ashley Soleil**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad económica para la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas hacia el país de Luxemburgo**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 16 de septiembre del 2020

LA AUTORAS:

Espinoza Moncada, Angie Denisse

Rosado Moncayo, Ashley Soleil

REPORTE DE URKUND

Certificación de Antiplagio

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Estudio de factibilidad económica para la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas hacía el país de Luxemburgo**, presentado por las estudiantes **Espinoza Moncada, Angie Denisse** y **Rosado Moncayo, Ashley Soleil**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al (2%), por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

URKUND	
Documento	TESIS ESPINOZA-ROSADO FINAL.pdf (D77955456)
Presentado	2020-08-19 15:19 (-05:00)
Presentado por	Maria Josefina Alcívar Avilés (pepitaalcivara@yahoo.com)
Recibido	maria.alcivar06.ucsg@analysis.urkund.com
Mensaje	Trabajo de Titulacion ROSADO Y ESPINOZA Mostrar el mensaje completo 2% de estas 69 páginas, se componen de texto presente en 10 fuentes.

TUTOR:



Ing. Alcívar Avilés, María Josefina, PhD.

Agradecimiento

Hace tan solo unos años consideraba difícil llegar, sin embargo, lo logré. Primero que nada, agradezco a Dios por guiarme hasta este punto de mi vida, y permitirme darle este tan grande orgullo a mi familia.

A mis abuelos, mi mami por todo el sacrificio que ella desde el principio ha hecho por mí, por siempre confiar en mí y nunca haber dudado de todo lo que podía llegar a ser. Ella me impulsa a ser mejor cada día, y sin ella no estaría cumpliendo esta gran meta. Mi papi, que siempre ha estado junto a mí aconsejándome y ayudándome a ser mejor día tras día.

A mi mamá por ayudarme a cumplir todo lo que me propongo, porque a pesar de tantos momentos difíciles has sabido salir adelante por mí y mi hermana, por ser una madre incondicional.

Agradezco a mi hermana por ser mi confidente y ayudarme en cada cosa que le pida, siempre estar cuando la necesito.

A mi tutora, muchas gracias miss por su tiempo invertido en nosotras y por sabernos guiar en este camino.

Por último, le agradezco a cada persona que me ha acompañado durante esta larga travesía, mi compañera de tesis, amigos que logré encontrar, y a mis compañeros.

Angie Espinoza Moncada

Agradecimiento

Quiero comenzar agradeciendo a Dios por permitirme llegar a este punto de mi vida con salud, tanto para mí como para las personas que han puesto cada granito de arena para que convertirme en la mujer que soy hoy en día.

Agradezco a mi mamá, quien ha sido un pilar fundamental en mi vida y que a pesar de todo siempre está conmigo celebrando mis triunfos y levantándose en mis caídas. A mi papi, por su cariño incondicional, por su apoyo en todas las formas posibles y por consentirme todos mis caprichos. A mi hermana Michita, mi cómplice, mi amiga, mi ñañiz, por tenerme paciencia y aguantar mis cambios de humor. A mis primos, Joel con quien vivo peleando y riendo y que gracias a sus conocimientos fue posible culminar este trabajo y a Kael quien siempre sabe sacarme una sonrisa en los momentos más difíciles.

A todos mis tíos y tías, en especial a Pepe por llevarme y traerme de la U, aunque me levantara tarde. A mis demás primos, en especial a Carlos, Jose, Gigi y Luli que han sido como hermanos para mí, sé que están orgullosos, pues su cholis culminó esta etapa.

A mi tutora y a mis profesores que estuvieron guiándonos para finalizar este trabajo de titulación.

A mis mejores amigas y confidentes Fatima y Maitte. A mi compañera de tesis Angie y a todas las personas que se volvieron incondicionales y que formaron parte de este camino de altas y bajas a lo largo de estos nueve semestres, me faltaría espacio para nombrarlos así que concluiré con un:

“Gracias a todos”

Ashley Soleil Rosado Moncayo

Dedicatoria

Este trabajo es simplemente una evidencia de tanto sacrificio, y va dedicado para toda mi familia, mis abuelos, mi mamá y mi hermana. Gracias por todo. Ahora es mi momento de devolverles todo lo que han hecho por mí.

Esto no se queda aquí, cada día me seguiré preparando para mejorar. Así que espero Dios me permita tenerlos a todo junto a mí para todas las demás metas que se vienen.

Angie Espinoza Moncada

Dedicatoria

Este trabajo va dedicado principalmente a ti Mami Sharita, recuerdo haberte dicho que tenías que estar conmigo en este día, pero allá arriba ya necesitaban de una persona tan especial como tú. A ti va todo mi esfuerzo, quiero ser tu orgullo.

A mis padres, Armenia y Jorge, este es uno de muchos logros, prometo no decepcionarlos nunca, ustedes se merecen todo lo mejor de este mundo y más.

A mi hermana, a mi familia y a mis amigos, pido a Dios tenerlos en cada paso hacia mis sueños y poder compartirlos siempre con ustedes.

Ashley Rosado Moncayo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Alcívar Avilés, María Josefina, PhD.

TUTOR(A)

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO

Ing. Echeverría Bucheli, Mónica, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA

Galarza Hernández, Max, MSc.

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

Calificación

APELLIDOS Y NOMBRES	NOTA FINAL DEL TUTOR
Espinoza Moncada, Angie Denisse	10
Rosado Moncayo, Ashley Soleil	10

Ing. Alcívar Avilés, María Josefina, PhD.

TUTOR

Tabla de Contenido

Resumen	XXII
Abstract	XXIII
Introducción	2
Capítulo I: Generalidades del Trabajo	4
Antecedentes	4
Justificación.....	5
Científica	5
Planteamiento del Problema.....	6
Formulación del Problema	6
Preguntas de Investigación.....	8
Objetivos	8
Objetivo general.	8
Objetivos específicos.	8
Delimitación del Tema.....	9
Limitaciones del Trabajo.....	9
Capítulo II: Marco Teórico, Conceptual y Metodológico.....	10
Marco Teórico	10
Economía para el desarrollo.....	10
Economía Popular y Solidaria.....	11
Desarrollo Social Inclusivo.	12
Objetivos de desarrollo sustentable.....	12
Teoría de la Ventaja Absoluta.....	14
Teoría de la Ventaja Comparativa.....	15

Teoría Heckscher-Ohlin.	16
Teoría de la Ventaja Competitiva.	16
Marco Referencial.	18
Parroquia Juan Gómez Rendón (Progreso).	18
Marco Conceptual.	19
Análisis de Mercado.....	19
Análisis PESTEL	19
Cinco Fuerzas de Porter.	19
Mercado Meta.	20
Oferta.....	20
Demanda.	20
Estudio de factibilidad.....	21
Tasa interna de retorno.....	21
Estudio técnico.	21
Plan de exportación.	22
Incoterms.....	22
Banano.....	22
Cultura ambiental.	23
Plástico de un solo uso.	23
Biodegradable.	23
Residuos.	24
Trabajo social comunitario.....	24
Marco Legal.	24
Constitución del Ecuador.	24

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.	26
Código Orgánico de Ambiente.....	26
Acuerdo de Paris sobre el cambio climático.	27
Acuerdo con la Unión Europea.	28
Ordenanza Municipal de Santiago de Guayaquil.....	29
Clasificación Arancelaria.	30
Marco Metodológico.....	31
Método.	32
Enfoque.	32
Fuentes de información.	33
Población y muestra.	33
Descripción de la técnica de recogida a emplear.	34
Capítulo III: Estudio organizacional	35
La Compañía.	35
Requerimientos.	35
Actividad Comercial.	35
Logo.	35
Slogan.....	36
Misión.	36
Visión.	36
Objetivos.	37
Valores Corporativos	37
Localización de la empresa	37
Análisis FODA.....	38

Fortalezas.	39
Oportunidades.	39
Debilidades.	40
Amenazas.	40
Certificaciones.	40
ISO 9001- Certificación de Sistemas de Gestión de la Calidad.	40
Certificación Ambiental.	41
Punto Verde.	41
Etiqueta ecológica de la UE.	42
Estructura Organizacional.	42
Alianzas Estratégicas.	44
Materia Prima.	44
Proveedores de materia prima.	44
Producción de platos biodegradables.	45
Proceso de producción.	47
Diagrama de flujo.	48
Descripción del proceso de elaboración.	49
Capacidad de producción.	50
Promoción.	50
Capítulo IV: Estudio de mercado.	52
Demanda Internacional.	52
Mercado Internacional Objeto: Luxemburgo.	52
Análisis PESTAL.	52
Análisis Político.	53

Análisis Económico.	54
Análisis Social.....	55
Análisis Tecnológico.....	57
Análisis Ambiental.....	58
Análisis Legal.....	60
Cinco Fuerzas de Porter.	62
Poder de negociación de los clientes.....	62
Poder de negociación de los proveedores.	62
Amenaza de nuevos entrantes.	63
Amenaza de nuevos productos sustituto.	64
Rivalidad entre competidores.....	64
Mercado Meta.	65
Descripción del mercado en general	65
Segmentación.	66
Competencia Nacional.	66
Interpretación de la entrevista	66
Competencia Internacional.....	67
Estimación de la demanda.....	72
Capítulo V: Oferta Exportable	73
Identificación del producto.	73
Características de Producto.....	73
Descripción del producto.	73
Empaque.....	73
Etiquetado.	73

<i>Tipo de impresión de etiqueta.</i>	74
<i>Etiquetado en cajas.</i>	74
Precio.....	74
Logística de distribución.	75
Proceso de exportación.	75
Cliente.	75
Términos del contrato.	75
Documentos Requeridos.	76
Término de negociación.....	76
Tipo de carga.....	77
Gestiones de exportación.	77
Declaración de la mercancía.	77
Fase previa al envío.....	77
Fase post-envío.....	78
Pago de aranceles/impuestos.....	78
Capítulo VI: Estudio Financiero	79
Gastos de Constitución de la Empresa	79
Activos Fijos.	80
Costos de Producción,	80
Capital de Trabajo.	82
Financiamiento.	83
Proyección de Ventas.	85
Punto de Equilibrio	87
Estado de Resultados.....	87

Balance General Proyectado	89
Flujo de Caja.	90
Análisis de TMAR, TIR Y VAN	92
Ratios Financieros	93
Análisis de posibles escenarios	94
Conclusiones	95
Recomendaciones.....	97
Bibliografía	98

Índice de Tablas

Tabla 1 Clasificación Arancelaria	31
Tabla 2 Fuentes de Información.....	33
Tabla 3 Aspectos a considerar para la localización geográfica de la empresa de la empresa..	38
Tabla 4 Proveedores de materia prima.....	45
Tabla 5 Cantidades para la elaboración de 1 plato según modelo	46
Tabla 6 Costos de Materia Prima	46
Tabla 7 Costos de materia prima para la producción de 1 plato.	47
Tabla 8 Principales indicadores económicos en Luxemburgo.....	54
Tabla 9 Países proveedores de Luxemburgo de la partida 482369	67
Tabla 10 Países proveedores bajo la partida 482369 de Luxemburgo.....	68
Tabla 11 Variación porcentual de los mercados proveedores de Luxemburgo bajo la partida 482369.....	70
Tabla 12 Países importadores de productos exportados por Ecuador bajo partida 482369.....	71
Tabla 13 Número de personas que asisten a los restaurantes.....	72
Tabla 14 Gastos de Constitución y Pre operacionales	79
Tabla 15 Activos Fijos	80
Tabla 16 Costos Mensuales de Producción.....	81
Tabla 17 Costos totales por unidad de plato, dependiendo modelo	82
Tabla 18 Ciclo de Caja.....	83
Tabla 19 Plan de Inversión.....	83
Tabla 20 Desglose Plan de Inversión	84
Tabla 21 Aporte de Socios	84
Tabla 22 Amortización del préstamo bancario	85

Tabla 23 Proyección de Ventas.....	86
Tabla 24 Punto de equilibrio de acuerdo a modelo.....	87
Tabla 25 Estado de Resultado Proyectado.....	88
Tabla 26 Balance General Proyectado.....	89
Tabla 27 Flujo de Caja.....	91
Tabla 28 Resultados TMAR, TIR y VAN.....	92
Tabla 29 Ratios financieros.....	93
Tabla 30 Tabla resumen de los escenarios.....	94

Índice de Figuras

Figura 1: Logo de le empresa.....	36
Figura 2: Localización de la empresa.....	37
Figura 3: Estructura Organizacional	43
Figura 4: Diagrama de flujo de la producción de platos	48
Figura 5: Página Web de empresa Ecu-Leaf	50
Figura 6: Principales países proveedores de Luxemburgo bajo la partida 482369	69

Índice de Apéndices

Apéndice A: Modelo de contrato de compra venta internacional.....	102
Apéndice B: Modelo de Entrevista a Restaurantes de Luxemburgo.....	108
Apéndice C: Entrevista con Kalos Luncherie	109
Apéndice D: Entrevista con Lux´ Burgers	112
Apéndice E: Modelo de Entrevista a posibles colaboradores de la parroquia Progreso	114
Apéndice F: Modelo de Entrevista a empresas nacionales que comercializan productos similares	115
Apéndice G: Cotización de papel encerado	116
Apéndice H: Envase y etiquetado primario	117
Apéndice I: Precio de platos biodegradables en el mercado destino	118

Resumen

En el trabajo de titulación presentado se buscó determinar la factibilidad de la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano hacia la ciudad de Luxemburgo. Debido a la problemática mundial de la contaminación de océanos por el desmedido uso y desecho de plásticos de un solo uso, se vio la necesidad de reemplazar estos bienes mediante la producción de envases biodegradables que contrarresten este problema. Se realizó un estudio de mercado para determinar las características del país destino, Luxemburgo, el cual arrojó que este país cuenta con un potencial atractivo para la exportación de platos biodegradables, este país se encuentra entre las primeras economías verdes y presenta una situación económica bastante estable. Así mismo se presenta la forma en la que los productos son elaborados y todo lo que está inmerso dentro de este proceso, como también la figura legal mediante la cual se van a comercializar hacia el exterior. Finalmente, con los resultados que se obtuvieron del análisis financiero se puede concluir que este trabajo de investigación es rentable y otorga beneficios económicos.

***Palabras Clave:** (factibilidad, hojas de plátano, platos biodegradables, exportación, Luxemburgo)*

Abstract

In the research work presented, it was look for to determine the feasibility of the production and export of biodegradable disposable plates based on banana leaves to the city of Luxembourg. Due to the global problem of ocean pollution and the excessive use and disposal of single-use plastics, it was necessary to replace these goods through the production of biodegradable disposable plates that counteracts this problem. A market research was carried out to determine the characteristics of the destination country, Luxembourg, which showed that this country has an attractive potential for the export of biodegradable plates, this country is among the first green economies and presents a fairly stable economic situation. Likewise, is presented the way in which the products are elaborated and the aspects that are immersed within this process, as well as the legal figure through which the products will be marketed abroad. Finally, with the results obtained from the financial analysis, it can be concluded that this research work is profitable and provides economic benefits.

Keywords: (feasibility, banana leaves, biodegradable plates, export, Luxembourg)

Introducción

Una de las problemáticas más relevantes que se ha venido presentando hace ya varios años, es la contaminación del medio ambiente a nivel mundial especialmente de los mares, la gran variedad de desechos que terminan en los océanos están afectando a todos los seres marinos y perjudicando su calidad de vida. Como medida para contrarrestar dicho problema se decide realizar este análisis para determinar qué tan factible sería la producción y exportación de platos biodegradables hacia el país de Luxemburgo, se escogió este país debido a que es un país con una cultura ambiental completamente establecida, además de las ventajas que se tiene con dicho país.

Dentro del capítulo dos se incluyen diversos marcos que ayudan a comprender este trabajo en su totalidad, el primero es el teórico que permite identificar las principales teorías del comercio exterior, entre otras, de las cuales está basada el proyecto; seguido del referencial donde se muestra información de forma general de la parroquia de la cual se obtendrá la mano de obra, luego está el marco conceptual que detalla términos utilizados a lo largo de la investigación, los cuales es necesario tener clara su definición. Se estableció un marco legal el cual abarca toda la legislación en la que se sustenta este proyecto y finalmente se determina la metodología que se utilizará dentro de esta investigación, su enfoque y las herramientas metodológicas que se van a emplear.

En el capítulo tres se presenta el estudio organizacional, donde se encuentra la información técnica de la compañía, requerimientos y el plan estratégico, también se realiza un análisis FODA para entender el entorno interno y externo y se explica de manera detallada todos los insumos inmersos en el proceso de producción y la descripción del mismo. Finalmente se determina la capacidad de producción y la promoción que se les da a los productos de la empresa.

Para conocer mejor el mercado meta, en el capítulo cuatro se realizó un análisis del entorno mediante un análisis PESTAL donde se presentaron los factores del mismo y se logró detallar como se encuentra el país destino a nivel político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal para poder introducirse en el mercado sin tener complicaciones por la falta de conocimiento. Así mismo se realizó un análisis de las cinco fuerzas de Porter y finalmente se determinó cual sería la demanda a satisfacer en Luxemburgo y todo lo relacionado con hábitos de consumo del segmento de mercado al que va dirigido este proyecto, así como también la competencia nacional e internacional que se presenta.

El capítulo cinco de este trabajo está relacionado con toda la información del producto como sus características, descripciones, empaque, precio, etiquetado y oferta exportable. Luego de esto se presenta la logística de la distribución, el proceso de exportación y todas las gestiones que se deben llevar a cabo para el correcto envío del producto hacia el exterior.

Finalmente, en el último capítulo se determina la parte financiera de esta investigación donde se presentan los datos necesarios para la estimación de costos, gastos, precios, capital de trabajo y financiamiento del negocio, seguido de los diferentes estados financieros de la empresa proyectados a cinco años para en base a los mismos realizar los indicadores financieros y utilizar herramientas como la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto, necesarias para poder estimar si el proyecto es viable y cuanto otorga de retorno.

Capítulo I: Generalidades del Trabajo

Este capítulo define los aspectos generales de la investigación los cuales tendrán las pautas para establecer los objetivos del mismo y guiarán el proceso a seguir para determinar la factibilidad de producir y exportar platos biodegradables a la ciudad de Luxemburgo.

Antecedentes

La contaminación por partículas de plástico sintético es un grave problema que se presenta mayormente en mares, hoy en día el hombre no está cuidando al planeta ni toma conciencia acerca del daño que está provocando al momento de desechar este tipo de materiales contaminantes sin tener ningún tipo de clasificación o tratamiento, como consecuencia se ha podido observar que diversas especies marinas se han visto afectadas por los desechos que llegan al mar, ya sea ingiriendo o hiriéndose con estos materiales perjudiciales.

El plástico sintético es uno de los elementos que más tiempo toma para degradarse y generalmente es utilizado para la fabricación de productos de un solo uso, como lo son los envases desechables, los cuales representan un gran número de desechos que al no ser correctamente clasificados y eliminados terminan por contribuir al deterioro y contaminación de ecosistemas marinos o terrestres.

Uno de los mayores productores de artículos elaborados a base de plásticos sintéticos en los últimos años ha sido China, el cual se ha encargado de la distribución de los mismos por toda Europa y Asia, y se estima que para años posteriores duplique su producción, generando así un incremento en los niveles de contaminación. Por lo que la sociedad ha empezado a buscar soluciones ecológicas que puedan contribuir a la sustitución de estos materiales dañinos, o con la finalidad de reducir el nivel de contaminación que se presenta por el uso de plástico sintético o cualquiera de sus derivados.

Por otro lado, aparte de la presencia de este tipo de contaminantes también existen otros tipos de desechos sólidos provenientes de producciones agrícolas que pueden ser transformados en bienes que contribuyan al medio ambiente luego de pasar por un debido proceso productivo, existen entidades que tomando en cuenta esta situación han optado por comenzar a producir envases, contenedores de alimento y diversos productos utilizando como materia prima residuos tales como el de banano.

Desde la década de los cincuenta, el Ecuador es reconocido como un país bananero, ya que toma el puesto del mayor exportador de banano a nivel mundial, con un monto de exportaciones de 175'462.102 cajas, cifras actualizadas a Mayo del 2020 que equivale a un incremento del 10.84% en comparación al año pasado según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2020). De la misma forma el banano presenta una gran participación en el comercio nacional por su aporte en la cultura culinaria de nuestra sociedad.

De la agroindustria del banano se producen una serie de desechos sólidos que están compuestos por material orgánico como hojas, tallos, raíces, por lo tanto, presenta una oportunidad para que mediante los desechos producidos por esta agroindustria se obtengan innovaciones que resulten en productos que solucionen las necesidades de la sociedad actual.

Aprovechando estas hojas como materia prima para este proyecto, se destaca su característica eco amigable ya que todos los elementos que se utilizan para su elaboración son totalmente biodegradables por lo tanto que no tomará mucho tiempo en descomponerse. Esto beneficiará en la reducción de desechos contaminantes y a medida que se vayan implementando estos productos se empezará a desarrollar una cultura ecológica, lo que ayudará a la conservación del medio ambiente y así tener un lugar armonioso y agradable en el cual vivir.

Justificación

Científica

Debido a las nuevas exigencias que el gobierno impone a través de sus diferentes leyes entre las cuales se encuentra la Ley de Gestión Ambiental, la cual vela por el cuidado del medio ambiente dentro del país y regula cualquier actividad que represente algún tipo de riesgo al ambiente, se considera que es necesaria la creación de un negocio que cumpla con estos estándares establecidos y a su vez contribuya con la preservación del medio ambiente («Ministerio del Ambiente y agua», 2019).

Es así como nace esta iniciativa comercial, la cual se dedica a la elaboración de productos contenedores de alimentos con materiales orgánicos, para que, de esta forma, el país se destaque por poseer empresas amigables al ambiente, y a su vez, sea referente para otras iniciativas a nivel nacional. Este proyecto pretende producir platos completamente biodegradables a base de hojas de plátano, con un tiempo de vida de 28 días después de ser desechados.

Con esta idea ecológica se busca aprovechar las hojas de plátano, que son consideradas como residuos, usándolas como materia prima y dándoles un uso adicional, a más del típico que se le suele dar como envoltorio de ciertos platos ecuatorianos, es decir, no solo centrarse en el fruto, sino realizar artículos que conlleven un proceso productivo, utilizarlas como materia prima y así sustituir de a poco el plástico, poliestireno o materiales contaminantes por unos que sean más respetuosos con la naturaleza.

Este proyecto contribuye al mejoramiento del medio ambiente debido a que todos los materiales reutilizados serán transformados en productos útiles con creatividad e innovación. Además, se genera conciencia en los niños, jóvenes, adultos y ancianos sobre la importancia del reciclaje para la conservación de nuestra naturaleza evitando contaminarla.

Social

Esta investigación adopta también algunos de los Objetivos de Desarrollo Sustentable que La Asamblea General de las Naciones Unidas propuso en el año 2015, mediante un plan a favor de las personas, el planeta y la prosperidad.

Tomando de referencia los siguientes objetivos:

- 8. Trabajo Decente y Crecimiento Económico
- 12. Producción y Consumo Responsables, y
- 13. Acción por el Clima

A su vez genera diferentes plazas de trabajo para sectores menos beneficiados, ayudando así a mejorar la tasa de desempleo que actualmente se vive en el país, debido a la emergencia sanitaria por la que Ecuador y los demás países están siendo afectados, por lo cual se estaría satisfaciendo mediante esta investigación la necesidad que se presenta hoy en día de un puesto laboral, aportando con esta actividad comercial a la reactivación de la economía dentro del territorio nacional.

Planteamiento del Problema

Hoy en día los plásticos sintéticos originarios de combustibles fósiles se han convertido en uno de los mayores problemas para el medio ambiente de manera mundial, se calcula que el plástico tarda entre 100 y 1.000 años en descomponerse dentro de la naturaleza, esta permanencia contamina los ecosistemas en general pero de mucha más profundidad a los ecosistemas acuáticos

cuya biodiversidad, absorbe estas partículas de plástico conformándose en parte de ellas y por lo tanto absorbidas por el ser humano (Portal Vida Sana, 2019).

Según (Greenpeace, 2018) las cantidades de producción de plásticos aumentarán en 500 millones de toneladas en el año 2021, cifra que aumenta en un 900% más que en 1980, este problema se asocia fácilmente a los modelos de consumo, ya que la mayor parte de plásticos producidos van dirigidos a productos o envases de un solo uso. De acuerdo a un informe del Banco Mundial que se titula: Los desechos 2.0: Un panorama mundial de la gestión de desechos sólidos hasta 2050, “si no se adoptan medidas urgentes, para el año 2050 los desechos a nivel mundial crecerán un 70 % con respecto a los niveles actuales”(Kaza, Yao, Bhada-Tata, y Van Woerden, 2018).

Por otro lado, se sabe que en la industria alimentaria, específicamente en la de recolección de frutas, no les dan el suficiente valor a todos los residuos que obtienen luego de sus procesos de recolección, un claro ejemplo es la industria bananera, la cual al momento de recoger el producto de sus cosechas desechan las hojas a las que no les pueden dar uso como envoltorio de alimentos, por lo que el tratamiento y el direccionamiento de estos residuos puede ser aprovechado para la fabricación de diversos productos.

Finalmente, la situación que se presenta actualmente a nivel mundial con la pandemia del COVID 19, trajo una serie de consecuencias alarmantes, principalmente para la economía de los países. Según el diario El Universo (Zambrano, 2020), se estimaría que:

En el Ecuador el PIB presentaría una disminución significativa nunca antes vista desde el cambio de sucres a dólares en 1999, actualmente se presenta una caída en -2.85%. En cuanto al desempleo las tasas aumentarían al menos unos cuatro puntos, lo que arrojaría un crecimiento en el nivel de pobreza nacional del 2.8%

Los pronósticos nacionales en cuanto a situación laboral, no muestran cifras positivas, ya que, debido al estancamiento de la actividad económica en varios sectores, se tiene previsto que un gran número de empleados queden sin sus puestos de trabajo, mientras que otros tendrán que cambiar su forma de laborar a una más informal.

Formulación del Problema

En virtud de lo anterior, el presente trabajo se orienta en la implementación de recursos diferentes para la creación de productos, que ayuden al ecosistema reemplazando los plásticos que perjudican el medio ambiente y a su vez formar una empresa que otorgue plazas de trabajo y genere ingresos por medio de la exportación de sus bienes por lo tanto, esta investigación busca respuesta a la siguiente cuestión: ¿Qué tan factible es producir y exportar platos desechables biodegradables hacia el mercado de Luxemburgo?

Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son las teorías, el marco legal, referencial, metodológico y el conceptual en los que basa este proyecto?
- ¿Cuál es la producción de platos desechables biodegradables para la exportación?
- ¿De qué manera beneficia esta investigación tanto al mercado, como al medio ambiente?
- ¿Cuál es la demanda de platos desechables biodegradables en el mercado de Luxemburgo?
- ¿Qué regulaciones se deben cumplir para sacar este producto al mercado internacional, específicamente a la ciudad Luxemburgo?
- ¿Es factible económicamente producir y exportar platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano hacia la ciudad de Luxemburgo?

Objetivos

Objetivo general.

Determinar la factibilidad económica para la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano hacia la ciudad de Luxemburgo.

Objetivos específicos.

- Establecer las teorías, el marco legal, referencial, metodológico y el marco conceptual en la que se basa el proyecto.
- Realizar un estudio técnico para determinar la capacidad de producción.
- Elaborar un análisis, del mercado meta para establecer la demanda del producto.

- Definir los requerimientos y procesos que deben cumplir los platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano para acceder al mercado de Luxemburgo.
- Determinar la viabilidad económica y financiera de la producción y exportación de los platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano hacia la ciudad de Luxemburgo.

Delimitación del Tema

Según (Bernal, 2010, p. 109) la delimitación o alcance hace referencia a “la dimensión o al cubrimiento que ésta tendrá en el aspecto geográfico, periodo de tiempo y perfil sociodemográfico del objeto de estudio”. Para esta investigación se realizará un estudio que determine si es factible la exportación de platos biodegradables a base de hojas de plátano hacia Luxemburgo. Se creará una microempresa la cual tendrá como colaboradores a personas residentes de la Parroquia Progreso, quienes estarán capacitados para la elaboración del producto. Este trabajo tendrá una duración de 4 meses, el cual iniciará desde mayo del año 2020 hasta agosto del año 2020.

En cuanto al ámbito financiero, se considera pertinente la proyección de 5 años desde 2020 para obtener resultados más precisos, además se incluirán datos acerca de la inversión inicial, costos, gastos de constitución de la empresa.

Se ha seleccionado a la ciudad de Luxemburgo como destino para la exportación, debido a la conciencia ambiental que presenta, definiendo como nicho a los restaurantes de esa ciudad, seleccionados en consideración a su reconocimiento y al tipo de contenedores de alimentos que utilizan en su establecimiento.

Limitaciones del Trabajo

El covid-19 representa una de las mayores limitantes para este trabajo debido a las diversas restricciones que se están implementando para mantener la seguridad de las personas. Estas restricciones frenan cualquier tipo de actividad económica que se quiera emprender actualmente, así como también la obtención de recursos para su funcionamiento normal. Se considera que otra de las limitaciones que se puede presentar dentro del trabajo investigativo es la falta de información, así mismo la dificultad que pueda surgir al acceder a la misma tanto nacional como internacionalmente, refiriéndose puntualmente a la obtención de datos estadísticos actualizados, para realizar un mejor análisis del mercado.

Capítulo II: Marco Teórico, Conceptual y Metodológico

Este capítulo refiere los fundamentos teóricos, referenciales, conceptuales, legales y metodológicos en los que se basa el trabajo investigativo. En el marco teórico se establecen las teorías de comercio internacional utilizadas para los procesos de comercialización y exportación, así mismo, en el marco conceptual se detallan los conceptos que surgen a lo largo de la investigación, luego en el marco legal aquellas leyes y políticas que están inmersas en el trabajo investigativo y finalmente en el marco metodológico se establece la metodología que va a seguir el proyecto para llevarse a cabo.

Marco Teórico

Economía para el desarrollo

Un gran exponente quien realizó varios estudios acerca de esta economía es el Economista ganador de premio nobel de economía, Amartya Sen, el cual afirma que no sólo se debe ocupar de la economía en sí, sino enlazarlos con la parte social y la vida de las personas que la conforman.

Según Sen (2010), la Economía para o del desarrollo tiene como objeto de estudio a la problemática que presentan países con niveles bajos de ingresos y los retos que se le presentan para superar los mismo. Ésta surge después de la segunda guerra mundial, por tantos problemas sociales que se evidenciaban en ese momento como la hambruna, pobreza, entre otros.

Dentro de la misma se logra definir al termino desarrollo como la libertad, en la que las escasas oportunidades económicas, pobreza, se pueden considerar como dificultades que se presentan para ejercer aquellas libertades que se consideran primordiales para la sociedad, esto quiere decir, la libertad que se tiene para realizar aquello que cada cual de acuerdo a su razonamiento quiere y valora, de qué forma está yendo la vida de alguien, sus características.

La propuesta económica de Sen hace propone la creación de un índice el cual se encarga de la medición del desarrollo en todos los países, IDH (Índice de Desarrollo Humano), enfocándose en ciertas variables que se encuentren inmersas en la calidad de vida que puede llegar a tener un ciudadano dentro de dicho país.

Economía Popular y Solidaria.

La Economía Popular Solidaria surge como respuesta a la economía neoliberal, en la economía popular y solidaria se tiene como base el apoyo mutuo, sin embargo, fue reconocida en la década de los 60 pero no como un mecanismo económico que vaya a generar algún beneficio o riqueza. En Ecuador se remonta en la década de los 70 en que se comienzas a identificar organizaciones que tienen como principio fundamental la solidaridad como por ejemplo queseras o cooperativas de ahorro (Noboa, 2018).

Según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2019), define a la economía popular y solidaria como: “la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos.” Además, es una medida alterna al modelo tradicional ya existente en el que se vela por el beneficio e interés de una colectividad, donde el individualismo queda de lado para alcanzar una meta en conjunto.

Dentro de esta economía predomina un valor fundamental el cual es considerado la base que es la asociatividad, este es el motor de la EPS, junto con el trabajo en conjunto. Dentro de esta se pueden ver involucradas varias entidades que intervienen entre esas se encuentran: Comité Interinstitucional de la EPS, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS) y la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (Conaflips), cada de una de estas entidades cumple un papel importante en el desarrollo de la EPS.

De acuerdo con (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2019), existen diversas formas de organización dentro de la EPS que serán detalladas a continuación.

Sector Cooperativo: Conjunto de personas que se unen de forma voluntaria para formar cooperativas que satisfacen necesidades que presenten todos en común, mediante la creación de una organización donde todos son partícipes. Las cooperativas se pueden dirigir a sectores como vivienda, ahorro y crédito, producción y consumo.

Sector Comunitario: Se forma de acuerdo a lazos culturales, familiares, étnicos, entre otros. Se encargan de la producción y comercialización de productos considerados socialmente necesarios.

Sector Asociativo: Agrupación de asociaciones que está formado por personas las cuales se decían a actividades semejantes o complementarias.

Este modelo surge en países en vía de desarrollo ha presentado una mayor influencia en la actualidad, fue creado con la finalidad de ayudar a aquella población minorista la cual es menos favorecida y que puedan acceder al mercado al cual desean y logran un posicionamiento estable.

Desarrollo Social Inclusivo.

Fue propuesto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para lograr avances en cuanto al desarrollo social y la superación de la pobreza, así como también la reducción de la desigualdad. Existen diversos países los cuales, gracias a los avances tecnológicos y políticas gubernamentales aplicadas, gozan de una economía favorable que satisface a las personas que conviven en ella, pero dentro de los mismos hay grupos sociales que no tienen los recursos necesarios para elevar de alguna forma su nivel económico personal.

Al no poder elevar el nivel económico en estos sectores, se promueve la desigualdad en cuanto a ingresos, recursos y calidad de vida. Uno de los factores que promueven esta desigualdad es la zona geográfica en la que están posicionados estos grupos, en Latinoamérica aproximadamente el 20% de la población total pertenece a zonas rurales.

Incluso en el sector urbano la pobreza está por debajo de lo que se estima en las zonas rurales y disminuye de forma mucho más acelerada, estas zonas sufren varias desventajas en cuanto a bienestar, educación, salud y protección social.

Hoy en día varias organizaciones dan atención a estos espacios para que las tasas de desempleo disminuyan y se pueda formalizar de alguna forma los ingresos que estas personas tienen, y no solamente se cumplen estos objetivos para la sociedad sino que también hacen cumplir el derecho de las personas al trabajo lo cual es un punto importante para la integración de la sociedad y su participación (NU. CEPAL, 2016).

Objetivos de desarrollo sustentable.

En el año 2015 la Organización de las Naciones Unidas aprobó la Agenda 2030 sobre el Desarrollo Sostenible, se trata de 17 objetivos para que las sociedades en diferentes países tengan la oportunidad de mejorar su calidad de vida. Estos 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible incluyen, erradicación de la pobreza, educación, cambio climático, cuidado ambiental, desarrollo

e igualdad económica, entre otras problemáticas que surgen hoy en día (Organización de las Naciones Unidas, 2020).

Para esta investigación se tomarán como referencia aquellos que sean más acorde con nuestros objetivos de investigación, los cuales se detallarán a continuación

Objetivo 8: Trabajo Decente y Crecimiento Económico: El título completo de este objetivo es, “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.” Mundialmente la tasa de desempleo se encuentra en 5.7%, y se sabe que en algunas economías la mitad de sus habitantes pasa el día a día con apenas 2 dólares estadounidenses, incluso poseer un empleo no les asegura a las personas salir de la pobreza, además la falta de oportunidades de plazas de trabajo decente genera por lo que se debe examinar la manera de un progreso más igualitario, junto con las políticas económicas y sociales.

Para poder alcanzar este objetivo se deben establecer condiciones aptas para que las personas puedan tener un empleo digno, que active la economía sin repercutir de forma negativa al medio ambiente. Además de reducir la tasa de desempleo, al aumentar la productividad se podrá tener acceso a financiamientos e inversiones para un crecimiento económico mucho más inclusivo.

12. Producción y Consumo Responsables, Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles. Este objetivo, así como los demás, buscan garantizar una mejor calidad de vida para todas las personas, pero mediante el correcto uso de recursos, energía y sin alteraciones para el medio ambiente, es decir crear empleos ecológicos que ayuden tanto a la naturaleza como a los empleados, con justa remuneración y calidad en cuanto condiciones en el mismo.

Actualmente en varios países el consumo de recursos para la creación de diversos productos ha ido aumentando, y su vez perjudicando el medio ambiente, contaminando ríos, contaminando el aire y alterando el suelo, por lo que este objetivo busca crear planes que incentiven al desarrollo económico reduciendo costos tanto ambientales como económicos, y a su vez reduciendo la pobreza, estos planes deberán contar con la participación de una cadena de suministros, con la cooperación de productores y consumidores mediante la concientización de ambos con el fin de un desarrollo sostenible.

13. Acción por el Clima; Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos. A partir de la época industrial, debido a las acciones humanas, el clima ha venido sufriendo

alteraciones importantes, las mismas que han afectado al ser humano y a sus actividades socioeconómicas generando impactos negativos.

Con el pasar de los años estos impactos se han hecho más notables, como la subida del nivel del mar, sequías a gran escala, incendios forestales, aumento de las temperaturas y precipitaciones, mientras no haya un cambio en los patrones de conducta y de consumo todas estas alteraciones podrían empeorar generando impactos negativos aún mayores de los ya existentes, llegando a un punto sin retorno, perjudicando a toda la población especialmente a las más vulnerables, como lo son las personas de escasos recursos. Actualmente existen soluciones para que estas alteraciones no aumenten, cambiando la manera en la que se realizan ciertas actividades económicas siendo más amigables con el ambiente y concientizando a las personas al uso de energías renovables, entre otras actividades que contribuyen con este objetivo, trabajando de forma continua globalmente, para que esta economía verde sea posible.

Una respuesta a este objetivo es el Acuerdo de Paris en la COP21 que varios países firmaron en Paris, el cual entró en vigor en noviembre del 2016, en donde se acordó “limitar el aumento de la temperatura global a menos de 2 grados centígrados”, así como también proporcionar directrices para reducir el cambio climático y crear una conciencia ambientalista en todo el mundo.

Teoría de la Ventaja Absoluta.

Dicha teoría fue creada y anunciada por Adam Smith en el año 1776, esta teoría internacional establece que cierto país presenta ventaja absoluta sobre un bien o servicio en referencia a otro país si este logra la producción de un mayor nivel de unidades utilizando menor cantidad de recursos lo que se traduciría en un ahorro en costos (Policonomics, 2020).

Los motivos que llevaron a Smith a realizar este análisis fueron:

- La capacidad productiva de un país es un indicador de la riqueza que este presenta, no sólo se puede llegar a medir por dinero u oro.
- El único aspecto de medida que se puede considerar invariable, con respecto a la distribución y el tiempo, es el trabajo.
- El dinero sólo tiene en cuenta los intereses que puedan presentar las autoridades y no consideraba lo que era la producción y sus relaciones.

Teniendo en cuenta dicha teoría en caso de que un país presente ventaja absoluta en todos los bienes que produce no se va a existir ninguna clase de comercio internacional debido a que al presentar esta ventaja considerarán que no van a obtener beneficios de algún otro país que le desee proveer aquel bien o servicio de los que ya presentan ventaja absoluta, por eso es indispensable que un país solo presente ciertos casos de esta ventaja. Los países se van a centrar en exportar aquellos bienes en los que presentan ventaja absoluta e importar aquellos que le representan un poco más en la producción (Veletanga, 2020).

Un ejemplo de esta teoría es el siguiente: España para la producción de un metro de seda utiliza 12 unidades de trabajo y 14 para la producción de queso, mientras que Alemania utiliza 16 unidades de trabajo para la producción de un metro de seda y 10 para la producción de queso. Como se puede notar España presenta ventaja absoluta en la producción de seda mientras que Alemania la presenta en la producción de queso, por lo cual España producirá seda y lo comercializará con Alemania, mientras que Alemania se encargará de la producción de queso.

Teoría de la Ventaja Comparativa.

Propuesta por David Ricardo como una respuesta a la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, habla sobre la forma en la que los países pueden potenciar su comercio exterior, asumiendo como más relevantes los costos relativos sobre los absolutos. Es decir, que los países produzcan y exporten aquellos bienes en donde los costos relativos sean menores que los del exterior (Ricardo, 2003).

Esta teoría también propone que a su vez sean importados aquellos bienes en los cuales el país del que se habla no sea eficiente al momento de producirlos, básicamente este país debe centrarse en las actividades económicas en las que tenga una ventaja relativa, en lugar de una ventaja absoluta, es decir producir aquello en lo que tenga menores costes comparativos y no en lo que cueste menos.

Esta ventaja de la que se habla proviene del costo de oportunidad al momento de producir los bienes de un país, por ejemplo, una economía que produce peras y manzanas, para producir manzanas debe de sacrificar cierta cantidad de peras, ya que las manzanas tienen un costo relativo menor que otro país, por lo que producirá manzanas en mayor cantidad y las exportará.

Teoría Heckscher-Ohlin.

Esta teoría explica como un país debe exportar aquellos productos que tengan una mayor facilidad de elaboración dado a los factores de producción que este posee en mayor cantidad en comparación a otro. Esta teoría propone que haya cierto equilibrio entre dos países, ya que ambos comercializan productos según su especialización y los recursos que poseen.

Este modelo también presenta la forma en la que los países deben actuar al momento de importar aquellos bienes que no pueden ser producidos eficientemente, es decir exportar aquellos productos en los que se tenga un exceso en cuanto a recursos e importar de manera proporcional aquellos en los que los recursos sean necesitados.

Según (Bajo, 2009), en este modelo existen diversos supuestos:

1. Existen dos países, dos bienes y dos factores productivos (capital y fuerza laboral)
2. Estos bienes son móviles entre los dos países ya que no existen ningún tipo de restricciones de comercio y a su vez los factores productivos se mueven sin costes entre ambas industrias, pero son inmóviles entre países.
3. Las funciones de producción son las mismas para cada bien en ambos países y los factores productivos son usados de manera diferente en la producción de cada bien
4. Existe una competencia perfecta en los mercados de bienes y factores productivos y la demanda es igual en ambos países.

En base a estos supuestos se puede deducir que “un país exportaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso”(Bajo, 2009).

Teoría de la Ventaja Competitiva.

El término ventaja competitiva surge debido a las inconsistencias que se estaban presentando dentro de la teoría de la ventaja comparativa, en la que se aconsejaba a determinado país a la especialización de un bien o servicio que les representara para ellos alguna ventaja de las ya existentes, comparativa o absoluta, lo que provocaría que ciertos países sean apartados a la producción de bienes o servicios pertenecientes al sector primario por ende se generaría menos nivel de ganancias y a salarios mínimos, y es de esta forma en la que el padre de la estrategia corporativa, Michael Porter, logra identificar aquello y crea dicha teoría en el año 1980.

Porter define a la ventaja competitiva como cualquier característica diferente que una organización logra darle a aquel bien o servicio que ofrece a su cliente para de esa forma lograr diferenciarse de su competencia, ubicándolo de esa forma en una mejor posición (Porter, 2008).

Este modelo permite, para una mejor posición dentro del mercado al que se desea acceder, la toma de acciones a la ofensa o defensa, para de esa forma enfrentarse a otras empresas consideradas competencia y así poder dar pelea y no simplemente ser una firma pasajera. Según (Porter, 2008) “La base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible”

Dentro de esta teoría se pueden diferenciar tres tipos de ventajas competitivas, entre las cuales están: liderazgo por costos, diferenciación y enfoque. Cada una de estas se las explicará a continuación a detalle.

Liderazgo por costos: Una empresa presenta ventaja en sus costos cuando los mismos son inferiores en comparación a su competencia, esto va a ser de gran ayuda para disminuir los precios de los bienes o servicios sobre los cuales se presenta esta ventaja. Una empresa líder en costos debe lograr conseguir una proximidad o paridad por completo con referencia a la diferenciación, para de esa forma hacer más fuerte su ventaja competitiva. Por lo general este tipo de ventaja se ve presente dentro de economías a escala. Esto es recomendable cuando se tiene un producto estandarizado o existen pocas formas de lograr obtener la diferenciación (Porter, 2008).

Diferenciación: Significa que una empresa procura ser la púnica dentro de su industria la cual presenta características que son de gran importancia y significativas para sus clientes. Esto puede llegar a ser un poco costoso y además otros competidores pueden lograr esa diferencia de la misma forma. Aquí se pueden distinguir áreas como: producto, distribución, ventas, etc. (Porter, 2008).

Enfoque: Una organización se plantea y tiene como meta posicionarse como la mejor de una industria en específico ofreciendo un producto o servicio de calidad satisfaciendo así las necesidades. Dentro existen variantes entre las cuales están: por costos y diferenciación (Porter, 2008).

Marco Referencial.

Parroquia Juan Gómez Rendón (Progreso).

La Parroquia Juan Gómez Rendón también conocida como Progreso está ubicada al oeste de la ciudad de Guayaquil, con un total de 11.897 habitantes, en este sector se desarrollan diversas actividades agrícolas por la alta fertilidad con la que cuentan en sus suelos, pero tienen limitaciones para realizar las mismas por la falta de agua del sector y la dependencia de lluvias para continuar con sus cultivos. (*Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural Juan Gómez Rendón (Progreso)*, 2016).

En cuanto a la economía, la parroquia Progreso no cuenta con una que este tan desarrollada, esta está basada únicamente en las actividades agrícolas con las que cuentan y los comercios que están situados en la cabecera de la parroquia, así como también los comercios informales debido a la necesidad que tiene los pobladores para sostener a sus familias. En esta parroquia cuentan con un destino turístico que queda cerca al recinto de San Isidro, lo que provee de empleo a ciertos pobladores del sector, donde ofrecen una variedad de platos típicos en sus pequeños locales, lo que contribuye en un porcentaje al escaso desarrollo de la economía de este lugar. (*Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural Juan Gómez Rendón (Progreso)*, 2016).

Esta falta de empleos en el sector es la razón por la que muchas de las personas residentes viajan fuera de la parroquia en busca de un mejor sustento, según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del GAD Parroquial de Juan Gómez Rendón (2019), debido a sus necesidades básicas insatisfechas esta parroquia presenta un nivel de pobreza de 79% del total de su población, pero a pesar de ello presentan un espíritu emprendedor reconocido en la alta cantidad de negocios informales que representan un porcentaje significativo en la economía de esta parroquia, sin embargo estos negocios se han visto afectados por la situación actual que se vive mundialmente a causa del COVID-19.

Para contrarrestar un poco el impacto de la actual situación y para beneficiar a ambas partes, se realizará una alianza estratégica con una comunidad de Ciudadela Nuevo Progreso para dar empleo a personas que aporten con el proceso de producción del producto ofrecido de este proyecto.

Marco Conceptual.

Esta investigación presenta diversos términos a lo largo de sus capítulos los cuales se procederán a su descripción a continuación.

Análisis de Mercado

De acuerdo con (Sánchez, 2020), un análisis de Mercado es “una iniciativa elaborada dentro de las estrategias de marketing que realizan las empresas cuando pretenden estudiar y conocer una actividad económica en específico”

Este análisis se encarga del estudio de un mercado en específico al cual el proyecto de compra de bienes o servicios que lo realiza quiere llegar y posicionarse. Mediante el mismo se logrará obtener conclusiones acerca del ambiente en el que se va a desarrollar el proyecto y también contribuye a la toma correcta de decisiones en cuanto a estrategias de introducción.

Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es un instrumento que analiza los factores externos (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal), de un determinado sector los cuales pueden influir al momento de dirigirse a él y proporcionar información que ayuda al momento de tomar decisiones y aplicar estrategias en el mismo.

Este análisis otorga ventajas en cuanto a planificación, ya que al momento de utilizar esta herramienta se conoce de forma más detallada las características de un entorno en específico y permite minimizar los riesgos que se puedan tomar al introducir un producto ya sea este nuevo o convencional, en un mercado (Peiró, 2020).

Cinco Fuerzas de Porter.

Es un modelo de competitividad desarrollado por Michael Porter en su libro “Estrategia Competitiva”, que analiza las oportunidades y amenazas que existen en una determinada industria en la que se tiene planeado entrar.

Si se tienen respuestas positivas al analizar cada una de estas cinco fuerzas, se puede decir que la rentabilidad que se va a obtener será bastante atractiva e incluso ayudan a prever alguna situación inesperada (Porter, 2008).

Estas cinco fuerzas son: Rivalidad entre competidores, Poder de negociación de los proveedores, Amenaza de nuevos productos sustitutos, Poder de negociación de los clientes y Amenaza de nuevos competidores entrantes.

Mercado Meta.

El mercado meta se refiere al destinatario más adecuado para el producto o servicio que se está proponiendo, al cual se le debe de enfocar todo el proceso de mercadotecnia. Para establecerlo se debe realizar una segmentación de mercado (García, 2018).

Este segmento de mercado en específico es un grupo de consumidores al cual se desea llegar, ya que las empresas no tienen la capacidad de atender la demanda de todas las personas en general y enfocándose en este segmento o target se pueden aplicar mejores estrategias y recibir mejores ganancias (García, 2018).

Oferta.

Este término se lo puede definir desde diferentes ámbitos, en economía, según (Pedrosa, 2020) oferta se denomina a la “cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.”

Oferta son los bienes o servicios que existen en un determinado mercado lo cuales están disponible para su comercialización, satisfaciendo de esa forma las necesidades que presenta la sociedad. No siempre se obtendrán los mismos precios para todo aquello que se oferta, esto va a variar de acuerdo al oferente.

Demanda.

La demanda representa a las cantidades de un producto o servicio que personas en un espacio determinado desean adquirir, con un precio establecido. Estos precios van a variar de acuerdo al tipo de producto o servicio que se ofrecen en el mercado. Se puede establecer la demanda de un producto o servicio mediante un estudio de mercado que determine cuanta cantidad de éste se requiera para satisfacer esta demanda.

Según (Kotler y Keller, 2012, p. 86) la demanda de mercado de un producto “es el volumen total susceptible de ser adquirido por un grupo de consumidores definido en un área geográfica determinada, durante un periodo establecido, en un entorno de marketing concreto y bajo un programa de marketing específico.”

Estudio de factibilidad.

La factibilidad económica se la puede considerar como un análisis que se le realiza a un proyecto con respecto a sus posibles ingresos y gastos para determinar qué tan efectiva sería su implementación y dirigir así el proyecto a una correcta toma de decisiones. Este método también es conocido por otros nombres como análisis de costos (Helmut Sy Corvo, 2019).

A partir de este estudio se puede tener una visión general del ámbito económico que podría tener el proyecto, el cual servirá de herramienta para la elaboración de un plan de negocios, ayudando así a la planificación de varias operaciones a realizar, saber que dificultades se podrían presentar y a conocer las oportunidades del mismo. A su vez permite la consideración de estrategias a seguir para atraer futuras inversiones hacia el proyecto.

La factibilidad conduce a lograr obtener una reducción de gastos futuras debido a que permite determinar cualquier error que pudiera surgir y de esa forma evadirlos o lograr superarlos.

Tasa interna de retorno.

Es una técnica que se derivan del valor actual neto, que ayudará a la toma correcta de decisiones en cuanto a financiación e inversión se refiere. Es una tasa que nos indica que tan rentable es un proyecto, tomando en cuenta un margen de perdidas, así como también de ganancias que se obtendrá en el proyecto para invertidas cantidades (Mete, 2019).

La TIR permite tener un panorama de lo que sería invertir en un proyecto, lograr determinar el nivel de beneficios que se obtendría y a su vez los riesgos que se tuviera al implementar dicho negocio. Esto es de gran ayuda para un inversionista para poder tomar una decisión en cuanto a su capital, si arriesgarlo por un proyecto que si tendrá sus beneficios o por uno que le provocaría grandes pérdidas y optar por retirarse.

Estudio técnico.

Un estudio técnico tiene por objetivo realizar un análisis del proceso de producción de un producto o servicio para previamente elaborar un proyecto para la inversión del mismo. Este estudio cuenta con factores que determinan también la localización óptima, análisis administrativos y técnicos.

Según (Sapag Chain y Sapag Chain, 2014, p. 30) el estudio técnico “provee información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área.

Técnicamente existirían diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir de la que pudiera realizarse en función de su impacto financiero.”

Plan de exportación.

Es un lineamiento que se debe seguir para poder llevar un producto o servicio hacia el exterior, este plan no es precisamente similar para todos los productos, ya que se adapta dependiendo de factores como el destino para exportar, el tipo de producto o servicio, normas y requerimientos, entre otros.

Según (Lerma, 2017, p. 281) el plan de exportación es “la guía que muestra al empresario dónde dirigir su esfuerzo exportador y cómo competir con sus productos y/o servicios en el mercado internacional (exportaciones seguras, en incremento y rentabilidad) a fin de lograr el éxito.”

Incoterms.

Términos de Comercio Internacional, o su abreviatura traducida al inglés INCOTERMS, son reglas internacionales de comercio elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional o ICC por sus siglas en inglés, las cuales tienen por objetivo establecer una forma de lenguaje mundial y estandarizado para el comercio (Cámara de Comercio de Quito, 2019).

Según Ecomex 360 (2017) los INCOTERMS son: “términos de tres letras cada uno; que reflejan las normas de aceptación voluntaria por el comprador y el vendedor acerca de las condiciones de entrega de mercancías y productos”, estos son usados para tener en claro hasta dónde llegan las responsabilidades de las partes en cuanto costos de transacción y el transporte de las mercancías, siendo las empresas las que elegirán el INCOTERM que más les convenga según sus intereses.

Banano.

Son plantas herbáceas que presentan un tallo falso enrollado con hojas y a su vez acomodado en forma de paquete. El término banano proviene de la palabra árabe “banan”. El cual se define como dedo esto se debe al gran parecido que presenta esta fruta a aquella parte del cuerpo. Se pueden diferenciar un sin número de especies de esta planta, sin embargo, un bajo porcentaje es el que se comercializa, las llamadas Musa x paradisiaca («Banano», 2019).

Es una fruta que presenta varios beneficios no sólo en la salud de los seres humanos, por las diversas vitaminas y energía que este aporta sino también a la economía de un país, debido a que

este es un fuerte producto de exportación. En Ecuador, tiene una fuerte presencia en el PIB y representa un nivel significativo dentro del desarrollo nacional, debido a que por el hecho de que en gran parte del territorio nacional se produce este fruto permite generar más empleos en ese sector.

Cultura ambiental.

Se conoce a la cultura ambiental como la forma que tienen los seres humanos de relacionarse con el medio ambiente, la cual determina las medidas que deben seguir las personas para la conservación del mismo, esta cultura debe ser fomentada desde muy temprano en cada uno para que genere una conciencia ecológica y una relación de respeto con el entorno natural que garantice la sostenibilidad del mismo (Murillo, 2013).

Plástico de un solo uso.

Los plásticos de un solo uso son aquellos envases que luego de ser utilizados para contener algún tipo de sustancia líquida o sólida, pasan a ser desechados, elaborados con un tipo de plástico llamado poliestireno. Estos plásticos son considerados perjudiciales para el medio ambiente por el tiempo que demoran en degradarse.

Según el informe del Programa de la ONU para el Medio Ambiente (UNEP, 2018, p. 2) “los plásticos de un solo uso, a menudo también denominados plásticos desechables, se usan comúnmente para envases de plástico e incluyen artículos destinados a usarse solo una vez antes de desecharse o reciclarse” Entre estos artículos están las fundas para el supermercado, contenedores de alimentos y bebidas, botellas plásticas, sorbetes, y cubiertos.

Biodegradable.

Se puede definir como biodegradable a la sustancia o producto el cual logra la descomposición de aquellos elementos químicos que lo estructuran y esto es gracias a la ejecución de organismos biológicos; microorganismos, plantas, entre otros; que se encuentren en situaciones ambientales de tipo natural (Ecoclean, 2014).

El proceso de degradación puede realizarse de dos formas, una aerobia, en la cual hay presencia de oxígeno y por otro lado se encuentra la anaerobia que, al contrario de la primera, esta carece del oxígeno (Pérez y Merino, 2018).

Esto ayuda a que los productos o artículos tomen menos tiempo en desaparecer lo que se traduciría en menos contaminación en la naturaleza y una reducción significativa en el nivel de basura y desechos.

Residuos.

Se llama residuo al objeto que se obtiene de un producto principal, sea este un desecho que ha sobrado del mismo y que no se puede utilizar, o los que quedan luego de cualquier proceso realizado al principal. Luego de ser desechados estos residuos pueden ser utilizados, reciclados y convertidos en una nueva materia prima. Es por esta cualidad que los residuos son considerados únicamente como desechos cuando un individuo comienza a considerarlos como tal (Delgado, 1995).

Trabajo social comunitario.

Según (Fernández de Castro, 2018) el trabajo social comunitario “es un proceso que se lleva a cabo para la consecución de bienestar social”. Busca la creación de aportes para la comunidad donde se interviene con la utilización de diferentes recursos para la mejora del entorno en el que se desarrolla la misma.

Marco Legal.

Constitución del Ecuador.

La Constitución es un conjunto de normas que le permiten al Estado definir y regular las actividades económicas, sociales, productivas y gubernamentales para el desarrollo de los diferentes sectores del país, buscando principalmente generar condiciones locales que incentiven a la producción y la inversión, manteniendo a su vez al entorno en buen estado, sin alteraciones negativas al medio ambiente.

Dentro de la constitución existen artículos en los cuales se ampara esta investigación para su desarrollo:

En el Plan de Desarrollo Nacional que propone la Constitución, en el art 276 es que uno de sus objetivos es crear un sistema económico que sea justo y equitativo y a su vez productivo y sostenible que genere empleos dignos y estables. Además, conservar la naturaleza para que las personas tengan acceso a un ambiente sano y obtengan beneficios de los recursos que el patrimonio natural ofrece (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

En cuanto el sistema y la política económica, se busca incentivar la producción nacional y que se incremente la competitividad en todos los sectores productivos aumentando conocimientos científicos y tecnología. Así mismo buscar la integración de las distintas regiones del Ecuador y lograr un desarrollo económico, social y cultural, propuesto en el art 248 de la Constitución (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Por otro lado, la política comercial es un conjunto de normas e instrumentos que se aplican para regular el comercio exterior y orientar a las entidades comerciales al momento de realizar sus actividades, considerando factores políticos, sociales y culturales. En el art. 304 de la Constitución se propone la mejora de los mercados locales por medio de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo mediante la dinamización y el impulso de la economía con ayuda de la producción nacional, para así lograr una participación en la economía mundial y desarrollar economías de escala fomentando prácticas del comercio justo (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Cabe recalcar que el Art. 306 de la Constitución del Ecuador promueve aquellas exportaciones que sean respetuosas con el ambiente y aún más aquellas que generen empleo o de productores de pequeñas y medianas empresas del sector artesanal (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

La producción nacional es sumamente importante para la economía de un país, por su parte El Estado promueve las actividades productivas que contribuyan con el buen vivir y con la participación de los residentes y que a su vez sean respetuosas con el medio ambiente, y cumplan con la demanda interna.

Dentro de la Constitución en los art. 395 y 396, el Estado reconoce los principios ambientales, que garanticen el desarrollo sustentable y respetuoso con el medio ambiente y su biodiversidad, minorizando impactos contra la naturaleza y asegurando a las futuras generaciones. Estas políticas son aplicadas a nivel nacional, por lo tanto todas las entidades deben cumplirlas, de no ser así tendrán que restaurar el área afectada e indemnizar a las comunidades y personas que hayan sido afectadas (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Finalmente en cuanto las relaciones internacionales, la Constitución en su art. 416, busca promover la participación del país en el mercado internacional fortaleciendo relaciones comerciales entre países mediante tratados e instrumentos internacionales (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

El COPCI es un conjunto de medidas que tienen el fin de regular la matriz productiva mediante instrumentos que permitan potenciarla, haciendo crecer a medianas y pequeñas empresas, fomentando la producción nacional, a su vez generando empleos dignos que cumplan con las directrices de los derechos laborales e impulsando aquellas zonas que tienen un menor desarrollo económico (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

Así mismo busca potenciar las exportaciones facilitando las operaciones de comercio exterior e impulsando mecanismos de un comercio justo entre países.

La institución encargada de aprobar y regular las políticas comerciales es el Comité de Comercio Exterior o COMEX, compuesto por diferentes Ministerios, Organismos y otras autoridades, quienes estarán a cargo de crear estrategias para el comercio exterior, promocionar exportaciones, aranceles, negociaciones y sobre todo facilitar los procesos de comercio exterior.

El libro V del COPCI que trata sobre las facilitación del comercio, expone las normas fundamentales que se deben seguir al momento de realizar una operación internacional, así mismo expone las obligaciones tributarias que deben cumplir, sus valores impuestos, plazos de pago, formas de recaudar los tributos, sujetos de obligación y sanciones (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010, lib. V De la Competitividad Sistémica y de la Facilitación Aduanera).

Este libro expone todo el proceso y el control que debe seguir una entidad para realizar operaciones de comercio exterior, tanto sus actividades de logística, desde su despacho hasta su recepción, así como también los documentos de debe presentar para la misma como declaraciones y regímenes aduaneros que se apliquen.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, es el organismo encargado de la administración, planificación y ejecución de las políticas aduaneras aplicables en el país por este Código.

Código Orgánico de Ambiente.

Dicho código es el responsable de brindar a los ciudadanos el derecho a convivir en un entorno de calidad y el cual tenga principios ecológicos, esto quiere decir que se preocupe por el cuidado del medio ambiente, y hacer valer cada uno de los derechos que se encargan de la protección de la

naturaleza para de esa forma lograr llegar al cumplimiento del Sumak Kawsay también conocido como buen vivir, tal cual se establece dentro del artículo 1 del mismo.

Este es una base muy importante dentro del proyecto, debido a que el producto el cual se tiene en mente su producción y comercialización internacionalmente aporta al cuidado del planeta. Aquí se pueden identificar cuáles son los principios ambientales, que se detallan en el art 9, que se enfocan en la reducción de la contaminación por parte de las empresas, la responsabilidad que posee el estado y el desarrollo sostenible, a los cuales se acoge este proyecto.

Lo dispuesto en al art 162 y 173 de dicho código, detallan que dentro del territorio nacional cualquier actividad que se desee implementar debe causar un riesgo mínimo al medio ambiente y prevenir cualquier impacto que la implementación pueda causar. Así como también se especifica que se debe cumplir con todo lo establecido por parte del Sistema Único de Manejo Ambiental, que se encarga de las disposiciones en temas ambientales (Código Orgánico del Ambiente, 2017).

Dicho código no sólo se centra en el correcto uso de materiales sino también en el correcto manejo de los residuos, como se menciona en el art 225, en el cual se determinan las políticas de gestión integral de los residuos y desechos, que se orientan a fomentar en los ciudadanos una cultura ambiental aprovechando cualquiera residuo que pueda llegar a obtenerse de algún proceso de producción así como también a hacerse responsable de aquello que puedan llegar a ocasionar al producir o importar (Código Orgánico del Ambiente, 2017).

Dentro del libro III, se encuentra el título VI, producción y consumo sustentable, específicamente el artículo 245, el cual impulsa a la sociedad a la producción y consumo de bienes o servicios que aporten a la sociedad y a la naturaleza para de esa forma asegurar el buen vivir de los ciudadanos (Código Orgánico del Ambiente, 2017).

Acuerdo de Paris sobre el cambio climático.

El Acuerdo de Paris, propuesto en la XXI Conferencia sobre el Cambio Climático el 12 de diciembre del 2015, es un acuerdo entre 195 países que establece medidas para la protección del planeta mediante la reducción de gases de efecto invernadero (GEI), siguiendo el marco de las Naciones Unidas sobre el cambio climático este acuerdo sustituye al Protocolo de Kioto entrando en vigor el 4 de noviembre del 2016.

Para mitigar los efectos del cambio climático, este («Acuerdo de París.», 2020) acuerdo propone a sus miembros reducir las emisiones de gas de la siguiente manera:

- A largo plazo de mantener el aumento de la temperatura media mundial muy por debajo de 2 °C sobre los niveles preindustriales
- Limitar el aumento a 1,5 °C, lo que reducirá considerablemente los riesgos y el impacto del cambio climático
- Que las emisiones globales alcancen su nivel máximo cuanto antes, si bien reconocen que en los países en desarrollo el proceso será más largo
- Aplicar después rápidas reducciones basadas en los mejores criterios científicos disponibles.
- Antes y durante la conferencia de París, los países presentaron sus planes generales nacionales de acción contra el cambio climático (CPDN). Aunque los planes no bastarán para mantener el calentamiento global por debajo de 2 °C, el Acuerdo señala el camino para llegar a esa meta.

Según (El Telégrafo, 2017) , a pesar de que solo el 0.15 por ciento del total de emisiones de CO2 son responsabilidad del Ecuador, a partir de 1960 (inicio de la época industrial), se han registrado aumentos de la temperatura máxima, seguido de variaciones en la temperatura del mar en el 2015 y los cascos glaciares de los volcanes Chimborazo, Cotopaxi, Carihuairazo y Antisana se han reducido en aproximadamente un 40 por ciento.

El Ecuador suscribió este acuerdo el 26 de julio del 2016 y lo ratificó el 29 de julio del 2017, con el cuál recalca el compromiso del país para adoptar medidas contra el cambio climático, y el aumento de las temperaturas en el planeta.

Acuerdo con la Unión Europea.

El Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea fue publicado el 24 de noviembre del 2016 y entró en vigencia el 1 de enero del 2017, el objetivo de este acuerdo es buscar un mejor posicionamiento de los productos ecuatorianos en los mercados europeos, mediante la reducción progresiva de aranceles fijada en 8 años hasta llegar a 0%.

Según la Vicepresidencia del Ecuador de acuerdo con Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la aplicación del Acuerdo Comercial “representará para el Ecuador un

incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión” («Ecuador firma acuerdo comercial con la Unión Europea», 2020).

Este acuerdo consiste en liberar hasta el 99.7% de los productos agrícolas, así como también el 100% de los productos industriales, otra ventaja que otorga a los ecuatorianos este acuerdo es acceder a programas de desarrollo productivo, los cuales ayudan a incrementar las exportaciones, debido a esto y según (Silva y Tapia, 2019) de acuerdo con la Federación Ecuatoriana de Exportadores desde la entrada en vigor del mismo, 150 empresas iniciaron sus exportaciones hacia la UE, que actualmente suman un total de 1450, con alrededor de 630 productos en la canasta de bienes exportados.

Ordenanza Municipal de Santiago de Guayaquil.

Este término se puede definir como aquella normativa que se emite dentro de un Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD), el cual es de importancia de todos los ciudadanos pertenecientes al mismo, una vez emitida esta ordenanza los habitantes del territorio que la implementó se encuentran en la obligación de cumplir con lo establecido. (Samaniego, 2019)

En el año 2018, se emitió una ordenanza por parte de la Alcaldía de Guayaquil la cual consiste en la regulación de todo producto plástico que sea de un solo uso, enfocado más específicamente en aquellos que se utilizan para el manejo de comida y bebidas como platos, tarrinas, vasos, fundas, entre otros.

El objeto de la implementación de esta ordenanza es disminuir de forma paulatina el uso de productos plásticos de un solo uso, lograr la sustitución de los mismos por elementos más amigables con el ambiente y concientizar a la población de los daños que se pueden causar, como se lo establece en el artículo 1.

Dentro de esta normativa puntualmente capítulo II, título III, todos los artículos inmersos, artículo 7 y 8, hacen enfoque a los plásticos de un solo uso y a la prohibición de los mismos, buscando la sustitución por unos con un alto nivel de biodegradabilidad o en los que se utilicen materiales reciclados.

Por otro lado a cualquier emprendedor que se encuentre interesado en la elaboración de cualquier tipo de producto que cumpla con esta ordenanza o aquellos que deseen cambiar la elaboración de plásticos de un solo uso por algo más biodegradable, se les está otorgando

incentivos tributarios como la reducción del 50% de los impuestos que deberían cancelar a la Municipalidad por un plazo de 10 años así como también se podría otorgar una certificación ambiental como se menciona en los artículos 16 y 18 respectivamente.

Clasificación Arancelaria.

Es un proceso mediante el cual se asignan dígitos a las mercancías que se comercializan internacionalmente, ya sea que estas se importen o exporten, con el propósito de identificarlas para determinar que impuestos se deben cancelar, así como también sus derechos y obligaciones. Todos estos productos se pueden evidenciar dentro del Sistema Armonizado (S.A.) analizado y aceptado previamente por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) («OMC | Aranceles - Cómo obtener datos arancelarios», 2020).

En el sistema se pueden identificar diversas categorías, la más amplia y la primera son las secciones que se encuentran representadas bajos números romanos, la cual es un grupo de mercancía que presentan características semejantes, de ahí se divide en capítulos que presentan 2 dígitos, seguido de partidas formada de 4 dígitos, luego las subpartidas con 6 dígitos y la línea arancelaria con 8, mientras más dígitos haya más detallada va a ser la partida arancelaria del producto («OMC | Aranceles - Cómo obtener datos arancelarios», 2020).

Tabla 1
Clasificación Arancelaria

Categoría	Dígito	Descripción
Sección	X	Pasta de Madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones.
Capítulo	48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.
Partida del Sistema Armonizado	48.23	Los demás papeles, cartones, guata de celulosa y napa de fibras celulosa, cortados en formato, los demás artículos de pasta de papel, papel, cartón, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa.
Subpartida del Sistema Armonizado	48.23.69	Los demás

Nota. Fuentes de información para la recolección de datos para la investigación. Tomado de (Nomenclatura de designación y codificación de mercancías del Ecuador, 2017). Elaborado por autoras.

Marco Metodológico.

Al iniciar un trabajo investigativo es necesario tener una guía para dar paso al proceso de investigación, por lo que se debería tener una postura dentro de un paradigma en específico. Según (Kuhn, 2004) los paradigma son “los parámetros dentro de los cuales se siguen las investigaciones”, estos parámetros ayudan a los investigadores, ya que dan a conocer los diferentes problemas que existen dentro de una realidad y sirven de referencia para aclarar las dudas que se presenten a lo largo de la investigación y proporciona los métodos y herramientas que se utilizarán para la recolección de información.

Para esta investigación se ha establecido una postura paradigmática constructivista porque esta busca construir conocimientos en base a la realidad del fenómeno analizado y de esta manera presentar las posibles soluciones para el problema, mediante la interacción entre los investigadores y el sujeto de estudio.

Método.

El método científico se lo puede definir como la agrupación de normas, postulados o reglas, procedimientos, que sirven para estudiar una situación, así como la solución al problema que se presenta ayudándose de diversas herramientas para su estudio (Bonilla-Castro y Rodríguez, 2000, p. 2). Existen diversos métodos entre los cuales se destacan, inductivo y deductivo. El método inductivo consiste en el estudio de diversos hechos específicos para llegar a una conclusión global, parte de un análisis de forma individual de cada hecho que se presenta para llegar así a una conclusión universal, mientras que el deductivo trata de explicar hechos individuales basándose en conocimientos generales (Bernal, 2006, p. 57).

Dentro de la investigación los objetivos a desarrollar tienen un método deductivo o inductivo, ya que por una parte se analiza de manera general determinados factores para llegar a una conclusión, como el análisis PESTEL, las fuerzas de Porter entre otros; y por otro lado se deberá analizar de manera específica determinados fenómenos para llegar a una conclusión general como es la aplicación de las entrevistas para establecer cantidades demandas.

Enfoque.

El enfoque explica la naturaleza que tienen los criterios vertidos por los científicos, que cada uno de ellos afirme con la real situación, la forma en la que se representa, expone y expresa la ciencia para de esa forma ayudar a controlar aquella naturaleza. (Azuelo, 2019).

El enfoque que se presenta en este trabajo es cualitativo. Dicho enfoque se fundamenta en aquella información que se recolecta mediante opinión o reflexiones, se interpreta aquellos datos que se obtengan en el proceso. Se puede ver reflejado en las entrevistas a realizar que ayudarán para una interpretación de aquello que se requiere en el mercado destino, así como si el producto tendría una correcta acogida, además se buscará profundizar toda la información obtenida, como lo necesario para realizar la exportación, características generales del producto, entre otros, para de esa forma llegar a una conclusión y tomar una decisión que sea idónea (Kuhn, 2004, p. 63).

Fuentes de información.

Un aspecto importante para un proceso investigativo es la recopilación de datos, ya que de esta manera se podrán efectuar los objetivos que se plantaron al inicio del mismo, existen dos maneras de obtener información, mediante fuentes primarias y mediante fuentes secundarias.

Las fuentes primarias, como lo dice su nombre, son aquellas en donde la información se obtiene directamente del origen de las mismas, pudiendo ser personas, organizaciones, hechos, etc. Por otro lado las fuentes secundarias son aquellas en donde la información obtenida viene de libros, revistas, documentos, medios de información, etc. (Bernal, 2010, p. 191,192). En esta investigación se utilizará como fuente de información primaria, las entrevistas y como secundaria el análisis de contenidos dado al enfoque cualitativo que presenta.

Tabla 2

Fuentes de Información

Fuentes / Enfoque	Cualitativo
Primaria	Entrevista
Secundaria	Contenido Bibliográfico
	Documentos
	Medios de Información

Nota. Fuentes de información para la recolección de datos para la investigación. Elaborado por autoras

Población y muestra.

Como población se ha determinado aquellos restaurantes ubicados al sur de la ciudad de Luxemburgo debido a que presentan características en sus envases las cuales el producto ofrecido puede complementar o mejorar.

La muestra de esta investigación se enfoca en Kalos Coffee Luncherie y Lux Burgers, estos restaurantes ofrecen diversos tipos de platos, entre ellos vegetarianos y demás y forman parte de nuestros clientes los cuales se les proveerá de platos biodegradables para ser usados en su establecimiento como contenedores de alimentos.

Descripción de la técnica de recogida a emplear.

Entrevista

La entrevista es una técnica muy útil cuando se está realizando una investigación con enfoque cualitativo para la obtención de información, se define como el diálogo en el cual se plantea un objetivo específico diferente a solo la acción de conversar. La entrevista permite tener mayor información acerca de lo que se desea saber a diferencia del cuestionario, a su vez brinda la oportunidad de que, en el caso de que surja alguna duda, aclararla en ese instante obteniendo así información más útil (Díaz-Bravo, Torruco-García, Martínez-Hernández, y Varela-Ruiz, 2013).

Existen diferentes tipos de entrevistas: estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas. Este trabajo de investigación utilizará como herramienta para recolección de datos la estructurada, que consiste en que se posee una guía acerca de las preguntas las cuales se le va a hacer al entrevistado, las preguntas serán abiertas dándole libertad al entrevistado que explique sus respuestas e incluso de opiniones acerca de las mismas.

Las entrevistas serán dirigidas a tres segmentos, la primera estará dirigida a restaurantes que se encuentren en el país destino la cual constará con 8 preguntas que tendrán como finalidad identificar si el producto a exportar sería acogido por el entrevistado y estimar la cantidad de productos que se necesitaría exportar o que requeriría el entrevistado para su local. La segunda está dirigida a personas seleccionadas para el proceso productivo de los platos, la cual ayudará a definir volúmenes de producción, especificaciones técnicas y disponibilidad para trabajar. Finalmente, la tercera está dirigida a comerciantes nacionales que vendan de manera local este tipo de productos para tener una relación en cuanto a precios, cantidades y experiencias.

Para determinar cuántas entrevistas se deben realizar se aplicó el criterio de saturación de información que consiste en obtener información hasta el punto en el que se presenten diversas ideas y opiniones y no se obtengan más elementos diferentes, sin embargo como se ha desmerecido este concepto de saturación, Mayan sugiere que “el investigador debe indagar hasta el momento en el que considere que puede decir algo importante y novedoso del fenómeno” y mediante esa información plantear resultados relevantes y convincentes (Martínez-Salgado, 2012).

Capítulo III: Estudio organizacional

La Compañía.

Requerimientos.

En Ecuador existen procesos y requisitos que deben ser cumplidos para la constitución legal de una empresa y de esa forma dar inicio a sus operaciones, en este caso a la producción y exportación de los platos biodegradables a base de hojas hacia Luxemburgo. Para ello se debe constituir una empresa nacional, y se ha decidido hacerlo bajo la estructura legal de Compañía Anónima, cuya razón social será Ecua-Leaf S.A.

Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2020) las características que deben cumplirse son:

- Estar conformados por dos o más accionistas
- Tener un capital mínimo de USD 800
- Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas y pueden ser negociadas libremente
- Obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC) en el Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Registrar el nombre de la empresa en la Superintendencia de compañías.
- Autorización de funcionamiento.
- Permiso de funcionamiento
- Registro de Patente Municipal
- Obtención y registro de marca
- Permiso de seguridad y trabajo otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos

Actividad Comercial.

Ecua-Leaf SA se dedica a la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano, abasteciendo de forma mayorista a sus clientes.

Logo.

El logotipo está formado por el emblema de reutilización que representa el uso de productos orgánicos para la producción de bienes eco amigable y las hojas adentro que representan el material principal del producto y también el uso final de los platos al momento de ser desechados como

cultivo para los suelos. Incluye el nombre de la empresa encima para que haya un reconocimiento de la misma, y también se colocó el slogan “A different way”

El uso de colores verde y azul fue elegido porque representa el cuidado ambiental del planeta y el concepto de amistad con el medio ambiente por ser un producto biodegradable.



Figura 1. Logo de le empresa

Slogan.

“A different way”

Misión.

Elaborar platos desechables y biodegradables mediante procesos de producción innovadores y ambientalmente responsables, para exportar productos novedosos y de buena calidad a nuestros clientes contrarrestando el uso plástico en la industria alimentaria.

Visión.

La compañía se proyecta en tres años ser una organización reconocida en la producción y exportación de productos biodegradables a nivel nacional e internacional, promoviendo cambios en los hábitos de consumo y concientizando a la sociedad.

Objetivos.

- ✓ Generar dentro de la sociedad cambios en la práctica del cuidado ambiental y la responsabilidad del entorno.
- ✓ Sustituir el uso de productos fabricados a base de materiales contaminantes que son utilizados una sola vez, por productos biodegradables que no perjudiquen al ambiente.
- ✓ Ampliar la gama de productos biodegradables a base de hojas de plátano para cumplir con las disposiciones del cliente.
- ✓ Abarcar un mayor mercado en los demás países miembros de la Unión Europea.

Valores Corporativos

- ✓ Responsabilidad
- ✓ Sostenibilidad
- ✓ Sustentabilidad
- ✓ Solidaridad
- ✓ Consciencia ambiental

Localización de la empresa

La empresa estará ubicada en la ciudad de Guayaquil, Cdla La Sopeña mz 3 villa 2. Debido a diversos aspectos se decidió por la ciudad de Guayaquil y no por Milagro, estos aspectos se detallan en la tabla 3.

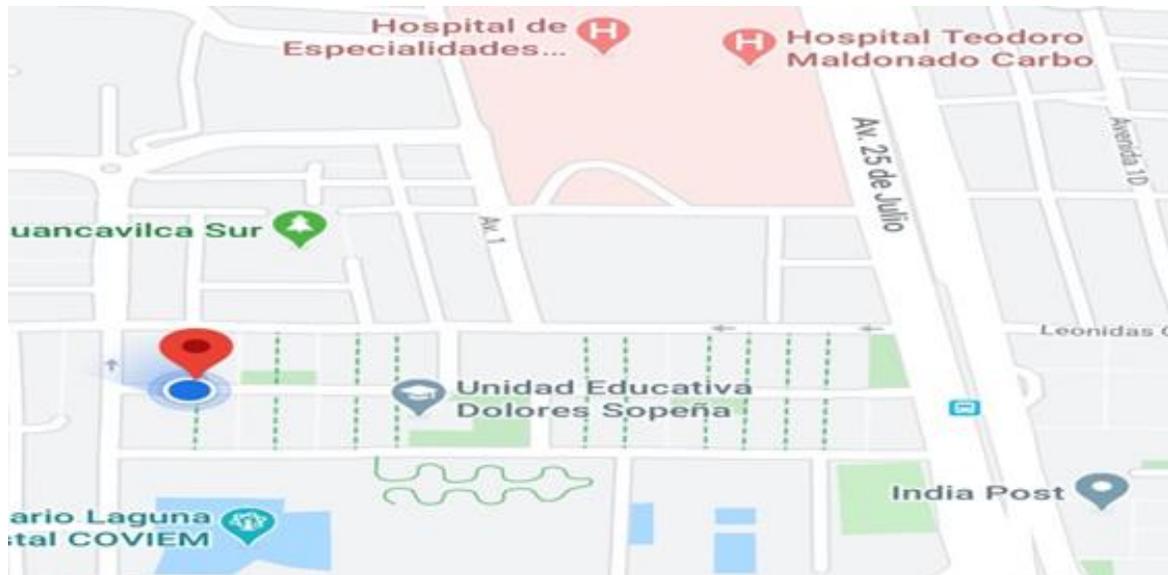


Figura 2. Localización de la empresa.

Tabla 3

Aspectos a considerar para la localización geográfica de la empresa de la empresa.

ASPECTO	GUAYAQUIL	MILAGRO
Materia Prima	*Se compran los demás materiales en la ciudad de Guayaquil.	La finca de donde se obtienen las hojas está en la ciudad de Milagro
Beneficios Tributarios	*Exoneración de hasta el 50% de todos los impuestos que se pagan al Municipio por 10 años *Impuesto predial Urbano (a todas las propiedades a nombre de la empresa) *Impuesto a la Renta exoneración por 8 años	*Exoneración del Impuesto a la renta por 10 años
Incentivos Honoríficos	*Certificación ambiental otorgada por el Municipio	
Logística	*Cercanía con los puertos principales, lo que abarata costos.	

Nota. Aspectos a considerar para la localización de la empresa. Elaborado por las autoras.

Luego de haber analizado los aspectos para establecer la localización de Ecu-Leaf se determinó que por los beneficios tributarios, incentivos honoríficos y costos en logística la mejor opción era la ciudad de Guayaquil, además que la empresa esta situada es un punto accesible para los puertos de Guayaquil y de esa manera minimizar costos de transporte.

Análisis FODA.

El análisis FODA por sus siglas, Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, es una herramienta que permite realizar un estudio de las variables internas y externas.

Las fuerzas y debilidades son analizadas de manera interna, la primera representa las mejores habilidades y capacidades que tiene una empresa y la segunda representa las vulnerabilidades en cuanto a las actividades que realiza esta entidad (Talancón, 2006, p. 2).

Por otro lado las oportunidades y amenazas analizan los factores externos de la organización, la primera observa aquellos elementos que la empresa no puede controlar pero que representan una oportunidad de crecimiento y beneficios; mientras que la segunda representa los elementos externos no controlables pero, a diferencia de la primera, estos perjudican a la organización (Talancón, 2006, p. 3).

Fortalezas.

- ✓ Se brinda una propuesta novedosa y original con un producto que se acoge a las nuevas corrientes ambientalistas.
- ✓ El producto posee un bajo costo de elaboración.
- ✓ El personal está capacitado para adaptar el producto a los requerimientos o necesidades del cliente.
- ✓ Dominio del conocimiento para el proceso de producción del producto.
- ✓ Característica diferenciadora del producto: Una vez de ser usado se puede desechar en la tierra y este se descompone como cualquier material orgánico.
- ✓ Disposición de la principal materia prima durante todo el año.

Oportunidades.

- ✓ No presenta competidores en la actualidad que fabriquen este tipo de productos en el país destino y el precio es menor al de los importados por lo que no existe presión sobre este factor.
- ✓ En Ecuador existen empresas con productos similares, pero no se dedican a la exportación de los mismos.
- ✓ Posibilidad de expansión hacia los demás países de la Unión Europea.
- ✓ Ordenanza Municipal en la ciudad de Guayaquil y Normativas medioambientales en el país destino, que regulan el uso de los plásticos e imponen o sugieren la sustitución de los mismos por productos eco-amigables.
- ✓ Organización de ferias ecológicas las cuales permiten a los exportadores dar a conocer sus diferentes productos.

- ✓ Tratados de libre comercio, con beneficios arancelarios y de impuestos.

Debilidades.

- ✓ Precios elevados en comparación a los productos hechos a base de plástico.
- ✓ Para el proceso de producción no se tienen la suficiente maquinarias para abarcar más mercado.
- ✓ Se cuenta con personal moderado, por lo que el proceso de producción en masa toma más tiempo.
- ✓ Falta de reconocimiento en el mercado por ser nuevos en el mismo.

Amenazas.

- ✓ Ingreso de productos sustitutos derivados de otra materia prima como el arroz, trigo, etc.
- ✓ A pesar de las regulaciones en cuanto al uso de plásticos, seguirán existiendo establecimientos que los prefieran.
- ✓ Desconfianza por parte de los consumidores tanto por ser nuevos en el mercado, así como también por ser un producto orgánico.
- ✓ Variaciones inesperadas en los tipos de cambio y en las políticas del país destino
- ✓ Entrada de nuevos competidores con una mejor tecnología.
- ✓ Un nuevo brote como el del COVID-19 que afecte a las actividades productivas y comerciales de la empresa.

Certificaciones.

ISO 9001- Certificación de Sistemas de Gestión de la Calidad.

La certificación ISO 9001 es una herramienta desarrollada por la Organización Internacional de Normalización que busca garantizar el sistema de gestión de calidad en una organización, este estándar internacional permite seguir directrices que ayudan al desarrollo y a elevar el rendimiento de la misma («ISO 9001 – Certificación – Sistemas de gestión de la calidad», 2020).

Esta certificación se la obtiene implementando un sistema de gestión de calidad basado en los requisitos que propone la ISO 9001 y luego se procede a contratar a una empresa auditora que verifique el cumplimiento de estos requisitos, así como también los documentos que la empresa debe presentar. Una vez cumplida la primera fase, se debe poner en marcha el sistema de gestión

de calidad en la empresa para poder obtener los registros y de esa forma, una vez auditada con el sistema de gestión de calidad funcionando, se obtiene la revisión y la certificación («¿Qué es la norma ISO 9001?», 2020).

Certificación Ambiental.

La Certificación Ambiental es un certificado otorgado a aquellas empresas que se dediquen a una actividad la cual se considere que presente un mínimo impacto o riesgo para el medio ambiente, esta certificación no es de carácter obligatorio sin embargo es necesaria cuando una empresa requiere de diferentes aprobaciones de carácter ambiental. Se obtiene mediante la autorización del Ministerio del Ambiente o Gobierno Autónomo Descentralizado, luego de haberse registrado en el SUIA (Sistema Único de Información Ambiental) y esta direccionado a personas tanto nacionales como extranjeras u organizaciones que realicen una actividad dentro del país la cual pueda afectar a los recursos naturales («Emisión de certificado ambiental para un proyecto, obra o actividad considerado de mínimo impacto y riesgo ambiental, sin ser de carácter obligatorio.», 2020).

Para poder obtener esta certificación es necesario registrar la actividad o el proyecto que se va a realizar en el SUIA sin ningún costo adicional, a menos que la actividad esté relacionada con alguna área protegida del Ecuador.

Punto Verde.

Es una certificación emitida por el Ministerio del Ambiente mediante la cual se otorgan incentivos a las actividades realizadas por empresas que utilicen de forma correcta sus materiales de tal forma que no perjudiquen o creen un impacto negativo al medio ambiente. Uno de los mayores beneficios de esta certificación es el reconocimiento emitido por el MAE, el uso del logo de la certificación en los productos, entre otros.

De acuerdo la página del Ministerio del Ambiente («Punto Verde», 2020) los requisitos para obtener esta certificación son:

- Permiso ambiental vigente.
- Implementación de maquinaria, equipo o tecnología (MET) que cumpla con criterios técnicos y cuente con indicadores de eficiencia (Antes y después de la maquinaria) en los ejes temáticos de evaluación.

- Medios de verificación de evaluación de MET.
- Indicadores de eficiencia o ficha técnica que especifique la eficiencia de recursos.

Etiqueta ecológica de la UE.

La etiqueta ecológica de la UE es un sistema de etiquetado voluntario propuesto por la Unión Europea que ayuda a la promoción de productos y servicios los cuales tengan características benéficas para el medio ambiente. Esta etiqueta otorga ventajas a los productos que las poseen ya que demuestra a los consumidores que se está cumpliendo con diversos criterios medioambientales, y les da cierto reconocimiento a nivel del bloque de la UE mejorando su reputación en cuanto a responsabilidad ambiental y social («Etiqueta ecológica de la UE», 2020).

Para poder obtener esta etiqueta es necesario presentar una solicitud para pre-aplicar a la misma, contactarse con la autoridad competente, registrar el producto o servicio en la página web del etiquetado ecológico, para luego pasar a la revisión de las características del producto para saber si aplica, pagar las tarifas correspondientes y por último obtener la aprobación y licencia para comenzar con el etiquetado de los productos («Cómo solicitar la etiqueta ecológica - Etiqueta ecológica», 2020).

Este etiquetado tiene un costo de solicitud de \$223.13 y se debe pagar una cuota anual para mantener los beneficios y la etiqueta de \$395.73.

Estructura Organizacional.

La empresa Ecu-Leaf está conformada por cuatro departamentos: la gerencia, administrativo, producción y comercio exterior, con un total de 9 colaboradores divididos en cada departamento. A continuación, se describen las funciones y responsabilidades de cada departamento:

- Gerencia: Se encarga de la toma de decisiones y tiene la responsabilidad de cumplir los objetivos organizacionales propuestos. Es quién planifica, organiza, dirige y controla todas las operaciones que se llevan a cabo y al personal colaborativo.
- Jefe Administrativo: Planea, organiza y controla actividades vinculadas a la administración de los diversos recursos, ya sean estos económicos, financieros e incluso humanos para asegurarse del cumplimiento de los objetivos. Se encarga de llevar el control de documentos financieros de la empresa, así como también evaluar y registrar las operaciones contables que la empresa debe seguir para un correcto funcionamiento.

Persona a cargo de dar seguimiento o contribuir a las ventas de la empresa, promueve al producto a comercializar con potenciales clientes, monitorea las necesidades de los clientes para establecer estrategias e incrementar el número de los mismos.

- Jefe de Producción y Exportación: Gestiona las actividades de producción de la empresa y los recursos que se dispone para la fabricación de los productos, se encarga de diseñar el programa de producción en cuanto a la capacidad productiva que posee la empresa. Realiza las gestiones y monitoreo de aquellos procedimientos, documentos y requisitos con los que se debe contar al momento de realizar la exportación de los productos.
- Operarios: Se encargan directamente del proceso de transformación del producto desde la materia prima hasta el producto final, siguiendo las direcciones y programas de producción previamente establecidos, cumpliendo con todas las características determinadas para obtener un producto de alta calidad.

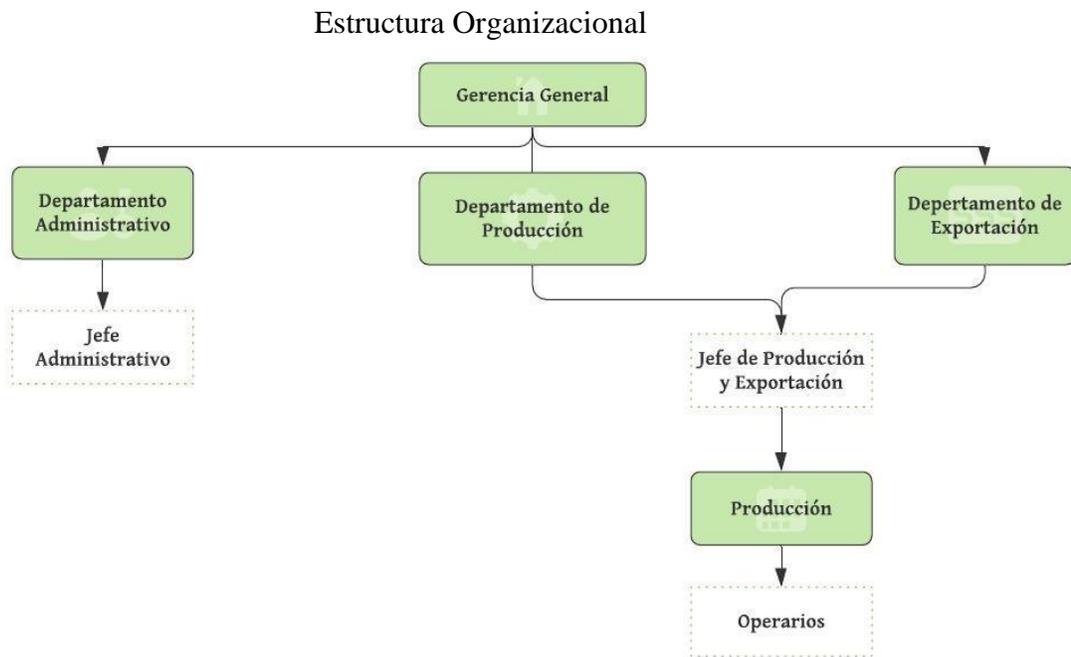


Figura 3: Estructura Organizacional de Ecu-Leaf SA

Alianzas Estratégicas.

Las alianzas estratégicas son uniones que se dan entre personas u organizaciones con el fin de obtener beneficios y apoyo mutuo para que ambas partes se desarrollen y se fortalezcan. Estas entidades cooperan de forma conjunta de modo que influyen en las actividades que realizan ya sea como proveedores, distribuidores o clientes.(«Alianzas Estratégicas: Una Alternativa Competitiva», 2020).

Ecua-Leaf posee dos alianzas estratégicas establecidas con la finca la cual proveerá de la materia prima (hojas de plátano) y la segunda con el representante del grupo de personas que serán contratados como mano de obra para el proceso productivo de los productos. Se decidió contratar personas que se encuentran en la parroquia de Juan Gómez Rendón (Progreso), habitantes de la Ciudadela Nuevo Progreso.

Materia Prima.

La materia prima para la elaboración de los platos biodegradables es: hojas de banano, almidón, papel encerado, cartón, conservantes y como maquinaria principal una prensa térmica.

Las hojas de banano debido a su tamaño y la facilidad con la que pueden ser trabajadas son la materia prima ideal para la elaboración de este producto, el papel encerado le dará la impermeabilidad que necesita para contener alimentos y el cartón proporciona la dureza del plato, así mismo se usan conservantes para prevalecer sus características.

Proveedores de materia prima.

Para la selección de proveedores es pertinente realizar una correcta investigación en cuanto a empresas que abastezcan de la materia prima que se necesita para realizar el producto final. Luego de haber elegido a algunas empresas que se consideraron en cuanto a calidad y precios adecuados, los proveedores que más se adaptaron a los requerimientos son:

Tabla 4

Proveedores de materia prima

Materia Prima	Proveedores
Hojas de Plátano	Finca “El Bosque”
Cartón	Cartopacific
Almidón	Minoristas
Papel Encerado	Comercial Tapia
Conservante	Minoristas

Nota. La tabla 4 muestra los materiales para la producción y sus respectivos proveedores. Elaborado por autoras

Producción de platos biodegradables.

Para la elaboración de platos biodegradables a base de hojas de plátano se necesitan los siguientes materiales:

- ✓ Hojas de Plátano
- ✓ Cartón
- ✓ Almidón
- ✓ Papel Encerado
- ✓ Conservante

A continuación, se detalla las cantidades necesarias para elaborar 1 plato biodegradable dependiendo del modelo:

Tabla 5
Cantidades para la elaboración de 1 plato según modelo

Materia Prima	UM	Cantidad para 1 u	
		21 cm	25 cm
Hojas de Plátano	láminas	3	3
	cm	24	28
Almidón	g	20	20
Cartón	cm	24	28
Papel Encerado	cm	24	28
Conservante	ml	2.86	3.33

Nota. Descripción del número de medida o cantidades utilizadas para la elaboración de los modelos de platos biodegradables. Elaborado: por las autoras

Una vez ya establecido los proveedores y la materia prima necesaria se realizarán las cotizaciones con cada uno de ellos para establecer el costo de los materiales, a continuación, se detallan los materiales, las cantidades al por mayor y el costo:

Tabla 6
Costos de Materia Prima

Descripción	UM	Cantidad	Costo
Almidón	kg	1	\$ 0,50
Cartón	láminas	50	\$ 150,00
Papel encerado	rollos	6	\$12,00
Conservante	litro	1	\$ 1,50
Total			\$ 164,00

Nota. Costos de los materiales para la producción de platos biodegradables. Elaborado por las autoras.

El detalle de las hojas de plátano no se presenta en esta tabla, ya que debido a la alianza estratégica con la finca que va a proveer este material no genera ningún tipo de costo ya que es considerado como un desecho.

Los platos biodegradables vienen en dos diferentes modelos, el pequeño de 21 cm y el grande de 25 cm con 3 cm de profundidad cada uno, a continuación, se procede a detallar cada costo unitario para producir cada plato:

Tabla 7

Costos de materia prima para la producción de 1 plato.

Descripción	Cantidad	Costo	Modelo pequeño		Modelo grande	
			Rendimiento u	Costo	Rendimiento u	Costo
Almidón	1kg	\$ 0,50	60	\$ 0,01	55	\$ 0,01
Cartón	1 plancha	\$ 3,00	36	\$ 0,08	25	\$ 0,12
Papel encerado	1 rollo	\$ 2,00	91	\$ 0,02	81	\$ 0,02
Conservante	1Litro	\$ 1,50	400	\$ 0,004	350	\$ 0,004
Total				\$ 0,12		\$ 0,16

Nota. Descripción de las cantidades y rendimientos de los materiales para la elaboración de platos biodegradables y sus respectivos costos. Elaborado por las autoras

Proceso de producción.

El proceso de producción es el conjunto de actividades y procesos que sigue una empresa para elaborar sus productos, es necesario ya que permite determinar cuáles son las fallas que se puedan presentar dentro del mismo para ser corregidas y de esa forma optimizar los recursos y no desperdiciar materiales.

Diagrama de flujo

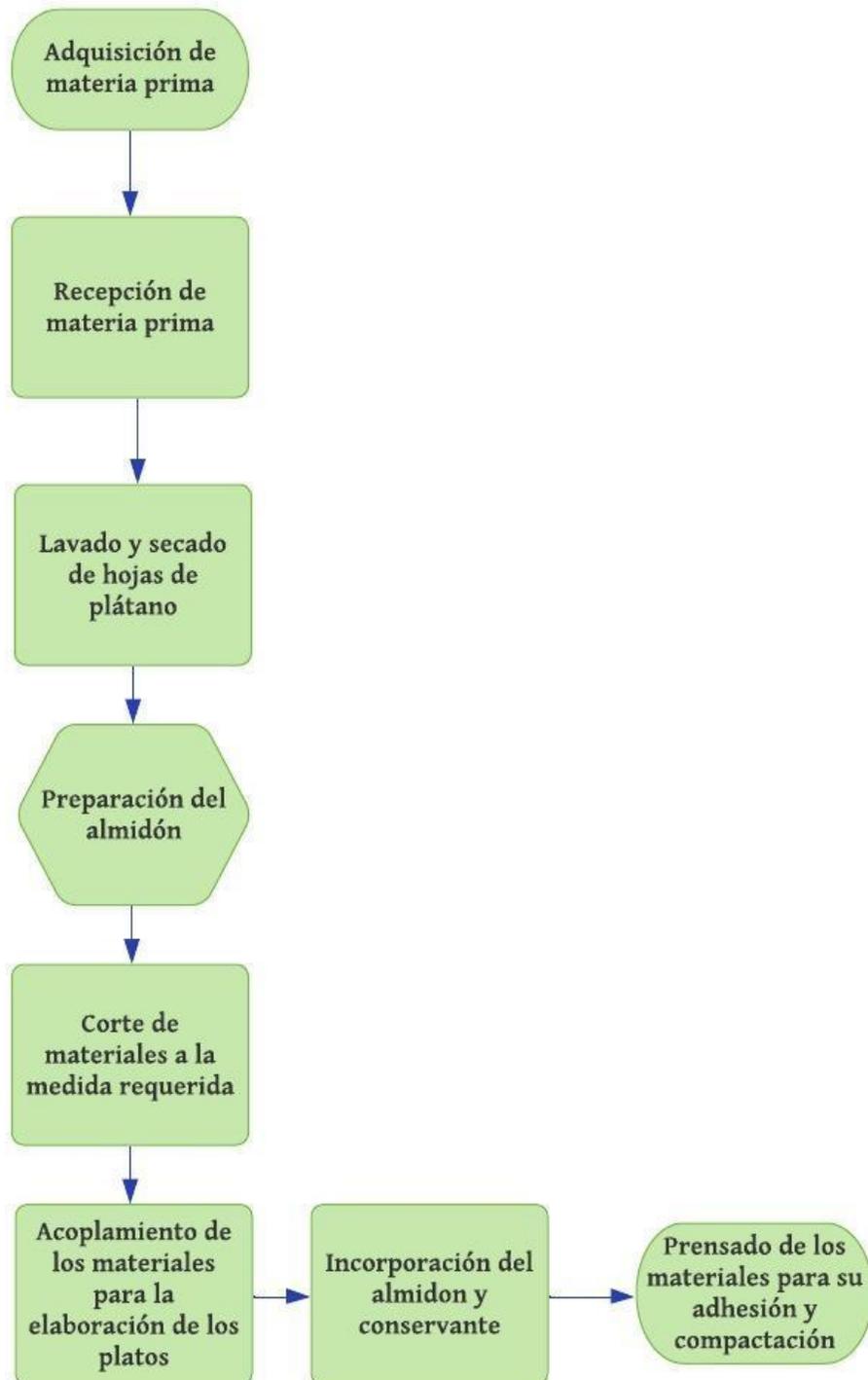


Figura 4. Diagrama de flujo de la producción de platos. Elaborado por autoras

Descripción del proceso de elaboración.

Para iniciar con el proceso de elaboración primero se necesita adquirir los materiales necesarios que son: las hojas de banano, almidón, papel encerado, cartón, conservantes y como maquinaria principal una prensa.

Primero se comienza con el lavado de las hojas de banano para extraerle cualquier tipo de suciedad que estas posean, con la manguera de hidrolavado luego pasa por un proceso de secado en el túnel de secado para posteriormente comenzar a realizar nuestros patrones de los platos.

Mientras las hojas se encuentran en etapa de secado, se realiza la preparación del almidón, para la cual en una olla se coloca la cantidad deseada de agua en proporción con lo que se utilizará de almidón y luego se lo deja reposar para que tome consistencia.

Hasta que el almidón se encuentre listo, se procede a realizar el corte de las hojas, papel encerado y el cartón de acuerdo a las medidas de los platos que se van a realizar, si es el plato grande es de 28 x 28 y si es el plato pequeño 24 x 24. Para las hojas de plátano se realizan 3 cortes ya que se necesitan por 3 láminas por cada plato, mientras que con el papel encerado y el cartón solo es necesaria una capa.

Después de esto se procede con la verificación del estado del almidón, en caso de que éste ya haya tomado consistencia gomosa se encontraría listo para ser utilizado. Ya listas todas las capas se procede con el acoplamiento de las mismas, como base se pone una capa de hoja de banano sobre la cual se pondrá una cantidad moderada de almidón, este servirá de pegamento con las demás capas y también ayudará con la rigidez del plato, para hacer la parte intermedia del plato se tomará el cartón y se lo forrará de papel encerado, esto ayudará en la impermeabilización del plato para que no exista ninguna fuga de líquidos cuando ya se coloquen los alimentos, sobre este cartón se colocará otra capa de hoja en forma de protección, como parte superior del plato se pone otra capa de hoja de banano y se adhiere con almidón.

Una vez realizada esta plancha se procede con la compactación de todos estos elementos por medio de la prensa donde se acoplan según su modelo, 45 pequeños y 28 grandes, se prensa por unos 2 minutos hasta que tome la forma deseada, se retira el plato de la prensa y así finalmente quede elaborado el plato.

Capacidad de producción.

Para establecer la capacidad de producción de la empresa Ecu-Leaf se determinó la capacidad de procesamiento de cada fase para poder identificar aquella que tome más tiempo que los demás procesos, es decir el cuello de botella, y en base a ello calcular la capacidad real de producción. Los tiempos establecidos son en base a cuanta toma producir una unidad.

La primera fase es la de lavado de hojas, esta se considera la que toma más tiempo en llevarse a cabo ya que se demora 6 segundos por hoja, lo que da un total de 4800 hojas diarias trabajando una jornada de 8 horas. Luego sigue la fase de secado la cual toma 6 segundos por hoja, lo que da un total de 4800 hojas diarias, la tercera fase es la de cortado, donde se procede a cortar las hojas, el cartón y el papel, las hojas toman 6 segundos, mientras que el papel y el cartón 4 segundos, lo que da un total de 4800 hojas y 7200 en cartón y en papel diariamente.

Finalmente, en la fase de prensado tomara 120 segundos prensar los materiales, pero dependiendo el modelo del plato se podrán prensar 10800 del modelo pequeño y 6720 del modelo grande diariamente debido al espacio que ocupan en la prensa.

En total el tiempo que toma producir una unidad de los platos es de 146 segundos o 2.4 minutos, pero como se mencionó anteriormente la capacidad se determinara en base al cuello de botella, que es 4800 platos diarios y trabajando 22 días laborales 105600 platos mensuales.

Debido a que los operarios no ocupan las 8 horas enteras porque normalmente se toman una pausa para descansar, comer, ir al baño, etc., se considera un porcentaje del 5% que incluya este tipo de actividades, es decir que los obreros trabajaran en un 95% del total, multiplicando este porcentaje por la capacidad de producción se obtiene la capacidad efectiva que de 100320 unidades mensuales.

Siendo aún más realistas, al momento de producir bienes, existen diferentes contratiempos o retrasos a lo largo del proceso, por lo que se considera un factor denominado “defectuoso”, que toma un porcentaje del 8% de la capacidad efectiva, siendo la capacidad de producción real 92294 unidades mensuales.

Promoción.

La promoción de los productos ofrecidos por Ecu-Leaf se realizará por medio de las redes sociales haciendo uso del marketing digital y por medio de una página web para darse a conocer

mucho mejor, donde podrán encontrar los contactos de Ecu-Leaf para poder hacer pedidos y dejar comentarios o recomendaciones.

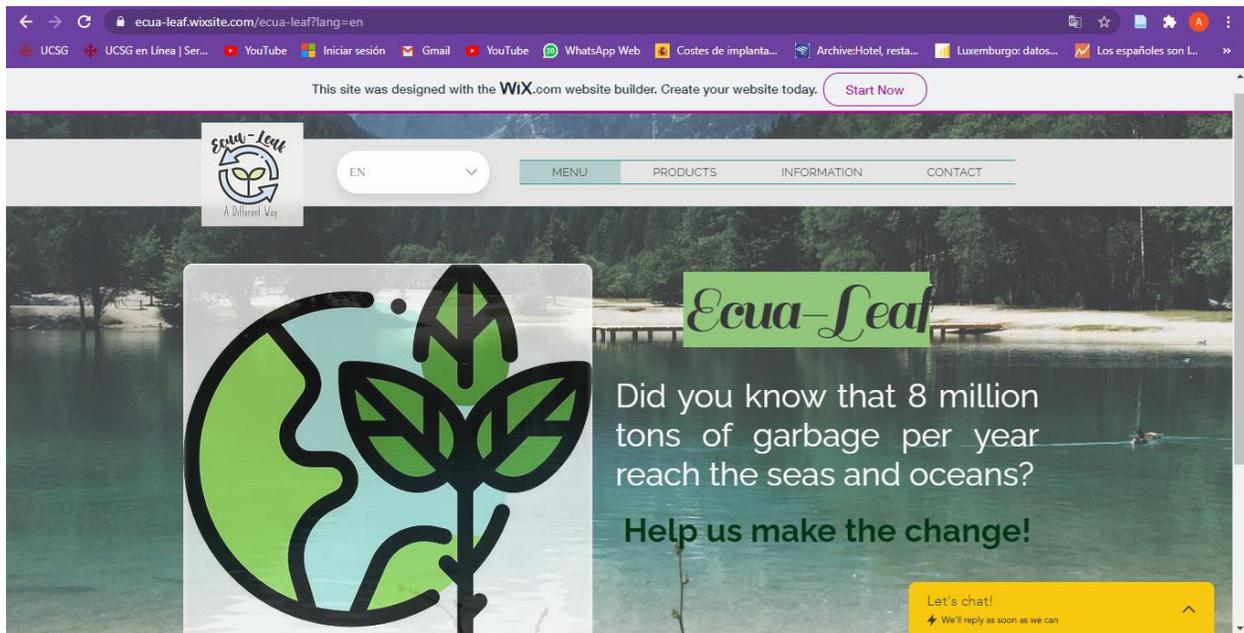


Figura 5. Página Web empresa Ecu-Leaf. Elaborado por las autoras

Capítulo IV: Estudio de mercado

En este capítulo se presenta el estudio de mercado realizado mediante diferentes análisis que son: Análisis PESTAL, 5 fuerzas de Porter, el mercado meta, la segmentación y la competencia que del mercado internacional al que nos dirigimos.

Demanda Internacional.

Mercado Internacional Objeto: Luxemburgo.

El Gran Ducado de Luxemburgo o solo Luxemburgo es uno de los países más pequeños en cuanto extensión geográfica en el continente europeo, ocupando el séptimo puesto y rodeado por Alemania, Francia, y Bélgica. Su capital es la ciudad de Luxemburgo, famosa por la forma medieval que llevan algunas de sus construcciones más importantes (Oficina de Información Diplomática, 2020).

Luxemburgo mantiene una de las mejores economías de la Unión Europea, de la cual forma parte, así como también de La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el Benelux, la Organización del Tratado del Atlántico Norte y Las Naciones Unidas (Oficina de Información Diplomática, 2020).

Su forma de gobierno es la monarquía constitucional y se practica la religión católica en la mayor parte del país. Su moneda oficial es el euro y hablan tres idiomas, francés, alemán y luxemburgués (Oficina de Información Diplomática, 2020).

Análisis PESTAL.

Las estrategias que se utilicen para acceder a un mercado meta deben realizarse de acuerdo al entorno en el cual se va a desarrollar el proyecto, aquí es donde se puede identificar la relevancia de ejecutar un estudio a profundidad del estado actual que se llegue a presentar en el ambiente general de una sociedad en específico.

El análisis PESTEL consiste en el estudio del impacto que pueda llegar a tener todas esas variables externas que no pueden ser controladas por la empresa y que puedan influir en el desarrollo de la misma en un futuro. Dentro de este se puede identificar seis factores: político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal (Martínez y Milla, 2005, p. 34).

Análisis Político.

Gran Ducado de Luxemburgo o mayormente conocido como Luxemburgo, país miembro de la Unión Europea, es una monarquía parlamentaria constitucional en la cual la corona es heredada entre los miembros que conforman la familia Nassau. Posee dos autoridades relevantes que son: el jefe de gobierno, primer ministro; y el jefe de estado, el Gran Duque (Grand-Duche de Luxembourg, 2020).

El actual líder de estado es el Gran Duque Enrique, quien lleva 20 años al mando tras la cesión de poder de su padre. En cuanto al jefe de gobierno quien es escogido por el Gran Duque, tiene la responsabilidad de dirigir el Consejo de Ministros, así como también de la Cámara de Diputados. El último gobierno seleccionado está constituido por tres partidos políticos: Partido Demócrata, Partido Socialista y Verdes (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2020).

Dentro de dicho territorio se pueden identificar 4 regiones, 12 cantones y 105 municipios. Su capital, la ciudad de Luxemburgo, junto con dos ciudades más, Bruselas y Estrasburgo, es de gran relevancia para instituciones europeas debido a que fue escogida como sede para realizar actividades en la misma («Luxemburgo», 2020).

Luxemburgo pertenece a las diversas organizaciones de importancia a nivel mundial, en las que participa de manera constante además de pagar puntualmente sus cuotas. A su vez, ha velado por mantener la paz entre países por lo que interviene en cualquier actividad que lo contribuya, como por ejemplo en la guerra de Afganistán. Es miembro de la totalidad de entidades políticas de carácter general, también de aquellas que tengan otros motivos; geopolíticos: Unión Europea (U.E.), Consejo Europeo (C.E.), Organización para la Seguridad y Cooperación en Europa (OSCE), BENELUX; económicos: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); y temas militares: Organización del Tratado Atlántico Norte (OTAN) (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2020).

Este país no solo vela por su bienestar, sino también por el de los países más necesitados, por lo que contribuye de forma significativa con el 1,2% de su renta nacional aportando a la A.O.D. (Ayuda Oficial al Desarrollo). En el transcurso de los años Luxemburgo se ha encargado de establecer relaciones internacionales para influenciar y promocionar sus intereses económicos y

políticos, teniendo siempre en cuenta su bienestar y el de los demás países (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2020).

Análisis Económico.

El Ducado de Luxemburgo, a pesar de ser un país con una expansión de apenas 2.586 km², posee una muy buena economía y es reconocido como el país más rico de la Unión Europea por su consumo per cápita, que supera la media, compitiendo por este puesto con Alemania, además de otorgar una buena calidad de vida a sus habitantes.

En términos económicos, Luxemburgo debe su éxito al sector financiero, ya que es el principal impulsor de su economía, este representa casi un tercio del Producto Interno Bruto, así como también su sistema fiscal y su gran apertura internacional.

En la siguiente tabla se detallan los principales indicadores económicos de los últimos tres años y una expectativa de este y el próximo.

Tabla 8

Principales indicadores económicos en Luxemburgo.

Indicadores principales	2017	2018	2019 e	2020 e	2021 e
PIB (<i>miles de millones de dólares</i>)	62.45	69.55	69.45	72.99	76.82
PIB (<i>precios constantes, variación % anual</i>)	1.5	3.1	2.3	-4.9	4.8
PIB per cápita (<i>USD</i>)	105.725	115.536	113.196	116.727	120.537
Saldo del gobierno general (<i>en% del PIB</i>)	1.5	1.5	0.9	1.0	1.2
Deuda bruta del gobierno (<i>en% del PIB</i>)	23.0	21.4	21.3	21.1	21.0
Tasa de inflación (%)	2.1	2.0	1.7	0.7	1.5
Tasa de desempleo (<i>% de la fuerza laboral</i>)	5.8	5.1	5.4	7.7	6.8
Cuenta corriente (<i>miles de millones de dólares</i>)	3.11	3.30	3.12	3.27	3.42
Cuenta corriente (<i>en% del PIB</i>)	5.0	4.8	4.5	4.0	4.4

Nota. Tomado de “Economía en Luxemburgo: Indicadores económicos”, por FMI – Base de datos de Perspectivas de la economía mundial, citado en (*Santander, 2020*)

Según muestra la tabla 8 Luxemburgo ha presentado entre el 2018 y el 2019 una variación mínima en el crecimiento del país, ya que este ha bajado del 3.1% al 2.3%, pese a ello la economía del país sigue siendo una de las mejores en toda Europa, este porcentaje se debe al consumo privado y a las inversiones que presenta Luxemburgo. Pero debido a la pandemia del covid-19 se

estima que este porcentaje disminuya a un -4.9% en este año, según los últimos datos actualizados el pasado 14 de abril por el FMI, y que para el 2021, según se vaya reactivando la economía, este se recupere hasta en un 4.8%.

Luxemburgo es uno de los países con mayor nivel de riqueza en Europa debido al PIB per cápita que presenta, en el 2019 este fue de 113.196 millones de dólares, indicando la buena posición económica que poseen sus habitantes. Además, mantiene un superávit en su cuenta corriente y así mismo en el saldo de gobierno general en porcentaje del PIB de 0.9%, y se estima que para los próximos años estos porcentajes sigan en aumento.

Por otro lado, el Gran Ducado se encuentra entre los países con menor deuda pública de entre la región, teniendo un porcentaje de 21.3% en el 2019, se estima que este porcentaje disminuya para los siguientes años. Así mismo la tasa de inflación para el 2019 fue estimada en 1.7% en comparación a la del año posterior que fue de 2%, debido a un aumento salarial que hubo y una disminución de precios en energía. Se estima que la inflación para este año 2020 disminuya a 0.7% y aumente para el 2021 a 1.5% según la Perspectiva Económica Mundial del FMI.

En cuanto a las tasas de impuesto a la renta se sabe que Luxemburgo está posicionado entre las más bajas de Europa, así como también la tasa de desempleo que se ubicó en un 5.4% en el 2019 y se prevé que debido al impacto de la pandemia del COVID-19 esta tasa aumente para el 2020 a un 7.7% y disminuya solo 0.9% para el 2020 ubicándola en 6.8%

Por otro lado, el gobierno de Luxemburgo tiene entre sus principales sectores económicos diversas áreas, impulsando desde hace ya algunos años el desarrollo de tecnologías de comunicación e información, comercio electrónico, logística y biotecnologías, existe una mayor cantidad de extranjeros quienes trabajan en dichos sectores en comparación a los ciudadanos luxemburgueses.

El sector al que Luxemburgo le debe su principal aporte económico es al sector terciario, este le represente casi el 78.9% de la riqueza de la nación y emplea al 82.2% de la población, este desarrollo se debió a la crisis petrolera en 1973, por lo que el país se enfocó en una economía de servicios, siendo el financiero uno de los mayores representantes de este sector, seguido del inmobiliario. Por lo cual se considera hoy en día a Luxemburgo como el mayor mercado monetario mundialmente y el segundo en administración de fondos de inversión (Santander, 2020).

Para Luxemburgo el sector agrícola dejó de ser relevante ya que poseen limitaciones en las tierras en las que se cultiva, esta limitación es de 61860 hectáreas, repartidas entre cultivo de vino, madera, cereales y papas, por lo que este sector solo aporta con un 0.2% al PIB, y da empleo al 1.4% de la población activa según datos del Banco Mundial. Seguido del sector industrial que aporta un 11.8% del PIB y un 10.4% de empleos, el cual ha estado representado desde la antigüedad con la producción de hierro y acero. Finalmente el sector manufacturero aporta solo un 5% al Producto Interno Bruto (Santander, 2020).

Actualmente El Gran Ducado busca no depender tanto del sector financiero, por lo que se ha propuesto a diversificar sus prácticas económicas dirigiendo sus activos a tecnologías de información y comunicación, comercio electrónico y centros de medios.

Análisis Social

El Gran Ducado de Luxemburgo es el séptimo estado más pequeño perteneciente a Europa, con una población de 632.834 personas, de las cuales un 49.8% son de género masculino y el 50.2% femenino («Población de Luxemburgo», 2020). El idioma que predomina en los luxemburgueses es el francés, seguido del luxemburgués y por último el alemán. El promedio de vida que se presenta para los habitantes es de 82.4 años, situándolo en el puesto 14 a nivel mundial, para los hombres es de 80 años en comparación de las mujeres que es de 85 («WolframAlpha», 2020).

La religión más presente en la población es el catolicismo sin embargo existe una minoría que se dedica a la práctica de otras religiones como el islam, bahaísmo y judaísmo. Su capital es la ciudad que lleva el mismo nombre del país, la Ciudad de Luxemburgo, la cual es la segunda ciudad más poblada luego de Esch-Alzette. Debido a que pertenece a la Unión Europea la moneda con la cual realizan sus transacciones es el euro («WolframAlpha», 2020).

En cuanto al ámbito laboral alrededor de un 66% de los habitantes que oscilan entre los 15 y 64 años tienen un trabajo remunerado, con un horario laboral extendido, y un salario mínimo promedio de 2,071.10 euros. El ingreso que presenta cada familia per cápita es de 34,662.26 euros al año, 39,264 dólares americanos (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2020).

Es necesario para obtener un puesto de trabajo el nivel educativo de los habitantes, el cual es de acceso general y al que un 77% de la población adulta de entre 25 a 64 años han alcanzado a

culminar su educación superior. La calidad de vida de los luxemburgueses es muy buena, el nivel de contaminación que se presenta en el ambiente es bajo, esto se ve reflejado en la calidad de agua que ahí se presenta que causa una satisfacción en toda la población. OECD

El Programa de las Naciones Unidas elabora un Índice de Desarrollo Humano (IDH) el cual ayuda a la medición del desarrollo de un estado en base a la calidad de vida que presentan sus habitantes, para Luxemburgo este índice para el 2019 fue de 0,909 situándolo en el puesto 21 a nivel mundial, llegando a la conclusión que en este país sus ciudadanos están satisfechos bajo las condiciones que habitan («Índice de Desarrollo Humano por indicadores según países. 2019», 2019).

Por otro lado, en cuanto a negocios, este país se encuentra en la posición 72 de acuerdo al estudio realizado por el Banco Mundial en su reporte Doing Business, esto permite identificar que en Luxemburgo existen muchas facilidades al momento de negociar tanto nacional como internacionalmente, presentando cortos periodos de tiempo para realizar trámites, bajos costos de constitución de una empresa, así como también bajos costos para exportar (Banco Mundial, 2019).

Análisis Tecnológico.

A pesar de ser un país pequeño en tamaño, Luxemburgo presenta un alto nivel de desarrollo en cuanto a tecnología se refiere. De acuerdo al índice DiGix 2018, el cual mide el grado de digitalización de los países, desarrollado por BBVA Research, se posiciona a este país como el más avanzado digitalmente.

Uno de los ámbitos tecnológicos que más domina es aquel que se encuentra entorno a la información, tecnologías de la información (TIC), el cual se encuentra en aumento constante y en mayor proporción en relación a su economía. Este sector representa un 4,6% de los empleos. Se ha logrado posicionar como el centro a nivel mundial para la distribución de contenido audiovisual digital. Posee una red de ordenadores de alto rendimiento interconectados, es así como también motiva a la Unión Europea a tomar la misma medida para todos los países miembros para así mantener una eficiencia óptima (Chambre de Commerce Luxembourg, 2018).

Luxemburgo presenta un interés por temas relacionados al espacio, por un largo periodo de tiempo ha pertenecido a la Agencia Espacial Europea, la cual ayudó al país a lanzar 55 satélites que orbitan alrededor del planeta y actualmente continúan activos. Sin embargo, no se

conformaron, así que tomaron la iniciativa de crear su propia agencia por lo cual implementaron un fondo de inversión orientado a la creación de dicha agencia que tendrá como objetivo coordinar proyectos espaciales y cualquier investigación que aporte («Luxemburgo avanza en la puesta en marcha de su futura agencia espacial», 2018).

El motivo principal para la implementación de esta tecnología en el territorio nacional es para una reducción progresiva de costos en cuanto a procesos de industrialización se trata, los profesionales se encuentran en constante preparación para continuar con ese proceso de desarrollo tecnológico y mantener aquella postura que presentan dentro de este sector a nivel mundial.

Análisis Ambiental.

Los indicadores ambientales sirven para evaluar cómo se encuentra un país en cuanto a diferentes problemas ambientales, y una de las entidades que proporciona información acerca de ello es la página del Índice de Desempeño Ambiental (EPI debido sus siglas en inglés: Environmental Performance Index) que clasifica países acordes a que tanto se han desempeñado en cuanto al cumplimiento de ciertos objetivos ambientales, que son: la salud ambiental y la vitalidad de los ecosistemas. La primera mide la protección de la salud humana ante los impactos en el ecosistema y la segunda mide la protección de ecosistemas y la administración de recursos vitales.

Según el («EPI», 2020), Luxemburgo se encuentra en la segunda posición de este ranking con un puntaje de 82.3 en cuanto a su desempeño ambiental, otra información adicional que proporciona este índice, es cuánto ha cambiado este valor a lo largo de la última década, lo cual ha sido 11.6.

Así mismo, uno de los principales indicadores ambientales es la calidad del aire, este mide el nivel de impacto de los contaminantes del aire en la salud de las personas, compuesto de tres indicadores: exposición a PM2.5, combustibles sólidos domésticos y exposición al ozono.

Luxemburgo se encuentra en el puesto número once según el Índice de Desempeño Ambiental («EPI», 2020) con un puntaje de 87.2 en esta categoría, esto quiere decir que la calidad de aire en este país se encuentra dentro y por encima de la aceptable.

En cuanto a la calidad del agua, la cual esta evaluada en cada país por el saneamiento y purificación de agua potable midiendo cuáles son sus impactos en la salud de las personas, está

dada por dos indicadores: agua potable insegura y saneamiento inseguro. Luxemburgo mantiene el puesto número nueve en el EPI («EPI», 2020) en esta categoría con un puntaje de 98.6.

Según la OCDE el 84% de las personas que viven en Luxemburgo están satisfechas con la calidad del agua, superando la cifra promedio de esta misma organización de 81% (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2020).

Por otro lado en cuanto a Manejo de Residuos Luxemburgo ocupa el puesto número quince en el EPI («EPI», 2020), con un puntaje de 96.2, esta categoría evalúa cual es el destino final de aquellos materiales considerados como desechos y su impacto en el medio ambiente y la salud de las personas.

Luxemburgo no sólo ha cambiado a lo largo de los años en su cuidado ambiental para estar entre los países más amigables con el medio ambiente, sino que también se propuso al cuidado de animales y su hábitat, mediante una reforma realizada por el ministro de agricultura en el año 2016.

Por otro lado también se ha decidido a ser el primer país de la Unión Europea que prohíba el glifosato, este es un herbicida dañino para el medio ambiente por lo que se estima que para el 31 de diciembre del 2020 quede prohibida su circulación y la de productos en base a esta sustancia («Luxemburgo, primer país de la Unión Europea en prohibir el glifosato», 2020).

Este país no solo orienta el cuidado del ambiente a sus ecosistemas en sí, sino que también lo relacionan con el ámbito financiero, ya que en el 2018 se lanzó una propuesta para contribuir a la Agenda 2030 del Acuerdo de París, mediante la aplicación de una estrategia de financiamiento sostenible. Los ministerios de Finanzas y del Ambiente junto con el jefe de la UNEP FI (Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente) realizaron un informe en donde se establece un plan para fondos de inversiones y apoyo a entidades que posean productos sostenibles («Luxemburgo lanza su estrategia financiera sostenible», 2020).

Otra iniciativa que Luxemburgo ha tomado para contrarrestar los niveles de contaminación dentro del país es proporcionar transporte público gratuito a sus habitantes, esta medida aunque no parezca tener relación alguna con disminuir la contaminación ambiental, tiene como fin reducir los gases de efecto invernadero que son producidos por los automóviles ya que en Luxemburgo, a pesar de ser un país pequeño, se estima que por cada mil habitantes hay seiscientos sesenta y dos

autos, además esta gratuidad de transporte público contribuirá a la economía de los luxemburgueses (Gil, 2019).

Luxemburgo además de contribuir y cumplir con objetivos de diversos acuerdos también posee movimientos ecológicos nacionales, el más antiguo es “*Mouvement Ecololgique*”, creado en 1968 es una organización que tiene como objetivo promover la protección del medio ambiente entre sus habitantes, así como también crear propuestas legales que ayuden a llevar a cabo los objetivos ambientalistas. Esta organización cuenta con más de tres mil miembros y voluntarios quienes se encargan de realizar diversas campañas, conferencias y ferias anuales donde exponen temas acerca de ideas sostenibles orientadas al medio ambiente, cambio climático, calidad de vida de las personas y temas relacionados («Mouvement Écologique», 2020).

Análisis Legal.

Dentro del ámbito legal las fuentes de derecho primordiales son, La Constitución, seguida de la ley, las cuales se encargan de establecer límites inquebrantables y permiten a personas y entidades conocer cuáles son sus derechos y libertades, así como también las sanciones que pudieran tener en caso de no cumplir con los estatutos establecidos.

La Constitución de Luxemburgo fue creada en 1841, luego de que este país se independizara, y desde ese año se ha cambiado tres veces, siendo la última en 1868 la que se estableció como definitiva, a pesar de que ha tenido varias revisiones. Consta de 121 artículos los cuales están divididos entre 13 capítulos, en los cuales se describe las bases legales del territorio luxemburgués, cuáles son los derechos y libertades que tienen las personas y como los poderes públicos están organizados («Portal Europeo de e-Justicia», 2018).

Dentro de la constitución se pueden identificar los principales sistemas que rigen las leyes y reglamentos:

Sistema legislativo, el cual mediante proyectos de leyes o proposiciones de leyes establecidos ya sea por la Cámara de Diputados o por el Gobierno respectivamente, determinan iniciativas que se someten a votación para ser aceptadas y convertirse en leyes definitivas una vez estas tengan la aprobación de las principales autoridades y pasen a ser publicadas en el Memorial («Portal Europeo de e-Justicia», 2018).

Sistema reglamentario, el cual mediante proyectos reglamentarios establecidos por el Consejo de Estado determina el proceso para realizar dichos proyectos mediante informes que contienen todas las generalidades del mismo. Estos proyectos tendrán que ser analizados minuciosamente por el Consejo de Estado para finalmente ser revisados por el Gran Duque y ser aceptados («Portal Europeo de e-Justicia», 2018).

Luxemburgo posee una página web llamada Legilux, en la cual se detalla toda la normativa vigente, en ella se encuentran tres secciones: Sección Legislativa, Sección Administrativa y Sección de Sociedades y Asociaciones.

Entre los códigos más relevantes que se encuentran en Legilux, están el Código Civil, Código de Comercio, Código del consumidor, Código Ambiental, Código Penal y Código de Trabajo («Lista de códigos - Legilux», 2020).

Por otro lado, Luxemburgo ofrece seguridad al momento de establecer patentes, por medio de normativas para la propiedad intelectual, este país permite seleccionar patentes ya sean nacionales, europeas o internacionales. La entidad que se encarga de regular este tipo de actividad es el Instituto de la Propiedad Intelectual de Luxemburgo constituido en el 2015 (Chambre de Commerce Luxembourg, 2018).

Como conclusión del análisis PESTAL se determinó que los factores del entorno descritos muestran una característica positiva para poder ingresar el mercado luxemburgués, políticamente no existe ningún conflicto que afecte el trato con este país, económicamente Luxemburgo es una de las mejores economías de la Unión Europea y se encuentra en crecimiento a pesar de la actual situación sanitaria.

Tecnológicamente este país se encuentra en desarrollo, sobre todo en el ámbito espacial, en cuanto a lo ambiental las personas que habitan en este país tienen una cultura ecológica bastante establecida, por lo que las introducciones de productos de tipo eco-amigables tendrían una rápida aceptación. Finalmente, en lo legal Luxemburgo se rige a su Constitución para la toma de decisiones importantes, todo eso demuestra que es un país estable y en desarrollo en todos sus factores e influye de manera positiva en esta investigación.

Cinco Fuerzas de Porter.

Las cinco fuerzas de Porter, presentan una gran importancia para las empresas ya que permiten identificar las ventajas que tienen sobre otras y así mismo prevenir algún imprevisto para luego tomar decisiones estratégicas para contrarrestarlo.

Poder de negociación de los clientes.

Se puede considerar que los clientes tienen este poder, si tienen la capacidad de obligar a que los precios de algún bien o servicio disminuyan, debido a que presentan mayores exigencias que provoca que exista un enfrentamiento entre los miembros del sector causando así un daño a la rentabilidad del mismo (Porter, 2008, p. 6).

De acuerdo a (Porter, 2008), los clientes tienen poder de negociación en estos casos:

- No hay un nivel alto de clientes o existen clientes que adquieran en grandes volúmenes incluso mayores a los del proveedor.
- El producto o servicio que se ofrece no presenta características diferenciadoras, son estandarizados.
- Los clientes amenazan con incurrir en la integración hacia atrás, es decir, que se encargaran por si mismos de la producción de aquel bien o servicio que se ofrece.

Con todo lo expuesto se puede determinar que el nivel del poder de negociación que presentan los clientes es bajo, esto es debido a que el producto a ofrecer, platos biodegradables, son productos que no se podrán encontrar de una forma fácil dentro del territorio en el cual se tiene prevista su exportación. El producto presenta una característica diferenciadora por lo que no es un bien estándar.

Por otro lado, es poco probable que los clientes a los que está dirigido el producto incurran a la integración hacia atrás, ya que al ser restaurantes tendrían que salirse de su línea de trabajo para realizar el proceso de producción de estos platos por su cuenta en caso de que consideren al producto como uno que podría generarles un ingreso significativo.

Poder de negociación de los proveedores.

El poder de los proveedores indica cuanta influencia tienen estos funcionarios sobre sus clientes al momento de distribuirles sus insumos o materia prima. Si tienen un alto poder sobre ellos quiere

decir que estos influyen al momento de la toma de decisiones de abastecimiento («Poder de negociación de los proveedores», 2019).

Según (Porter, 2008), un proveedor se vuelve más poderoso cuando:

- Existe un monopolio, por lo que un proveedor es el único abastecedor de cierto producto.
- Los proveedores abastecen a más de un sector.
- Los clientes están acoplados a un proveedor en específico y por alguna razón desean cambiarlos, por lo que esta acción incurrirá en gastos.
- Los proveedores ofrecen productos únicos y diferenciados.

En base a esto se puede decir que existe un poder de negociación de proveedores bajo, ya que a pesar de que se consigue la principal materia prima de un solo lugar, para las bananeras las hojas que quedan de las plantaciones son consideradas como desechos, por lo que para ellos es una necesidad deshacerse de estas para no tener problemas de plagas y existen varias fincas que puedan servir como proveedores.

Amenaza de nuevos entrantes.

La amenaza de nuevos entrantes indica que tan complicado será entrar a un mercado en específico, esta fuerza permite identificar si existen barreras de entrada en aquella industria, de existir estas barreras habría menos posibilidades de triunfar en este sector, pero de no ser así las posibilidades de triunfar serían grandes (Porter, 2008).

Una de las barreras de entrada más común para productos nuevos como lo son los platos biodegradables a base de hoja de plátano, son las economías de escala, ya que la industria de los contenedores de alimento hechos de plástico tiene una gran ventaja, dado que todo su proceso de producción es industrializado y al producir en mayor cantidad abaratará los costos, y los precios serán más atractivos, a diferencia de una empresa que recién está comenzando. Debido a esto se debe establecer de forma correcta la cantidad de platos que se deben producir para no incurrir en costos elevados y ofrecer el producto a un precio aceptable para el cliente.

Otra de las barreras que pueden presentarse es el acceso a canales de distribución, si es difícil el acceso a estos canales para los productos nuevos, los competidores podrían entorpecer la entrada de esta empresa, por ejemplo, a las perchas de aquellos distribuidores con los que se haya pactado.

(«El modelo de las 5 fuerzas de Porter - Poder de negociación de los proveedores», 2012) Se piensa que para los platos biodegradables la entrada a canales de distribución como los supermercados estaría eclipsada por los plásticos de un solo uso, por lo que se elegirán distribuidores específicos, como restaurantes que usen estos contenedores de alimentos hechos a base de hojas de plátano en sus establecimientos, como un primer contacto con el país importador.

Amenaza de nuevos productos sustituto.

Un producto sustituto es aquel que puede llegar a realizar una función parecida o la misma que un producto perteneciente a un determinado sector. En caso de que alguna industria no logre distanciarse de los productos/servicios considerados sustitutos ya sea por su desempeño, publicidad, o cualquier otra forma se va a ver afectada la rentabilidad y a su vez se verá frenado el crecimiento del producto/servicio (Porter, 2008, p. 8).

Según (Porter, 2008), se considera que existe una amenaza por sustitutos alta cuando:

- Se presenta al cliente un trade-off con respecto al desempeño que obtienen por parte del producto y el valor que deben cancelar por el mismo.
- El valor para el cliente por optar por el sustituto es relativamente bajo.

En este caso el nivel de amenaza por productos sustitutos es alta, esto se debe a que existen otros materiales de los cuales se pueden hacer este tipo de platos descartables, desde los más contaminantes; como lo son el poliestireno, foam, polipropileno; hasta los que aportan al medio ambiente; como lo son el arroz, trigo, entre otros. Sin embargo, cabe recalcar, que el producto a ofrecer presenta características diferenciadoras las cuales serán detalladas en el próximo capítulo.

Rivalidad entre competidores.

La rivalidad entre competidores indica la posición que tiene una empresa dentro de un mercado en específico en comparación con sus competidores, la cual puede aumentar o disminuir si se utilizan estrategias de precios, publicidad y servicio al cliente. Esto se da debido a que las empresas comienzan a sentir presión provocada por sus competidores o identifican alguna oportunidad para mejorar la posición en la que se encuentran («La Rivalidad entre los competidores», 2015).

Según (Porter, 2008), hay un alto grado de rivalidad cuando:

- Existen varios competidores o son similares en cuanto a su tamaño y su posicionamiento.
- En el sector no existe un crecimiento acelerado
- Las barreras de salida son altas
- La competencia tiene como objetivo liderar el sector.

En base a lo expuesto, la empresa no presenta de manera directa rivalidad entre competidores, ya que existen empresas a nivel nacional que cuentan con productos similares, pero no los exportan, por lo que no existe una preocupación actualmente sobre estos factores. Y en cuanto a el mercado internacional se posee la ventaja de tener precios bajos en comparación a la competencia.

Mercado Meta.

Este trabajo investigativo identifica como mercado objetivo al país de Luxemburgo, específicamente a la ciudad de Luxemburgo, se ha escogido este país ya que es uno de los que tienen una mayor conciencia ambientalista, y así mismo poseen varias normativas que incentivan al cuidado ambiental. Otra razón por la que se ha escogido este mercado es debido a las facilidades comerciales que posee Ecuador con países pertenecientes a la Unión Europea.

Descripción del mercado en general

La Unión Europea en los últimos años ha establecido diversas medidas para contrarrestar los niveles de contaminación dentro de sus países miembros, esto ha sido posible mediante la firma de diversos acuerdos en los que se comprometen a presentar año a año informes en los que detallan el cumplimiento de los mismos y su desarrollo.

El Gran Ducado de Luxemburgo, perteneciente al bloque de la Unión Europea y cumpliendo con el compromiso que tienen los países miembros en cuanto a reducción de la contaminación, ha puesto en marcha diversas actividades para la sustitución de plásticos de un solo uso, como bolsas plásticas, sorbetes, platos desechables, entre otros.

Estas actividades promueven la conciencia ecológica que ya mantienen la mayoría de los habitantes de este país y son un beneficio tanto para el mundo en general como para los diversos productos a base de material orgánico que se están produciendo hoy en día y convierten a Luxemburgo en un mercado atractivo para las empresas productoras de los mismos.

Segmentación.

Como se estableció previamente el segmento escogido para los platos biodegradables son restaurantes ubicados en el país de Luxemburgo, ciudad de Luxemburgo, los cuales presenten en sus envases características a las cuales el producto ofrecido puede complementar o mejorar.

Específicamente se eligió aquellos que se encuentran en la parte sur- centro de la ciudad de Luxemburgo y se realizó una entrevista 7 representantes de aquella área para determinar el nivel de aceptación del producto, entre otras interrogantes. Los restaurantes a los cuales se le proveerá de platos biodegradables son Kalos Luncherie y Lux Burgers.

Como información adicional el perfil del consumidor final de este producto son personas que visiten restaurantes indiferentemente de su edad y con un nivel socioeconómico bajo- medio-alto por el nivel de poder adquisitivo que tiene este país

Competencia Nacional.

Se sabe que actualmente en Ecuador existen dos empresas que fabrican productos similares a los que ofrece Ecu-Leaf: Empaque Verde Ecuador, quienes elaboran sus productos a base de caña; y Leaf Pack quienes elaboran sus productos con fibras naturales.

Aunque estas empresas tienen productos similares con los ofrecidos, no se consideran competencia porque no exportan, únicamente comercializan sus productos a nivel nacional.

Interpretación de la entrevista

La entrevista realizada al Ing. Daniel Sánchez, gerente general de la empresa Biodegradables Ecuador, la cual está presente desde hace 4 años surge con la idea de crear un impacto positivo mediante la comercialización de productos biodegradables. El señor Sánchez percibió la dificultad de crear este tipo de establecimientos debido a la diferencia que tiene Ecuador comparado con países europeos en cuanto a conciencia ambiental y comenta que aún siguen existiendo estas barreras debido a la falta de apoyo de organismos políticos y gubernamentales nacionales. El Ing. Daniel Sánchez, importador de este tipo de productos, opina que por el momento establecer una fábrica de producción en el país no convendría a menos que se establezcan compromisos políticos a nivel nacional que dicten un cambio total para la producción verde, así como también impuestos a quienes mantengan el uso de envases plásticos.

Competencia Internacional.

El sector de productos biodegradables a base de diversos componentes orgánicos se encuentra en desarrollo debido a los diversos cambios que se están implementando a nivel mundial en cuanto ciertos productos que son más agresivos con el ecosistema, ya que las consecuencias de no cuidar el ambiente en su debido momento se están haciendo más notorias a través de los años. Se ha determinado que para los platos biodegradables a base de hojas de plátano la partida más idónea es 23.48.69.00.

Es necesario identificar aquellos países que tienen un nivel de exportación significativo bajo esta partida arancelaria hacia Luxemburgo, los principales países proveedores de esta partida son Bélgica con un nivel de participación de 41.1% en las importaciones de Luxemburgo, seguido de Francia con un 22.4% y finalmente Alemania con un 15.4%.

En la tabla 9 se detallan los países proveedores, así como su nivel de participación de las importaciones en Luxemburgo y su valor importado en miles de dólares en el año 2019.

Tabla 9

Países proveedores de Luxemburgo de la partida 482369

Países	% de Participación en las importaciones	Valor importado en Luxemburgo(miles de dólares)
Bélgica	41.1	902
Francia	22.4	492
Alemania	15.4	339
Países Bajos	5.5	121
Rumania	5	110
Italia	3.4	74
España	2.9	64

Nota. Tomado de Trade Map. Proveedores de Luxemburgo de la partida 482369 en 2019(«Trade Map», 2020a)

A continuación, en la tabla 10 se detallan a los principales países que proveen a Luxemburgo de productos comprendidos en la partida 48.23.69, y su evolución en las ventas desde el año 2015

hasta el 2019. Se contempla que a lo largo de los años analizados sus valores han variado significativamente, pero se puede apreciar una tendencia al alza en la mayoría de los países.

Entre los países más relevantes están Bélgica, ocupando el primer lugar de la tabla, seguido de Francia, Alemania, Países Bajos, Rumania, Italia y finalmente España, los cuales cuentan con cifras mayores a 50 mil en el último año.

Tabla 10
Países proveedores bajo la partida 482369 de Luxemburgo

Países Exportadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Valor importado en 2019
Mundo	1.692	1.731	1.795	2.201	2.195
Bélgica	688	705	731	969	902
Francia	278	282	319	278	492
Alemania	501	540	508	606	339
Países Bajos	39	69	65	129	121
Rumania	63	34	18	29	110
Italia	16	14	17	26	74
España	86	57	71	87	64

Nota. Tomado de Trade Map. Proveedores de Luxemburgo de la partida 482369 desde el año 2015 al 2019 («Trade Map», 2020b)

En la tabla 10 se muestra que país proveedor que cuenta con valores superiores a los demás es Bélgica, el cuál desde el 2015 ha presentado una tendencia positiva a pesar de que en el último año, 2019, sus exportaciones bajaron a 902 miles de dólares. En cuanto a Francia los valores exportados se mantuvieron en crecimiento hasta el 2017, luego decayeron para el 2018 y para el 2019 subieron casi en un 50%.

Por otro lado, Alemania presentó un comportamiento irregular a través de los años, ya que presenta subidas y bajadas entre cada uno, para finalmente decaer a 339 miles de dólares en el año 2019. Así mismo Países Bajos ha tenido el mismo comportamiento irregular de Alemania, a pesar de que los valores exportados no son tan altos, para el año 2019 cerró con 121 miles de dólares, 8 menos que el año posterior.

Rumania e Italia presentan similares comportamientos en sus valores exportados, ambos comienzan con una decaída entre los años 2015 y 2016, pero a diferencia de Rumania, Italia aumenta sus valores exportados de 14 miles de dólares a 17 miles de dólares entre los años 2016 y 2017, finalmente para los últimos dos años analizados ambos países aumentan sus valores exportados.

Y por último España, así como los demás países ha presentado un comportamiento irregular en sus valores exportados teniendo un decrecimiento entre los años 2015 y 2016, para luego mantenerse creciendo en los dos siguientes años y decaer nuevamente en el año 2019. En el siguiente gráfico se puede observar de una manera más didáctica lo expresado anteriormente para cada uno de los países analizados.



Figura . Principales países proveedores de Luxemburgo bajo la partida 482369. Tomado de («Trade Map», 2020c).

Para determinar el crecimiento que han tenido dichos países en sus valores exportados se realizaron variaciones porcentuales de los valores obtenidos de las importaciones que ha realizado Luxemburgo entre los años 2015 al 2019. Una vez obtenida toda esta información se realiza un promedio por cada país de las variaciones porcentuales y se hace un promedio general de todas las variaciones de los países para determinar el crecimiento de los valores exportados de los mismos.

Tabla 11

Variación porcentual de los mercados proveedores de Luxemburgo bajo la partida 482369

Países Exportadores	Variación porcentual 2015-2016	Variación porcentual 2016-2017	Variación porcentual 2017-2018	Variación porcentual 2018-2019	Promedios
Bélgica	2%	4%	33%	-7%	8%
Francia	1%	13%	-13%	77%	20%
Alemania	8%	-6%	19%	-44%	-6%
Países Bajos	77%	-6%	98%	-6%	41%
Rumania	-46%	-47%	61%	279%	62%
Italia	-13%	21%	53%	185%	62%
España	-34%	25%	23%	-26%	-3%
Promedio Total					26%

Nota. Tomado de Trade Map. Variación porcentual del crecimiento los mercados proveedores de Luxemburgo bajo la partida 482369 desde el 2015 al 2019 («Trade Map», 2020c) .

De acuerdo a la tabla 11, el porcentaje más alto de crecimiento se dio en dos países, Rumania e Italia, con un 62% cada uno, seguido de Países Bajos con una tasa del 41%. En el tercer lugar se ubica Francia con un 20%, siguiéndole Bélgica con un 8%. Finalmente, los países que han presentado un menor crecimiento dando como resultado porcentajes negativos, son España y Alemania, con un porcentaje de -3% y -6% respectivamente.

Por otro lado, Ecuador no exporta a Luxemburgo productos bajo la partida arancelaria antes mencionada, sin embargo, los países más relevantes a los que ha dirigido estos productos son Chile y Estados Unidos, mientras que los dos países restantes, México y República Dominicana no presentan en sus primeros años importaciones y en los siguientes años los valores son más bajos que los de los principales países.

Tabla 12

Países importadores de productos exportados por Ecuador bajo partida 482369.

Países Importadores	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Chile	45	58	132	159	261
EEUU	5	13	52	19	190
México	0	0	0	0	96
República Dominicana	0	0	32	29	26
Colombia	0	76	98	17	18

Nota. Tomado de Trade Map. Países importadores de Ecuador de los productos de la partida 482369 («Trade Map», 2020d)

En la tabla 12 se detalla que Chile presenta un crecimiento constante en su valor importado de estos productos, entre los años 2015 al 2019. Por otro lado, Estados Unidos a pesar que en los primeros tres años analizados presenta un crecimiento, en el 2018 presenta una decaída de 52 miles de dólares a 19, para luego aumentar en el 2019 a 190 miles de dólares en valor importado.

Finalmente los tres países restantes muestran valores mínimos en comparación con los dos primeros, México no realizó importaciones bajo esta partida hasta el año 2019 con un valor de 96 miles de dólares, así mismo República Dominicana realizó sus importaciones en el año 2017 de 52 miles de dólares, lo cual decreció en los siguientes dos años y en cuanto a Colombia comenzó a importar desde el 2016 donde tuvo un crecimiento de 76 miles de dólares a 98 miles para en los siguientes dos años decrecer y finalmente crecer para el 2019 de 17 miles a 18 miles de dólares.

Tal como se menciona previamente no existe información de exportaciones realizadas por parte de Ecuador hacia Luxemburgo bajo la partida arancelaria 48.23.69, por lo que se complica un poco determinar el comportamiento de la demanda del producto analizado de una forma más asertiva. Por esta razón se ha decidido tomar como referencia un crecimiento del sector en base a los promedios de las variaciones porcentuales de las importaciones de Luxemburgo desde el 2015 al 2019, lo que arrojó como resultado un crecimiento anual en la demanda de los platos

biodegradables del 26% (ver tabla 11), debido a esto se determinó que para la empresa Ecu-Leaf el crecimiento de la demanda se posicionará en un 10%.

Estimación de la demanda.

Luego de obtener la información necesaria de los restaurantes mediante las entrevistas realizadas se obtuvo el número de personas que asisten a dichos restaurantes presentados en la siguiente tabla:

Tabla 13

Número de personas que asisten a los restaurantes.

Restaurantes	Número de personas que asisten	Mensual
Kalos	1110	33000
Beet	700	21000
Big Fernand	450	13500
Pablito	300	9000
Paname	1100	33000
Grubers	950	28500
Lux Burgers	900	27000

Nota. Número de personas que asisten a los restaurantes escogidos en Luxemburgo. Elaborado por las autoras.

Se tomarán estos datos como base para establecer la demanda de platos, específicamente de los restaurantes Kalos y Lux Burgers quienes resultaron ser los establecimientos a los que Ecu-Leaf proveerá de platos, ya que al ser una empresa nueva y tener una capacidad productiva limite se comenzará abasteciendo 2 locales, además las empresas seleccionadas fueron con quienes se tuvo una mayor facilidad de comunicación y contacto. Analizando la capacidad de producción de Ecu-Leaf se estima que se podrán producir un total de 92294 unidades mensuales para satisfacer la demanda de los restaurantes según el número de personas que asistan a estos establecimientos, que aproximadamente dan como resultado 60000 unidades.

Capítulo V: Oferta Exportable

Identificación del producto.

Características de Producto.

- Biodegradable
- Desechable
- Ecológico
- Dimensiones de 21cm de diámetro y 3cm de profundidad (pequeño)
- Dimensiones de 25 cm de diámetro y 3 cm de profundidad (grande)
- Resistente al calor y al agua

Descripción del producto.

Es un plato desechable que está elaborado a base de hojas de plátano, además cumple con una función ecológica, ya que se degrada 28 días después de haberlo desechado.

Empaque.

Secundario: Los platos de Ecu-Leaf irán recubiertos de papel kraft, lo cual va a servir de protección y evitar que sufra algún tipo de daño en el transporte, como serán vendidos al por mayor serán enviados en grupos de 100 unidades.

Terciario: El empaque terciario será una caja la que tendrá 4 empaques de 100 platos cada uno, lo que dará un total de 400 unidades por caja y para evitar daños se las rellenará de virutas de papel.

Etiquetado.

Según Trade Help Desk («Requisitos técnicos», 2020) los productos que se exporten a la UE deben cumplir los requisitos de etiquetado que la UE propone para:

- Proteger la salud, seguridad e intereses de los consumidores
- Proporcionar información sobre el producto (contenido, composición, uso seguro y precauciones especiales, etc.)

Por el momento la UE no cuenta con requisitos de etiquetado y embalaje específicos para este tipo de productos, por lo que se cumplirán con los requisitos generales antes mencionados, así

como también con la etiqueta ecológica de la UE y la información del producto en el empaque en idioma inglés.

Tipos de impresión de etiqueta.

Debido a que los productos se venderán al por mayor, no presentarán un etiquetado individual, sino una etiqueta con la información situada en un empaque de papel kraft de los productos agrupados de 100 en 100, la cual será a base de adhesivos vinil situada en la parte delantera del empaque con las siguientes especificaciones:

- Peso neto
- Precio
- Modelo del plato
- Certificaciones orgánicas

Etiquetado en cajas.

La etiqueta en cajas es de mucha utilidad para saber qué clase de mercancía hay dentro de las mismas, así como para saber ciertas especificaciones generales necesarias, como el país de origen.

En el caso de Ecu-Leaf el etiquetado de cajas se hará con el mismo material mencionado anteriormente, adhesivo vinil, aquí se especificará, en la parte delantera, el nombre de la empresa y los pictogramas necesarios para que identifiquen el tratamiento que se debe tener con la caja y por último el nombre del país de origen.

En el costado de la caja se detallará la ciudad a la cual le llegará la mercancía, el número de orden de compra, el puerto al que va a arribar, peso de la carga, y por último el tamaño que posee la caja

Precio.

De acuerdo a los costos establecidos para la producción de estos productos se ha estimado el precio mediante la multiplicación del costo por el margen de ganancia que se desea obtener. En este caso para el modelo pequeño el precio de venta al público es \$34,71, mientras que para el modelo grande el precio de venta al público es de \$40,41. Cabe recalcar que el producto será vendido en paquetes de 100 u, y nacionalmente se estableció un margen de ganancia del 40%, mientras que para exportación un 55%, esto debido a que se tomó como referencia los precios de

los competidores. Además se destinará el 30% de la utilidad neta para realizar mejoras en la parroquia de progreso.

Una vez establecido el precio de venta al público se consideran los costos de exportación y se adicionan al momento de hacer el cálculo del precio, por lo que el precio de exportación del modelo pequeño es de \$40,39 y del modelo grande es de \$46,95.

Logística de distribución.

La recolección de la materia prima para los platos biodegradables, las hojas de plátano, se realizará en la ciudad de Milagro, con la finca en donde previamente se estableció la alianza estratégica, y los demás materiales serán adquiridos de los diferentes proveedores seleccionados. Una vez terminado el proceso de producción los platos serán empacados para ser enviados a la terminal portuaria donde se realizará la consolidación de la mercancía para finalmente ser enviada por el puerto de Guayaquil, desde este punto se ha contratado un agente de exportación que tome el control del proceso para la respectiva exportación hacia la ciudad de Luxemburgo.

Proceso de exportación.

Para poder llevar a cabo este proceso de una forma más efectiva se contratará a un agente de aduanas, en este caso Torres y Torres quien se encargará de los procesos y documentaciones que se requieran para exportar los productos hacia su destino.

Cliente.

Los clientes con los que se trabajará serán Kalos Luncherie y Lux Burgers ya que son restaurantes que tienen una larga trayectoria en el mercado, posee las características que Ecu-Leaf puede satisfacer con sus productos y como se explicó anteriormente se pudo realizar un contacto de manera más rápida con estos importadores.

- Puerto de origen: Puerto de Guayaquil
- Puerto destino: Puerto de Amberes

Términos del contrato.

Ecu-Leaf mantiene tres contratos con los importadores ya mencionados:

En el contrato de Ecu-Leaf con Kalos Luncherie se establece que se debe enviar un total de 33000 unidades: 13200 del modelo pequeño y 19800 del modelo grande por mes, dando un total

de 33 cajas del modelo pequeño que tendrá un volumen de 0.089 m³ y un peso de 7,2 kg y 50 cajas del modelo grande un volumen de 0.124 m³ y un peso de 7,2 kg. El precio de venta de los productos esta negociado en dólares americanos. De no cumplir con el contrato establecido, Ecu-Leaf deberá pagar una multa del 45% de la mercancía que no fue enviada.

En el contrato de Ecu-Leaf con Lux Burgers se establece que se debe enviar un total de 27000 unidades: 10800 del modelo pequeño y 16200 del modelo grande por mes, dando un total de 27 cajas del modelo pequeño que tendrá un volumen de 0.089 m³ y un peso de 7,2 kg y 41 cajas del modelo grande un volumen de 0.124 m³ y un peso de 7,2 kg. El precio de venta de los productos esta negociado en dólares americanos. De no cumplir con el contrato establecido, Ecu-Leaf deberá pagar una multa del 45% de la mercancía que no fue enviada.

La forma de pago se establecerá en dos partes iguales para todos los importadores, el primer pago se realizará antes del embarque de la mercancía y el segundo se realizará una vez que la mercancía haya llegado a su destino por medio de transferencia al banco de los importadores, en el caso de Kalos desde Deutsche Bank Luxembourg hacia el Banco de Guayaquil a la cuenta de Ecu-Leaf y en el caso de Lux Bugers desde el Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat (BCEE) hacia el Banco de Guayaquil a la cuenta de Ecu-Leaf.

Documentos Requeridos.

Los documentos principales para la exportación de mercaderías hacia cualquier país de la Unión Europea son:

- ✓ Factura Comercial
- ✓ Declaración Aduanera
- ✓ Documentos de transporte (Conocimiento de embarque)
- ✓ Lista de Carga (Packing List)
- ✓ Certificado de Origen

Término de negociación.

El incoterm que se utilizará para el envío de la mercancía es FCA en el cual la empresa que vende entrega la mercancía en el lugar que se acuerde previamente con el comprador, en este caso se negoció que la mercadería sea entregada en el Puerto de Guayaquil Contecon donde la empresa Torres y Torres se encargará de toda la documentación necesaria para el despacho aduanero de la

carga y finalmente el cliente será el responsable de su logística de transporte hacía su establecimiento.

Tipo de carga.

La mercancía será enviada por transporte marítimo utilizando el contenedor indicado por el cliente previamente y la carga llegará al destino en un tiempo estimado de 26 días

Las especificaciones de la carga son:

- Cajas del modelo pequeño de 46 x 44 x 44 cm, que contienen 400 unidades.
- Cajas del modelo grande de 46 x 52 x 52 cm, que contienen 400 unidades.
- Las cajas serán cubicadas en pallets de 1.20 x 1.20 x 1.10 m.

Para ello:

- Peso por caja de 400 unidades: 7,2 Kg.
- Peso del pallet: 15 Kg.
- Numero de cajas de modelo pequeño por pallet: 17 cajas / pallet
- Numero de cajas de modelo grande por pallet: 12 cajas / pallet
- Número de pallets: 11 pallets / container

Gestiones de exportación.

Declaración de la mercancía.

El régimen que se utilizará es Exportación Definitiva. Con respecto a las exportaciones, la declaración puede hacerse de 7 a 15 días hábiles después de que la mercancía ingrese a la zona primaria. La declaración de exportación debe ir acompañada de una factura comercial, en caso de ser necesario presenta certificado de origen y autorizaciones previas, documentos de transporte, lista de empaque.

Fase previa al envío.

La fase previa al envío comienza con la orden de envío, el exportador o el agente de aduanas en este caso el agente de aduanas Torres y Torres deben transmitir electrónicamente al SENA E la información relativa a la intención de exportación, los datos de Ecu-Leaf, la descripción de las mercancías, la cantidad, los pesos y la factura provisional. Una vez aceptada la orden de envío, el exportador puede ingresar las mercancías a la zona principal para abordar.

Fase post-envío.

La declaración de aduanas de exportación puede presentarse hasta 24 horas antes de la entrada de las mercancías en la zona primaria, teniendo que presentar los documentos, el respaldo y las correcciones a la declaración hasta 30 días después del envío de las mercancías.

Documentos:

- DAE impreso;
- Orden de embarque impresa;
- Factura comercial final;
- Documento (s) de transporte;

Pago de aranceles/impuestos.

Esta exportación no paga aranceles ni impuestos porque Ecuador tiene un acuerdo con la Unión Europea y Luxemburgo forma parte de este bloque.

Capítulo VI: Estudio Financiero

Dentro de este capítulo se especificará las formas de financiar que tendrá la empresa, así como también se establece los diversos activos y capital necesario para el correcto funcionamiento como lo son las maquinarias, equipos, costos totales de producción, luego se procede a realizar una proyección a cinco años de todos los costos y gastos en los que se va incurrir y a su vez obtener la proyección correspondiente en cuanto a ventas, esto se verá reflejado dentro del Estado de Resultado que nos permitirá identificar la utilidad que se obtendría con la implementación del proyecto.

Por último, con los resultados obtenidos se procede a analizar a través de diversas herramientas financieras, como el TIR y VAN, la factibilidad del proyecto. Esto les permitirá a los potenciales inversionistas tomar la decisión correcta acerca de invertir o no.

Gastos de Constitución de la Empresa

Al momento que una nueva organización surge debe incurrir en ciertos gastos para poder comenzar con su correcto funcionamiento, son indispensables debido a que sin estos no pueden comenzar con sus operaciones.

Tabla 14

Gastos de Constitución y Pre operacionales

Gastos de Constitución	Valor
Gestiones varias	\$ 200,00
Registro de marca	\$ 208,00
Permisos y Licencias	\$ 500,00
Total	\$ 908,00
Gastos Pre operacionales	
Instalación de Equipos	\$ 300,00
Certificaciones	\$ 700,00
Total	\$ 1.000,00

Nota. Elaborado por autoras.

Activos Fijos.

Uno de los aspectos luego de haber cumplido con la totalidad de documentación necesaria para la constitución de la empresa es establecer que equipamiento, maquinaria y materiales se van a utilizar. Para el proceso de producción de los platos biodegradables se necesita: manguera hidrolavadora, túnel de secado, guillotina, prensa térmica, cocineta y sus utensilios, como ollas.

Además de lo necesario para el proceso de producción se toman en consideración otros activos para el funcionamiento de la parte administrativa de la empresa, en la siguiente tabla se detalla la cantidad global destinada para cada rubro.

Tabla 15
Activos Fijos

Descripción	Valor
Maquinaria y Utensilios	\$ 2.940,00
Equipo de Cocción	\$ 240,00
Equipo de Lavado	\$ 26,00
Equipo de Oficina	\$ 2.834,00
Muebles y Enseres	\$ 1.525,00
Vehículo	\$ 40.000,00
Terreno	\$ 30.000,00
Edificio	\$ 20.500,00
Total	\$ 98.065,00

Nota. Elaborado por autoras.

Costos de Producción,

En el capítulo III de acuerdo a los datos obtenidos por los diferentes proveedores, se especificó los costos que se tendría por motivo de materia prima, así como el desglose de los costos unitarios dependiendo del modelo. A continuación, se procede a detallar los demás rubros necesarios para establecer el costo de producción, como lo son la mano de obra directa, los costos indirectos de fabricación y costos adicionales para lograr la producción establecida.

Tabla 16
Costos Mensuales de Producción

Materia Prima Directa			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total al Mes
Almidón	1055	\$ 0,50	\$ 527,27
Cartón	2107	\$ 3,00	\$ 6.320,00
Papel encerado	708	\$ 2,00	\$ 1.416,36
Conservante	163	\$ 1,50	\$ 244,29
Total MP			\$ 8.507,92
Mano de Obra Directa			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total al Mes
Jefe de producción	1	\$ 1.031,95	\$ 1.031,95
Operarios	4	\$ 572,47	\$ 2.289,86
Total MOD			\$ 3.321,81
Materia Prima Indirecta			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total al Mes
Etiquetas	30	\$ 0,70	\$ 21,00
Papel kraft	40	\$ 0,30	\$ 12,00
Total MPI			\$ 33,00
Mano de Obra Indirecta			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total al Mes
Gerente	1	\$ 1.277,01	\$ 1.277,01
Jefe Administrativo	1	\$ 1.031,95	\$ 1.031,95
Chofer	1	\$ 572,47	\$ 572,47
Bodeguero	1	\$ 572,47	\$ 572,47
Total MOI			\$ 3.453,90
Costos Indirectos			
Descripción			Total al Mes
Gasolina			\$ 500,00
Servicios Básicos			\$ 525,00
Total Costos Indirectos			\$ 1.025,00
Total Costos de Producción			\$ 16.341,63

Nota. Elaborado por autoras.

Tabla 17

Costos totales por unidad de plato, dependiendo modelo

Descripción	Modelo Pequeño		Modelo Grande	
	Valor	Valor	Valor	Valor
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Materia Prima	\$ 2.817,47	\$ 33.809,67	\$ 5.690,45	\$ 68.285,37
Mano de Obra Directa	\$ 1.328,73	\$ 15.944,71	\$ 1.993,09	\$ 23.917,06
Mano de Obra Indirecta	\$ 1.381,56	\$ 16.578,70	\$ 2.072,34	\$ 24.868,05
Materiales Indirectos	\$ 13,20	\$ 158,40	\$ 19,80	\$ 237,60
Costos Indirectos	\$ 410,00	\$ 4.920,00	\$ 615,00	\$ 7.380,00
Costo de Producción	\$ 5.950,96	\$ 71.411,48	\$10.390,67	\$ 124.688,08
Costos de Exportación	\$ 302,25	\$ 3.627,00	\$ 512,75	\$ 6.153,00
Costo Total	\$ 6.253,21	\$ 75.038,48	\$ 10.903,42	\$ 130.841,08
Unidades	240	2880	360	4320
Costo unitario	\$ 26,06	\$ 26,06	\$ 30,29	\$ 30,29

Nota. Elaborado por autoras.

Capital de Trabajo.

El capital de trabajo es el monto que cada organización necesita para poder operar con normalidad. Para determinar el capital de trabajo se utilizó el método de ciclo de caja que permite determinar el tiempo que tomará recuperar cada unidad monetaria que se invirtió, y de esa forma prevenir cualquier déficit que se pudiera tener y tener dinero suficiente para cubrir cualquier deuda.

Para el cálculo del ciclo de caja es necesario ciertos tiempos que se toma para: Tránsito de la materia prima, producción, inventario, tiempo que otorgan los proveedores, tiempo que se le otorga de crédito a los clientes. Esta herramienta ayudará a un establecer una correcta inversión.

Tabla 18
Ciclo de Caja

Descripción	Tiempo
Días de tránsito de materia prima	1
Días de Producción	22
Días de Inventario	3
Días CxC	26
Días CxP	0
Ciclo de caja	52
Ciclo de caja * costos diarios	\$40.552,04

Nota. Elaborado por autoras.

Financiamiento.

Una vez establecidos ciertos rubros como el capital de trabajo, los activos fijos, los gastos de pre operación y constitución se obtiene el total de dinero necesario para la inversión en el proyecto de elaboración de platos biodegradables a base de hojas.

Tabla 19
Plan de Inversión

Descripción	Total
Activos Fijos	\$ 99.973,00
Capital de Trabajo	\$ 40.552,04
Total	\$140.525,04

Nota. Elaborado por autoras.

Para financiar este proyecto se contará con dos fuentes, el aporte de los socios y financiamiento por parte de una entidad bancaria. La mayoría de la inversión será por parte de los socios, aportando un 72% de la inversión total, mientras que el préstamo solo representa un 28%. La casa financiera que otorgará el préstamo es BanEcuador, el cual está destinado solo a activos fijos, con un plazo de 5 años, cuotas decrecientes y con una tasa de interés nominal del 9.76%.

Tabla 20
Desglose Plan de Inversión

Inversión Total	Total	Fuente de Financiamiento	
Maquinaria y Utensilios	\$ 2.940,00		
Equipos	\$ 3.100,00		
Muebles y Enseres	\$ 1.525,00		
Gastos de Constitución	\$ 908,00		
Gastos de Pre operación	\$ 1.000,00	\$ 105.000,00	Aporte Socios
Adecuaciones	\$ 500,00		
Terreno	\$ 30.000,00		
Establecimiento	\$ 20.000,00		
Disponible en efectivo	\$ 45.027,00		
Vehículo	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	Préstamo.
Total		\$ 145.000,00	

Nota. Elaborado por autoras.

Tabla 21
Aporte de Socios

Descripción	Aportación	%
Socio 1	\$ 75.000,00	71%
Socio 2	\$ 30.000,00	29%
Total	\$105.000,00	100%

Nota. Elaborado por autoras.

Tabla 22

Amortización del préstamo bancario

Periodo	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	\$ 40.000,00	\$ -	\$3.904,00	\$11.904,00
1	\$ 32.000,00	\$ 8.000,00	\$3.123,20	\$11.123,20
2	\$ 24.000,00	\$ 8.000,00	\$2.342,40	\$10.342,40
3	\$ 16.000,00	\$ 8.000,00	\$1.561,60	\$ 9.561,60
4	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 780,80	\$ 8.780,80
5	\$ -	\$ 8.000,00	\$ -	\$ -

Nota. Elaborado por autoras.

Proyección de Ventas.

Para estas proyecciones es necesario tomar como referencia la inflación debido a que esta puede afectar directamente a los precios de la materia prima indispensable para la producción por ende afectaría también los diversos costos que se incurren. Esto ocasionará variación al precio que se ofrece al consumidor. Para ello se realizó una variación porcentual de la inflación, tomando los valores de la inflación que se presentó en Ecuador desde el 2015, hasta la inflación del mes de julio de 2020. Así mismo se realizó un incremento del 5% en las unidades a ser vendidas debido a que se estima que existe la posibilidad de aumentar ventas gracias a la apertura que da el sector al que está dirigido el proyecto, y así mismo se ratifica dado al nivel de aceptación que se obtuvo de los demás establecimientos en las entrevistas realizadas.

Tabla 23

Proyección de Ventas

Descripción	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Modelo pequeño (precio)	\$ 40,39	\$ 40,39	\$ 40,69	\$ 41,00	\$ 41,31	\$ 41,63
Modelo pequeño (u)	240	2.880	3.024	3.175	3.334	3.501
Modelo grande (precio)	\$ 46,95	\$ 46,95	\$ 47,30	\$ 47,66	\$ 48,08	\$ 48,39
Modelo grande (u)	360	4.320	4.536	4.763	5.001	5.251
Ventas Totales	\$ 26.592,78	\$ 319.113,32	\$ 337.615,52	\$ 357.190,46	\$ 377.900,37	\$ 399.811,03

Nota. Elaborado por autoras.

Punto de Equilibrio

Establecidos las proyecciones de los niveles de venta para los siguientes años, es necesario establecer aquella cantidad mínima que la empresa debería comercializar para que contribuya con utilidades y no genere ningún tipo de pérdida. Con los datos obtenidos anteriormente, como costos fijos y variables, se procede a establecer la cantidad equilibrio dependiendo del modelo a vender.

Tabla 24

Punto de equilibrio de acuerdo a modelo

Producto	Contribución Marginal Unitaria	% participación ventas	Contribución marginal ponderada	Cantidad de equilibrio general	Cantidad de equilibrio por producto
Pequeño	\$ 28,00	40%	\$ 11,20	300	120
Grande	\$ 30,33	60%	\$ 18,20		180
Total			29,40		

Nota. Elaborado por autoras.

Estado de Resultados.

A través de este estado financiero se puede establecer una visión general de los ingresos, costos y gastos en los que incurre la empresa, para que al final de cada ejercicio fiscal se logre identificar si existe pérdida o ganancia y de esa forma mejorar en los años siguientes tomando decisiones estratégicas analizando lo obtenidos en los demás estados financieros.

En el Estado de Resultado Proyectado de la empresa Ecu-Leaf se proceden a detallar todos los ingresos, costos operativos y demás gastos para obtener la utilidad final, la empresa no tiene obligación de pagar impuesto a la renta debido a que goza de exoneración tributaria de acuerdo al Art. 9.1 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en la que se indica que la empresas que tengan como objeto realizar inversiones productivas y nuevas y se encuentren fuera del sector urbano pertenecientes al cantón Guayaquil y Quito no tendrán que para impuesto a la renta los primeros 5 años de sus operaciones (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2015).

Tabla 25

Estado de Resultado Proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas	\$ 319.113,32	\$ 337.615,52	\$ 357.190,46	\$ 377.900,37	\$ 399.811,03
Costos Operativos	\$ 205.879,56	\$ 217.738,23	\$ 230.079,95	\$ 243.544,07	\$ 357.572,21
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 113.233,76	\$ 119.877,29	\$ 126.910,51	\$ 134.356,29	\$ 142.238,82
<u>GASTOS OPERATIVOS</u>	\$ 105.042,11	\$ 107.161,16	\$ 109.331,00	\$ 111.172,86	\$ 113.764,72
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	\$ 89.190,13	\$ 91.263,58	\$ 93.387,47	\$ 95.563,05	\$ 97.791,58
Sueldos y Salarios y demás beneficios	\$ 81.908,53	\$ 83.324,98	\$ 85.391,44	\$ 87.509,14	\$ 89.679,37
Gastos de Servicios	\$ 6.300,00	\$ 6.347,88	\$ 6.396,12	\$ 6.444,73	\$ 6.493,71
Suministros y materiales	\$ 1.200,00	\$ 1.209,12	\$ 1.218,31	\$ 1.227,57	\$ 1.236,90
Amortización de Activos diferidos	\$ 381,60	\$ 381,60	\$ 381,60	\$ 381,60	\$ 381,60
<u>GASTOS DE VENTAS</u>	\$ 6.000,00	\$ 6.045,60	\$ 6.091,55	\$ 6.137,84	\$ 6.184,49
Publicidad	\$ 6.000,00	\$ 6.045,60	\$ 6.091,55	\$ 6.137,84	\$ 6.184,49
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 18.043,63	\$ 22.568,11	\$ 27.431,50	\$ 32.655,40	\$ 38.262,74
<u>OTROS GASTOS</u>	\$ 9.851,98	\$ 9.851,98	\$ 9.851,98	\$ 9.471,98	\$ 9.788,64
Depreciación	\$ 9.851,98	\$ 9.851,98	\$ 9.851,98	\$ 9.471,98	\$ 9.788,64
UTILIDAD ANTES DE IMP E INT	\$ 8.191,65	\$ 12.716,13	\$ 17.579,52	\$ 23.183,40	\$ 28.474,10
Gastos financieros	\$ 3.904,00	\$ 3.123,20	\$ 2.342,40	\$ 1.561,60	\$ 780,80
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 4.287,65	\$ 9.592,93	\$ 15.237,12	\$ 21.621,83	\$ 27.693,30
Participación de Utilidades (15%)	\$ 643,15	\$ 1.438,94	\$ 2.285,57	\$ 3.243,27	\$ 4.154,00
UTILIDAD ANTES de I.R.	\$ 3.644,51	\$ 8.153,99	\$ 12.951,55	\$ 18.378,55	\$ 23.539,31
Impuesto a la Renta (0%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 3.644,51	\$ 8.153,99	\$ 12.951,55	\$ 18.378,55	\$ 23.539,31
Contribución Social	\$ 1.093,35	\$ 2.446,20	\$ 3.885,46	\$ 5.513,57	\$ 7.061,79
UTILIDAD NETA	\$ 2.551,15	\$ 5.707,79	\$ 9.066,08	\$ 12.864,99	\$ 16.477,51

Nota. Elaborado por autoras.

Balance General Proyectado

Tabla 26

Balance General Proyectado

ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja/Bancos	\$ 45.027,00	\$ 54.358,88	\$ 66.219,25	\$ 78.156,79	\$ 89.686,86	\$ 100.960,05
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 45.027,00	\$ 54.358,88	\$ 66.219,25	\$ 78.156,79	\$ 89.686,86	\$ 100.960,05
ACTIVOS FIJOS						
Maquinaria y Utensilios	\$ 2.940,00	\$ 2.665,45	\$ 2.390,90	\$ 2.116,35	\$ 1.841,80	\$ 1.567,25
Equipos de Cocción	\$ 240,00	\$ 217,20	\$ 194,40	\$ 171,60	\$ 148,80	\$ 126,00
Equipos de Lavado	\$ 26,00	\$ 23,53	\$ 21,06	\$ 18,59	\$ 16,12	\$ 13,65
Equipos de Oficina	\$ 2.834,00	\$ 2.270,27	\$ 1.706,54	\$ 1.142,81	\$ 1.959,08	\$ 1.458,35
Muebles y Enseres	\$ 1.525,00	\$ 1.371,58	\$ 1.218,15	\$ 1.064,73	\$ 911,30	\$ 757,88
Vehículo	\$ 40.000,00	\$ 32.115,00	\$ 24.230,00	\$ 16.345,00	\$ 8.460,00	\$ 575,00
Terreno	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
Propiedad	\$ 20.000,00	\$ 19.550,00	\$ 18.600,00	\$ 17.650,00	\$ 16.700,00	\$ 15.750,00
Adecuaciones	\$ 500,00					
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 98.065	\$ 88.213,02	\$ 78.361,04	\$ 68.509,06	\$ 60.037,09	\$ 50.248,13
ACTIVOS DIFERIDOS						
Gastos Pre-Operacionales	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 200,00
Gastos de Constitución	\$ 908,00	\$ 908,00	\$ 726,40	\$ 544,80	\$ 363,20	\$ 181,60
Intereses bancarios por devengar	\$ 11.712,00	\$ 7.808,00	\$ 4.684,80	\$ 2.342,40	\$ 780,80	\$ -
(-) Amortización	\$ -	\$ (381,60)	\$ (381,60)	\$ (381,60)	\$ (381,60)	\$ (381,60)
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 13.620,00	\$ 9.334,40	\$ 5.829,60	\$ 3.105,60	\$ 1.162,40	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 156.712,00	\$ 151.906,30	\$ 150.409,89	\$ 149.771,45	\$ 150.886,35	\$ 151.208,18
PASIVOS						
PASIVOS A CORTO PLAZO						
Participación de trabajadores x pagar		\$ 643,15	\$ 1.438,94	\$ 2.185,57	\$ 3.243,27	\$ 4.154,00
Ctas x pagar utilidades retenidas			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVOS A LARGO PLAZO						
Préstamo Bancario	\$ 51.712,00	\$ 43.712,00	\$ 35.712,00	\$ 27.712,00	\$ 19.712,00	\$ 11.712,00
TOTAL DE PASIVOS	\$ 51.712,00	\$ 44.355,15	\$ 37.150,94	\$ 29.997,57	\$ 22.955,27	\$ 15.866,00
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00	\$ 105.000,00
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 2.551,15	\$ 5.707,79	\$ 9.066,08	\$ 12.864,99	\$ 16.477,51
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 2.551,15	\$ 5.707,79	\$ 9.066,08	\$ 12.864,99
Reavalúo de equipos de computación					\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
TOTAL PATRIMONIO	\$ 105.000,00	\$ 107.551,15	\$ 113.258,95	\$ 119.773,88	\$ 127.931,07	\$ 135.342,50
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 156.712,00	\$ 151.906,30	\$ 150.409,89	\$ 149.771,45	\$ 150.886,35	\$ 151.208,18

El balance general permite tener una visión amplia de lo que posee la empresa, lo cual se encuentra reflejado en sus activos, pasivos y patrimonio. Esta información presentada en este estado da a conocer a los diversos accionistas las operaciones realizadas dentro de la empresa y así identificar el correcto uso de sus recursos.

Flujo de Caja.

El flujo de caja nos permite identificar los movimientos de entradas y salidas de dinero que presenta la empresa y a través de este informe financiero permite saber la liquidez que tiene la empresa y determinar si existe algún déficit que cubrir para recurrir a financiamientos de una forma anticipada.

Como se puede observar en la Tabla 27, en ninguno de los años se presenta déficit en la caja debido a que a pesar de que recién se comienzan las operaciones se han podido cubrir todas las deudas, debido a la liquidez que presenta el proyecto.

Así mismo luego de realizar los cálculos pertinentes se puede observar que en cuanto al payback de proyecto este arroja que la inversión se recupera al tercer año de operación de la empresa.

Tabla 27

Flujo de Caja

PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<u>SALDO INICIAL</u>	\$ 45.027,00	\$ 45.027,00	\$ 54.358,88	\$ 66.219,25	\$ 78.156,79	\$ 89.686,806
Utilidad Operativa		\$113.233,76	\$ 119.877,29	\$ 126.910,51	\$ 134.356,29	\$ 142.238,82
Ventas		\$319.113,32	\$ 337.615,52	\$ 357.190,46	\$ 377.900,37	\$ 399.811,03
Costos		\$205.879,56	\$ 217.738,23	\$ 230.279,95	\$ 243.544,07	\$ 257.572,21
<u>EGRESOS</u>		\$102.808,53	\$ 105.570,73	\$ 111.087,51	\$ 117.312,65	\$ 123.903,83
Gastos Administrativos		\$ 88.808,53	\$ 91.525,13	\$ 96.995,96	\$ 103.174,81	\$ 109.719,34
Sueldos y Salarios y demás beneficios		\$ 81.308,53	\$ 83.324,98	\$ 85.391,44	\$ 87.509,14	\$ 89.679,37
Gastos de Servicios		\$ 6.300,00	\$ 6.347,88	\$ 6.396,12	\$ 6.444,73	\$ 6.493,71
Suministros y materiales		\$ 1.200,00	\$ 1.209,12	\$ 1.218,31	\$ 1.227,57	\$ 1.236,90
Pago participación trabajadores			\$ 643,15	\$ 1.438,94	\$ 2.285,57	\$ 3.243,27
Repartición de utilidades accionistas				\$ 2.551,15	\$ 5.707,79	\$ 9.066,08
Gastos de Ventas		\$ 6.000,00	\$ 6.045,60	\$ 6.091,55	\$ 6.137,84	\$ 6.184,49
Publicidad		\$ 6.000,00	\$ 6.045,60	\$ 6.091,55	\$ 6.137,84	\$ 6.184,49
Gastos Financieros		\$ 8.000,00				
Préstamo Bancario		\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Contribución Social		\$ 1.093,35	\$ 2.446,20	\$ 3.885,46	\$ 5.513,57	\$ 7.061,79
Capital de Trabajo	\$ (40.552,04)					
Activos Fijos	\$ (99.973,00)					
<u>FLUJO DE CAJA NETO</u>	\$(140.525,04)	\$ 54.358,88	\$ 66.219,25	\$ 78.156,79	\$ 89.686,86	\$ 100.960,05
Payback del proyecto	\$(140.525,04)	\$(87.259,50)	\$(21.040,26)	\$ 57.116,53	\$ 146.803,39	\$ 247.763,44

Nota. Elaborado por autoras.

Análisis de TMAR, TIR Y VAN

Al momento de realizar la evaluación de la factibilidad de un proyecto se debe tener en cuenta ciertas herramientas para analizar la viabilidad del mismo, estas herramientas son la TMAR, TIR y VAN. La TMAR, Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, es aquella tasa mínima que el inversionista espera obtener de una inversión realizada. En cuanto al TIR, Tasa Interna de Retorno, es el porcentaje de rentabilidad o beneficio que otorga una inversión. Finalmente, el VAN, Valor Actual Neto, es una herramienta que determina la cantidad de dinero a ganar o perder por una inversión.

De acuerdo con la tabla 30 el proyecto arrojó una tasa interna de retorno del 61%, lo que quiere decir que es aceptable debido a que el retorno es mayor al porcentaje que exigen los accionistas a través de la TMAR.

Para calcular la tasa mínima atractiva para los inversionistas se tomó como referencia la tasa de interés o rendimiento que pueda otorgar un proyecto dedicado al sector productivo pymes y se realizó una ponderación para determinar la totalidad del retorno que esperan los accionistas y se determinó la tasa bancaria después de impuestos, una vez obtenidos estos datos se los multiplicó por el porcentaje que cada uno de estos aspectos representan del total de la inversión.

Tabla 28
Resultados TMAR, TIR y VAN

TMAR	10,86%
TIR	61%
VAN	\$ 179.464,99

Nota. Elaborado por autoras.

Como se puede observar estas herramientas indican que este proyecto es favorable para las personas que deseen invertir en él, debido a que otorga altos niveles de retorno para sus inversionistas.

Ratios Financieros

Tabla 29
Ratios financieros

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
I. Liquidez	1. Liquidez Corriente	84,52	Presenta alto nivel de liquidez para cubrir sus obligaciones
	2. Prueba Ácida	84,52	Presenta alto nivel de liquidez para cubrir sus obligaciones sin considerar inventarios
II. Solvencia	1. Endeudamiento del Activo	0,29	Se financia un 29% de sus activos con financiamiento externo
	2. Endeudamiento Patrimonial	0,41	Se tiene un 41% de financiación externa en relación a la financiación propia.
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	1,22	Indica el total de patrimonio por cada \$ invertido en activo fijo
	4. Apalancamiento	1,41	Por cada \$ que invierta, invierto \$1,41 en activos
	5. Apalancamiento Financiero	0,63	Cuanto contribuye a la utilidad el financiamiento externo
III. Gestión	1. Rotación de Activo Fijo	3,62	Por cada \$ que invertí en activo fijo vendo \$3,62
	2. Rotación de Ventas	2,10	Número de veces en que se utilizan los activos
	3. Impacto Gastos Administración y Ventas	0,30	Se tiene un 30% de impacto de los gastos administrativos y de ventas sobre las ventas
	4. Impacto de la Carga Financiera	0,01	Se tiene un 1% de impacto de gastos financieros sobre ventas
IV. Rentabilidad	1. Rentabilidad Neta del Activo	2,4%	Los activos generan un 2,4% de rentabilidad
	2. Margen Bruto	35,5%	Se tiene un 35,5% de ganancia bruta
	3. Margen Operacional	5,7%	Se tiene un 5,7% de ganancia operativa
	4. Rentabilidad Neta de Ventas	1,1%	Por cada \$ vendido tengo 1,1% de utilidad
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	16,8%	Los accionistas tienen 16,8% de rentabilidad sin contar intereses e impuestos

Nota. Elaborado por autoras.

En la tabla 29 se presentan los ratios analizados con su respectiva explicación, lo que da a entender de una forma general lo calculado. Adicionalmente se tiene previsto acumular las utilidades, por lo que esto se refleja en índice de liquidez y su cantidad.

Análisis de posibles escenarios

Tabla 30

Tabla resumen de los escenarios

	Resumen del escenario		
	Valores actuales:	Optimista	Pesimista
Celdas cambiantes:			
Costo	\$ 17.156,63	\$ 16.150,00	\$ 18.150,00
Precio	\$ 40,39	\$ 41,00	\$ 39,00
Celdas de resultado:			
VAN	\$ 179.464,99	\$ 249.332,93	\$ 99.583,57
TIR	61,1%	78,5%	40,5%

Nota. Elaborado por autoras.

Como se puede observar en la Tabla 30 en el caso de que llegue a existir variaciones en el costo total, lo que a su vez provocaría variaciones en el precio y con el supuesto de que las ventas se mantengan constantes la TIR y el VAN sufrirán variaciones importantes.

Conclusiones

Al finalizar el análisis de la factibilidad económica para la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano hacia la ciudad de Luxemburgo, se pudo llegar a las siguientes conclusiones por cada objetivo planteado.

Con respecto al primer objetivo específico de establecer las teorías, el marco legal y el marco conceptual en la que se basa este proyecto, se concluye en el presente trabajo, que Ecu-Leaf está llevando a cabo los objetivos propuestos en las economías de desarrollo, popular y solidaria, mediante la producción y formalización de empleos. En cuanto a los objetivos de desarrollo sustentable Ecu-Leaf cumple con los tres descritos en el marco teórico, haciendo énfasis en el de Producción y consumo responsable, creando una empresa dedicada a la producción de productos ecológicos.

De acuerdo a las teorías de comercio exterior de la que Ecu-Leaf puede sacar más beneficios es la de La Teoría de la Ventaja Competitiva debido a que se ofrecen productos con características diferenciadoras, menores costos y se aprovechan las tendencias actuales sobre la sustitución de plásticos por productos biodegradables

Conforme al segundo objetivo específico el cual es realizar un estudio técnico para determinar la capacidad de producción, se pudo concluir que, para poder obtener un nivel óptimo de producción y ventas, es necesario emplear la maquinaria adecuada para poder producir en volumen y agilizar el proceso de producción

En función al tercer objetivo específico que es elaborar un análisis del mercado meta para establecer la demanda del producto, se concluyó que Luxemburgo es un país potencialmente atractivo para la comercialización de estos productos debido a las ventajas que se tienen tanto como sus tendencias de consumo y los acuerdos con los países miembros de la Unión Europea.

En referencia al cuarto objetivo específico que es definir los requerimientos y procesos que deben cumplir los platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano para acceder al mercado de Luxemburgo se llegó a la conclusión de que al momento de exportar mercancía hacia el mercado luxemburgués se tienen bastantes facilidades y no se presentan ningún tipo de barreras que puedan dificultar el proceso de exportación de estos productos.

En el sexto objetivo específico que es determinar la viabilidad económica y financiera de la producción y exportación de los platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano hacia la ciudad de Luxemburgo se concluyó que financieramente el proyecto es rentable basándonos en el criterio de que la TIR es mayor a la TMAR, en este caso se obtuvo una TIR del 61% que superó a la TMAR de 10.86%. Por otro lado, siguiendo el criterio de un VAN mayor 0, se puede concluir que el proyecto es rentable ya que arrojó un VAN de \$179.464,99. Además se presentó que la inversión es recuperada en el tercer año de operación de la empresa.

También se pudo concluir, mediante un análisis del punto de equilibrio, que para no generar pérdidas se debe mantener una cantidad de ventas de 300 unidades, 120 del modelo pequeño y 180 del modelo grande de platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano, lo que resulta conveniente para este proyecto ya la demanda actual satisfecha es de 600 unidades totales.

Adicionalmente se realizó un análisis de tres escenarios, valores actuales, optimista y pesimista donde se concluyó que en el caso de que se llegue a incrementar el costo y bajar precio manteniendo las ventas, la TIR y el VAN se verán afectados negativamente y viceversa. Por último también se analizaron una serie de ratios financieros donde se determinó que la liquidez, la solvencia, la gestión y la rentabilidad se ratifica que el proyecto es viable.

Finalmente en respuesta a la pregunta de la formulación del problema, se puede concluir que sí es factible la producir y exportar platos biodegradables a base de hojas de plátano hacia la ciudad de Luxemburgo, porque como se mencionó este mercado es atractivo para este tipo productos, se mantiene acuerdos con el mismo, existe una demanda constante y creciente de estos bienes, un factor que contribuye a esta factibilidad es la alianza que se mantiene con la finca que provee del material principal para la elaboración de estos productos por la reducción de costos que genera.

Recomendaciones

Según el trabajo investigativo realizado y los datos obtenidos se recomienda lo siguiente:

- Realizar inversión en maquinarias para aumentar la capacidad de producción, además contratar mano de obra para la agilización de procesos y así aumentar las unidades elaboradas y por consiguiente ventas y utilidades.
- Obtener certificaciones adicionales a las ya obtenidas para de esa forma generar valor agregado al producto, reconocimiento a nivel internacional y facilidad de introducción a nuevos mercados.
- Establecido los productos en Luxemburgo, se debe proceder a realizar investigaciones de mercado para determinar las futuras tendencias y demanda de productos similares que se puedan presentar para de esa forma tomar la decisión de diversificar la cartera productos y satisfacer ese mercado.
- Asistir a ferias internacionales para dar a conocer a la empresa y a los productos que se ofrecen y de esa forma expandir el mercado meta dentro de Luxemburgo y progresivamente a los demás países de la Unión Europea.
- Después de los primeros 5 años de operación, cuando la empresa este solidificada y haya generado utilidades necesarias para su funcionamiento se tiene previsto realizar mejoras al cantón progreso para de esa forma aportar a obtener una mejor calidad de vida.
- Se debe tener un control continuo de la situación financiera de la empresa, analizando aquellos factores que puedan cambiar el entorno tanto interno como externo para de esa forma tomar las decisiones pertinentes en caso de observar algún riesgo que pueda afectar a la empresa.

Bibliografía

- Acuerdo de París. (2020).
- Alianzas Estratégicas: Una Alternativa Competitiva. (2020). Recuperado 13 de julio de 2020, de <https://encolombia.com/economia/empresas/alianzasestrategicasunaalternativacompetitiva-2/>
- Asociación Ecuatoriana de Bananeros del Ecuador. (2020). *Bananotas. Crecimiento de Exportaciones 10.33%* (N.º 142; p. 62). Ecuador: AEBE. Recuperado de AEBE website: https://fb329f0a-8a6c-4216-9e2f-dcf8067bce4d.filesusr.com/ugd/f4cd67_cc3eae12fe74a32b1848d35e74d2ba8.pdf
- Azuero, Á. (2019, diciembre). Significatividad del marco metodológico en el desarrollo de proyectos de investigación. *Universidad Católica de Cuenca, IV*, 18.
- Bajo, O. (2009). *Teorías del Comercio Internacional*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Banano. (2019). Recuperado de Bioenciclopedia website: <https://www.bioenciclopedia.com/banano/>
- Banco Mundial. (2019). *Doing Business*. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación* (Segunda). Colombia: Pearson Educación.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. (Tercera). Colombia: Pearson Educación.
- Bonilla-Castro, E., y Rodríguez, P. (2000). *Más allá del dilema de los métodos: La investigación en ciencias sociales*. Bogotá: Norma. Recuperado de <https://laboratoriociudadut.files.wordpress.com/2018/05/mas-alla-del-dilema-de-los-metodos.pdf>
- Cámara de Comercio de Quito. (2019). Ecuador será sede de la presentación oficial de las reglas del comercio internacional Incoterms 2020 – Cámara de Comercio de Quito. Recuperado 11 de junio de 2020, de <https://ccq.ec/ecuador-sera-sede-de-la-presentacion-oficial-de-las-reglas-del-comercio-internacional-incoterms-2020/>
- Chambre de Commerce Luxembourg. (2018, febrero). *Economía de Luxemburgo*. Impressum. Recuperado de https://www.cc.lu/uploads/tx_userccpublications/web_ES_brochure_eco_lux_0118_CDC.pdf

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. , R.O.S 433 § (2010).

Código Orgánico del Ambiente. , R.O.S 983 § (2017).

Cómo solicitar la etiqueta ecológica—Etiqueta ecológica. (2020). Recuperado 14 de julio de 2020, de European Commission website: <https://ec.europa.eu/environment/ecolabel/how-to-apply-for-eu-ecolabel.html>

Constitución de la República del Ecuador. (2008).

Delgado, M. G. (1995). *El Estudio de los Residuos. Definiciones, Tipologías, Gestión y Tratamiento.* 22.

Ecoclean. (2014). Biodegradable. Recuperado de Ecoclean website: https://ecoclean.cr/wp/?page_id=128

Ecomex 360. (2017). Incoterms, principales características para el Ecuapass. Recuperado 11 de junio de 2020, de Ecomex360 | Especialistas en comercio exterior y logística de importaciones en Ecuador website: <https://www.e-comex.com/reglas-incoterms-aplicacion-ecuapass/>

Ecuador firma acuerdo comercial con la Unión Europea. (2020). Recuperado de Vicepresidencia de la República del Ecuador website: <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>

El modelo de las 5 fuerzas de Porter—Poder de negociación de los proveedores. (2012). Recuperado 20 de junio de 2020, de Quiminet.com website: <https://www.quiminet.com/empresas/el-modelo-de-las-5-fuerzas-de-porter-poder-de-negociacion-de-los-proveedores-2745019.htm>

El Telégrafo. (2017, junio 23). *Ecuador ratificó el Acuerdo de París sobre cambio climático.* Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/6/asamblea-aprueba-por-unanimidad-el-acuerdo-de-paris-sobre-cambio-climatico>

Emisión de certificado ambiental para un proyecto, obra o actividad considerado de mínimo impacto y riesgo ambiental, sin ser de carácter obligatorio. (2020). Recuperado 13 de julio de 2020, de Ministerio del Ambiente website: <https://www.gob.ec/mae/tramites/emision-certificado-ambiental-proyecto-obra-actividad-considerado-minimo-impacto-riesgo-ambiental-caracter-obligatorio>

EPI. (2020). Recuperado 15 de junio de 2020, de Resultados EPI 2020 website: <https://epi.yale.edu/epi-results/2020/component/epi>

- Etiqueta ecológica de la UE. (2020). Recuperado 14 de julio de 2020, de Tu Europa—Empresas website: https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/labels-markings/ecolabel/index_es.htm
- Fernandez de Castro, P. (2018). El trabajo social comunitario como motor para una ciudadanía activa. Recuperado 9 de agosto de 2020, de Aguas de Albacete website: <https://www.albaceteabierto.es/noticia/31230/opinion/el-trabajo-social-comunitario-como-motor-para-una-ciudadania-activa.html>
- García, I. (2018, enero 8). ¿Qué es el mercado meta? Recuperado 21 de junio de 2020, de Emprendepyme website: <https://www.emprendepyme.net/que-es-el-mercado-meta.html>
- Gil, P. (2019, noviembre 21). Luxemburgo, ducado ecológico: Contra el cambio climático, transporte gratuito. *PORT*. Recuperado de <https://www.elperiodico.com/es/port/ideas/20191125/luxemburgo-ducado-ecologico-transporte-gratuito>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural Juan Gómez Rendon (Progreso)*. (2016). Recuperado de http://sigad_plus/sigadplusdiagnostico/0968564660001
- Grand-Duche de Luxembourg. (2020). *Saberlo Todo sobre el Gran Ducado de Luxemburgo*. Recuperado de <https://luxembourg.public.lu/dam-assets/publications/tout-savoir-sur-le-grand-duche-de-luxembourg/tout-savoir-sur-le-grand-duche-de-luxembourg-es.pdf>
- Greenpeace. (2018). Plásticos. Recuperado de Plásticos website: <https://es.greenpeace.org/es/trabajamos-en/consumismo/plasticos/>
- Helmut Sy Corvo. (2019). Factibilidad económica: Qué es y cómo se hace. [Económica]. Recuperado de Lifeder website: <https://www.lifeder.com/factibilidad-economica/>
- Índice de Desarrollo Humano por indicadores según países. 2019. (2019, diciembre). Recuperado de Euskal Estatistika Erakundea. Insituto Vasco de Estadística website: https://www.eustat.eus/elementos/ele0013500/ti_Indice_de_Desarrollo_Humano_por_indicadores_segun_paises_2019/tbl0013566_c.html
- Instructivo Societario*. (2020). Recuperado de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf
- ISO 9001 – Certificación – Sistemas de gestión de la calidad. (2020). Recuperado 9 de julio de 2020, de SGS website: <https://www.sgs-latam.com/es-es/health-safety/quality-health->

safety-and-environment/quality/quality-management-systems/iso-9001-certification-quality-management-systems

Kaza, S., Yao, L. C., Bhada-Tata, P., y Van Woerden, F. (2018). *What a Waste 2.0: A Global Snapshot of Solid Waste Management to 2050*. Washington D.C.: Banco Mundial.

Recuperado de Banco Mundial website: <http://hdl.handle.net/10986/30317>

Kotler, P., y Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing*. (Decimocuarta). México: Pearson Educación.

Kuhn, T. (2004). *La estructura de las revoluciones científicas*. México DF: Fondo de Cultura Económica. Recuperado de

<https://materiainvestigacion.files.wordpress.com/2016/05/kuhn1971.pdf>

La Rivalidad entre los competidores. (2015, diciembre). Recuperado 20 de junio de 2020, de MBA online website: <http://www.mbaonline.es/rivalidad-entre-competidores/>

Lerma, A. (2017). *Desarrollo de nuevos productos: Una visión integral*. (Quinta). Cengage Learning Editores.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. , (2015).

Luxemburgo avanza en la puesta en marcha de su futura agencia espacial [Gubernamental].

(2018, junio). Recuperado de Instituto de Comercio Exterior España website:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2018790860.html?idPais=LU>

Luxemburgo [Gubernamental]. (2020). Recuperado de Unión Europea website:

https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/luxembourg_es

Luxemburgo lanza su estrategia financiera sostenible. (2020, noviembre). Recuperado 18 de junio de 2020, de ICEX España Exportación e Inversiones website:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2018802199.html?idPais=LU>

Luxemburgo, primer país de la Unión Europea en prohibir el glifosato. (2020, febrero 28). *El Tiempo*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/vida/medio-ambiente/luxemburgo-primer-pais-de-la-union-europea-en-prohibir-el-glifosato-453292>

Martínez, D., y Milla, A. (2005). *La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral* (Ediciones Díaz de Santos). España: Altair. Recuperado de https://books.google.com.ec/books?id=qGUOpeifd_UC&pg=PA34&lpg=PA34&dq=Ana

lisis+pestel+cooper&source=bl&ots=woaZtJTLmQ&sig=ACfU3U0RLkrrY_kKj4jVajGi
i4c-IW5kew&hl=es-
419&sa=X&ved=2ahUKEwiyzIj8uYTqAhUoQjABHXsMBBcQ6AEwCnoECACQAQ#v
=onpage&q=Análisis%20pest&f=false

Martínez-Salgado, C. (2012). *El muestreo en investigación cualitativa. Principios básicos y algunas controversias*.

Mete, M. (2019, marzo). *Valor Actual Neto y Tasa de Retorno: Su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos e inversión*. Recuperado de http://www.scielo.org.bo/pdf/rfer/v7n7/v7n7_a06.pdf

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (2020, febrero). *Luxemburgo*. Recuperado de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/LUXEMBURGO_FICHA%20PAIS.pdf

Ministerio del Ambiente y agua [Gubernamental]. (2019). Recuperado de Ministerio del Ambiente y agua website: <https://www.ambiente.gob.ec/valores-mision-vision/>

Mouvement Écologique. (2020). Recuperado 16 de junio de 2020, de Mouvement Écologique website: <http://www.meco.lu/de/uber-uns/>

Murillo, L. M. M. (2013). Cultura ambiental: Un estudio desde las dimensiones de valor, creencias, actitudes y comportamientos ambientales. *Producción + Limpia*, 8, 12.

Noboa, M. (2018). *Análisis de los sectores estratégicos de la Economía Popular y Solidaria, desde una perspectiva que permita el fortalecimiento de la balanza comercial no petrolera en el marco del cambio de la Matriz Productiva*. (UIDE). UIDE. Recuperado de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/871/1/T-UIDE-0736.pdf>

Nomenclatura de designación y codificación de mercancías del Ecuador. , Anexo I § (2017).

NU. CEPAL. (2016). *Desarrollo Social e Inclusivo: Una nueva generación de políticas para superar la pobreza y reducir la desigualdad en América Latina y el Caribe*. (p. 182). Santiago: Naciones Unidas.

Oficina de Información Diplomática. (2020, febrero). *Luxemburgo*. Recuperado de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/LUXEMBURGO_FICHA%20PAIS.pdf

OMC | Aranceles—Cómo obtener datos arancelarios. (2020). Recuperado 25 de junio de 2020, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariff_data_s.htm

Organización de las Naciones Unidas. (2020). Objetivos de Desarrollo Sostenible. Recuperado de 17 objetivos para transformar nuestro mundo website: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2020). Luxemburgo. Recuperado de Better Life Index website: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/countries/luxembourg-es/>

Pedrosa, J. (2020). Oferta. Recuperado de Economipedia website: <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>

Peiró, R. (2020). Análisis PEST. Recuperado de Economipedia website: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-pest.html>

Pérez, J., y Merino, M. (2018). Biodegradable. Recuperado de Definición website: <https://definicion.de/biodegradable/>

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial. (2019). Recuperado de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/0968564660001.pdf

Población de Luxemburgo. (2020). Recuperado de Countrymeters website: <https://countrymeters.info/es/Luxembourg>

Poder de negociación de los proveedores. (2019, junio). Recuperado 20 de junio de 2020, de Economipedia website: <https://economipedia.com/definiciones/poder-de-negociacion-de-los-proveedores.html>

Policonomics. (2020, mayo 20). Ventaja Absoluta [Económica]. Recuperado de Policonomics website: <https://policonomics.com/es/ventaja-absoluta/>

Portal Europeo de e-Justicia. (2018). Recuperado 18 de junio de 2020, de Derecho del Estado miembro-Luxemburgo website: https://e-justice.europa.eu/content_member_state_law-6-lu-maximizeMS-es.do?member=1

Portal Vida Sana. (2019). Cuánto tarda el plástico en descomponerse. Recuperado de Portal Vida Sana website: <https://www.portalvidasana.com/cuanto-tarda-el-plastico-en-descomponerse.html>

Porter, M. (2008, enero). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business Review. Recuperado de

- https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-_michael_porter-libre.pdf
- Punto Verde. (2020). Recuperado 14 de julio de 2020, de Ministerio del Ambiente y Agua website: <https://www.ambiente.gob.ec/punto-verde-sector-productivo-y-de-servicios/>
- ¿Qué es la norma ISO 9001? Una visión general clara. (2020). Recuperado 9 de julio de 2020, de 9001 Academy website: <https://advisera.com/9001academy/es/que-es-iso-9001/>
- Requisitos técnicos. (2020). Recuperado 8 de agosto de 2020, de Trade Helpdesk website: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/requisitos-tecnicos>
- Ricardo, D. (2003). *Principios de Economía Política y Tributación*. Madrid: Piramide.
- Samaniego, D. (2019, junio 26). Las ordenanzas de los GAD. *El Universo*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/opinion/2019/06/26/nota/7395018/ordenanzas-gad>
- Sánchez, J. (2020). Estudio de mercado. [Académica]. Recuperado de Economipedia website: <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>
- Santander. (2020). Esquema económico luxemburgués. Recuperado 15 de junio de 2020, de Santander Trade Markets website: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/luxemburgo/economia>
- Sapag Chain, N., y Sapag Chain, R. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. (Segunda). México DF: McGRAW-HILL/Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Sen, A. (2010, noviembre 1). *Amartya Sen: «El desarrollo es más que un número»* [BBC]. Recuperado de https://www.bbc.com/mundo/noticias/2010/11/101103_desarrollo_libertad_entrevista_sen_aw
- Silva, V., y Tapia, E. (2019, diciembre 30). El cuarto año del acuerdo con la UE se inicia con nuevos aranceles. *El Comercio*. Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-union-europea-comercio-empresas.html>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2019). Economía Popular y Solidaria. Recuperado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria website: <https://www.seps.gob.ec/noticia?conoce-la-eps>
- Talancón, H. P. (2006). *La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales*. 16.

- Trade Map. (2020a). Recuperado de Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Luxemburgo en 2019 website:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c442%7c%7c%7c%7c482369%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Trade Map. (2020b). Recuperado de Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Luxemburgo del 2015-2019 website:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c442%7c%7c%7c%7c482369%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Trade Map. (2020c). Recuperado de Crecimiento porcentual los mercados proveedores para un producto importado por Luxemburgo website:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c442%7c%7c%7c%7c482369%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c5%7c1%7c1
- Trade Map. (2020d). Recuperado de Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador del 2015-2019 website:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c482369%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- UNEP. (2018). *Single-use plastics: A Roadmap for Sustainability*. Recuperado de
https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/25496/singleUsePlastic_sustainability.pdf
- Veletanga, G. (2020, mayo 22). Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith [Académica]. Recuperado de Economía y Finanzas Internacionales website:
<http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith>
- WolframAlpha. (2020). Recuperado de WolframAlpha website:
<https://www.wolframalpha.com/input/?i=Luxembourg>
- Zambrano, R. (2020, abril 19). Trabajadores, analistas y empresarios critican ley presentada por el Gobierno para reducir impacto económico provocado por COVID-19 en Ecuador. *El Universo*. Recuperado de
<https://www.eluniverso.com/noticias/2020/04/19/nota/7816989/ley-humanitaria-crisis-covid-19-coronavirus-lenin-moreno>

Apéndices

Apéndice A: Modelo de contrato de compra venta internacional

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: Ecu-Leaf, empresa constituida bajo las leyes de la República del Ecuador, debidamente representada por Angie Denisse Espinoza Moncada y Ashley Soleil Rosado Moncayo, con Documento de Identidad N° 0952956803 y 0931109219 domiciliado en su Oficina principal ubicado en Cdla la Sopeña mz 3 vll 2, Guayaquil, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte, debidamente representado por su Gerente General Y señalando domicilio el ubicado en, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: platos desechables biodegradables (modelo pequeño y grande), y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 26 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de \$49.76 (modelo pequeño) y \$44.07 (modelo grande) por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB (“Free on Board”) si el envío se hará por vía marítima, o FCA (“Free Carrier”, transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de haber recibido los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fábrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR, EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.

b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONE

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Guayaquil a los Días del mes de 2020.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

Apéndice B: Modelo de Entrevista a Restaurantes de Luxemburgo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES Y BILINGÜE
Interview

Addressed to: Restaurants located in the south-center of Luxembourg City.

Objective: To know the demand for potential customers' biodegradable disposable dishes.

Hi, very grateful for your response! We have 8 specific questions to help us to do our research.

This is our interview's structure:

1. Please tell us about you and give us a small summary of your business and how many years it has been on the market.
2. Approximately how many people do you receive daily in your establishment according to your capacity of service?
3. What aspects do you take into account when choosing your suppliers?
4. How often do you stock your utensils?

Currently plastics are one of the largest pollutants worldwide, due to their degradation time.

5. Are you taking measures for this problem? And if so what are they?
6. What do you think about replacing single-use plastics with those that are eco-friendly in food establishments?
7. Would you be willing to purchase products of this nature to use in your establishment?

Our product is a biodegradable plate made of banana leaves like this:



7. What would you expect from this kind of products?

Apéndice C: Entrevista con Kalos Luncherie

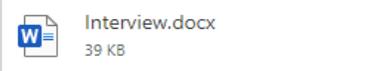
RV: Request for Information

De: Kalós <kalos@luncherie.net>

Enviado: domingo, 14 de junio de 2020 3:06

Para: ASHLEY SOLEIL ROSADO MONCAYO <ashley.rosado@cu.ucsg.edu.ec>

Asunto: Re: Request for Information



Hi!

I am attaching the required information in the file.

Thanks

Kalos

Sent from my iPhone



UNIVERSIDAD CATOLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES Y BILINGUE

Interview

Addressed to: Restaurants located in the south-center of Luxembourg City.

Objective: To know the demand for potential customers' biodegradable disposable dishes.

Kalos Luncherie

1. **Please tell us about you and give us a small summary of your business and how many years it has been on the market.**

We are a breakfast, brunch and fast food restaurant that offers a variety of dishes and also vegan and vegetarian we have been on the market for 5 years.

2. **Approximately how many people do you receive daily in your establishment according to your capacity of service?**

It is variable and depends on the day, if it is from Monday to Thursday on average around 1000 people are received while on weekends there are 1200.

3. **What aspects do you take into account when choosing your suppliers?**

To choose our suppliers we take into account the quality of their products, the order lead time, payment facilities, responsibility in the process.

4. **How often do you stock your utensils?**

Orders are made monthly to determine the quantity to order, an analysis of the demand is made in the previous month, an inventory is made of that utensil that is still in stock and see which ones are needed to acquire more.

Currently plastics are one of the largest pollutants worldwide, due to their degradation time.

5. **Are you taking measures for this problem? And if so what are they?**

Yes, the use of plastics, such as glasses, sorbets, packaging, among others, is being progressively reduced. In addition, the waste is classified within the establishment, all this due to the regulations that are presented both nationally and to those that govern the economic bloc that we belong to.

6. **What do you think about replacing single-use plastics with those that are eco-friendly in food establishments?**

It is very important because the levels of contamination are very high, which is leading to significant climatic changes, which affects nature and the ecosystem. It is something that should already be law at the international level and all countries should try to use less aggressive materials with the environment.

7. **Would you be willing to purchase products of this nature to use in your establishment?**

Yes, it's a possibility

Our product is a biodegradable plate made of banana leaves like this:



8. **What would you expect from this kind of products?**

What we expect from your product is that it complies with all its offered characteristics, they are resistant, they support a large amount of liquid without any filtration, they do not have any contaminating substance and they are affordable.

Please let us know if you can help us with this interview, is for academic purpose and if you accept us to publish this information on a repository or if you want to make it on an anonymous form.

Please just be anonymous.

Thanking you in advance for your prompt response

Sincerely,

Ashley Rosado

Angie Espinoza

Apéndice D: Entrevista con Lux´ Burgers

Re: Request for Information

 Traducir mensaje a: Español | No traducir nunca de: Inglés

 Lux´ Burgers <luxburgersrestaurant@outlook.com>
Lun 15/6/2020 21:46
Para: ASHLEY SOLEIL ROSADO MONCAYO

 Lux´Burgers Interview.docx
40 KB

Hi, very thankful for the interview

LuxBurgers



UNIVERSIDAD CATOLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES Y BILINGUE

Interview

Addressed to: Restaurants located in the south-center of Luxembourg City.

Objective: To know the demand for potential customers' biodegradable disposable dishes.

Lux´Burgers

1. **Please tell us about you and give us a small summary of your business and how many years it has been on the market.**

Lux´Burgers is burger restaurant that have been on the market since 2015, we offers a variety of burgers with different kind of ingredients and also other type of fast food.

2. **Approximately how many people do you receive daily in your establishment according to your capacity of service?**

We receive approximately an amount of 900 clients per day, but it can fluctuate according to the weekends.

3. **What aspects do you take into account when choosing your suppliers?**

We really take into account the quality of the products that they offer and also the responsibility on delivery time.

4. **How often do you stock your utensils?**

Monthly

Currently plastics are one of the largest pollutants worldwide, due to their degradation time.

5. **Are you taking measures for this problem? And if so what are they?**

Currently we comply with the waste classification and recently begin with the replacement of the single-use plastics.

6. **What do you think about replacing single-use plastics with those that are eco-friendly in food establishments?**

It is a culture that we should begin to take into account, because pollution levels are taking its toll on us. So every establishment in the world should start applying this.

7. **Would you be willing to purchase products of this nature to use in your establishment?**

Yes.

Our product is a biodegradable plate made of banana leaves like this:



8. **What would you expect from this kind of products?**

I think they should be strong and not show any fluid leaks. They must also be striking and have a reasonable price

Please let us know if you can help us with this interview, is for academic purpose and if you accept us to publish this information on a repository or if you want to make it on an anonymous form.

Apéndice E: Modelo de Entrevista a posibles colaboradores de la parroquia Progreso



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES Y BILINGÜE

Entrevista

Dirigida a: Posibles colaboradores para la producción.

Objetivo: Conocer la disponibilidad de las personas entrevistadas para formar parte del equipo productivo de Ecualeaf

1. ¿A qué se dedica actualmente?
2. ¿Cuánto percibe aproximadamente en sus ingresos?
3. ¿Le parecería interesante aumentar el nivel de sus ingresos mediante una actividad productiva artesanal y amigable con el medio ambiente?
4. ¿Tiene conocimientos con actividades artesanales que incluyan el uso de hojas de banano?
5. ¿Estaría interesado en participar en capacitaciones para la producción de este tipo de productos?
6. ¿Estaría dispuesto a trabajar con nosotros?

Apéndice F: Modelo de Entrevista a empresas nacionales que comercializan productos similares



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES Y BILINGÜE**

Entrevista

Dirigida a: Empresas nacionales que ofrecen productos similares a los de Ecualeaf.

Objetivo: Conocer la capacidad productiva de estas empresas para tomar una referencia y obtener una oferta exportable más real.

1. Para comenzar, nos puede contar un poco de usted, presentarse y hablarnos acerca de su negocio, cuantos años tiene en el mercado.
2. ¿Cómo surgió esta idea y cuál fue la experiencia que tuvo al iniciar en este tipo de mercado, siendo Ecuador un país con poca conciencia ecológica?
3. ¿Nos puede contar un poco acerca del proceso productivo de sus productos?
4. ¿Considera que tuvo dificultades al momento de producir sus productos, en cuanto a materiales, especificaciones técnicas, maquinarias, tiempo de producción y si es así nos puede contar un poco acerca de ello, etc.?
5. Si tuviera la oportunidad de exportar estos productos, ¿Su capacidad productiva abastecería la demanda de un mercado extranjero? ¿Aproximadamente cuál sería su oferta exportable?

Apéndice G: Cotización de papel encerado

Correo: ASHLEY SOLEIL ROSADO MONCAYO - Outlook - Google Chrome
outlook.office365.com/mail/deeplink?version=2020080303.15&popoutv2=1

Responder a todos | Eliminar | No deseado | Bloquear

Re: COTIZACIÓN

Marca para seguimiento.

jose manuel bermeo robles <jm-comercialtapia@hotmail.com>
Mié 8/7/2020 13:09
Para: ASHLEY SOLEIL ROSADO MONCAYO

Buenas, Ashley papel encerado por ahora tenemos de la marca Goldery vienen 22,8 mt y el valor es de \$2,50 y por mayor a partir de 6 unidades \$2,00

Comercial tapia ©



\$2,50

Apéndice H: Envase y etiquetado primario



Apéndice I: Precio de platos biodegradables en el mercado destino



Pasa el ratón por encima de la imagen para ampliarla

Platos desechables de hoja de palma 30 Piezas, 25 Platos cuadrados de 25 cm y 5 Platos de 15 cm. vajilla rustica de madera para barbacoas y fiesta de cumpleaños. Biodegradable libre de plástico.

de GoBeTree

★★★★★ 6 valoraciones

Precio: 18,95 €

Precio final del producto

- Los platos de hoja de palma, admiten su uso con una amplia gama de alimentos como carnes, ensaladas, pasta con tomate y pescado.
- Son totalmente ecológicos, hechos de hoja de palma, lo que les da una presentación elegante y natural. Al no utilizar un plato de plástico cuidamos el planeta.
- Para tener siempre a mano y perfectos para fiestas de cumpleaños, bodas caterings, eventos, picnics
- Los Platos de hoja de palma son 100% biodegradables, compostables y eco-friendly con el medio ambiente. Vajillas de fiesta desechable.
- El Pack contiene 25 platos de hoja de palma cuadrados de 25 cm y 5 platos de hoja de palma cuadrados de 15 cm.

Ver más detalles



Pasa el ratón por encima de la imagen para ampliarla



NATPRO - Platos biodegradables, desechables, compostables, hojas de palma, 25 unidades, Hoja de palma, Blanco, crema, marrón claro, marrón oscuro., 25 cm Round

de NATPRO

Precio: 13,44 €

Precio final del producto

Tamaño: 25 cm Round

23 cm x 23 cm 15,42 €	25 cm Round 13,44 €	25cm x 15 cm 16,11 €
25 cm x 25 cm 17,27 €		

- NEGATIVO DE CARBON:** Estos productos están hechos de residuos agrícolas como hojas de nueces de palma, que son producidos naturalmente por las plantas absorbiendo el dióxido de carbono de la atmósfera. Así que nuestras materias primas son de hecho carbono negativo!! Lo que hace que los productos de Natpro sean las mejores alternativas posibles a los vajillas de plástico o incluso de papel. No se añadieron cera ni otros productos químicos o colorantes a estos productos y, por lo tanto, son 100% naturales y sostenibles.
- Verdaderamente respetuoso con el medio ambiente: la palabra "palma" es más a menudo que no se asocia con la industria del aceite

BIOZOYG DTW05379 Plato de Hoja de Palma, 25 uds, Redondo, Ø25 cm, Biodegradable

de BIOZOYG

★★★★★ 52 valoraciones

Precio: 17,30 €

Precio final del producto

Tamaño: 25x25x1 cm

Color: Naturaleza

Tamaño: 25x25x1 cm

Material: Hoja de palma

Color: Naturaleza

Marca: BIOZOYG

Número de piezas 25

Acerca de este producto

- Vajilla ecológica desechable decorativa con textura individual
- Producto natural sin tratamientos, sale de la hoja prensada
- Apto para microondas, horno y congelador
- Trabajo justo en cooperación con los productores
- Apto para alimentos grasos o líquidos, pero no como envase

Pasa el ratón por encima de la imagen para ampliarla



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Espinoza Moncada, Angie Denisse**, con C.C: # 0952956803 y **Rosado Moncayo, Ashley Soleil**, con C.C: # 0931109219 autoras del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad económica para la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas hacia el país de Luxemburgo**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizamos a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 16 de septiembre del 2020



f. _____
Nombre: **Espinoza Moncada, Angie Denisse**
C.C: **0952956803**



f. _____
Nombre: **Rosado Moncayo, Ashley Soleil**
C.C: **0931109219**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Estudio de factibilidad económica para la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas hacia el país de Luxemburgo.		
AUTOR(ES)	Espinoza Moncada, Angie Denisse Rosado Moncayo, Ashley Soleil		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Alcívar Avilés, María Josefina PhD.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciada en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	16 de septiembre del 2020	No. DE PÁGINAS:	122
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas, Medio Ambiente, Economía		
PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:	Factibilidad, Hojas de plátano, Platos biodegradables, Exportación, Luxemburgo		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>En el trabajo de titulación presentado se buscó determinar la factibilidad de la producción y exportación de platos desechables biodegradables a base de hojas de plátano hacia la ciudad de Luxemburgo. Debido a la problemática mundial de la contaminación de océanos por el desmedido uso y desecho de plásticos de un solo uso, se vio la necesidad de reemplazar estos bienes mediante la producción de envases biodegradables que contrarresten este problema. Se realizó un estudio de mercado para determinar las características del país destino, Luxemburgo, el cual arrojó que este país cuenta con un potencial atractivo para la exportación de platos biodegradables, este país se encuentra entre las primeras economías verdes y presenta una situación económica bastante estable. Así mismo se presenta la forma en la que los productos son elaborados y todo lo que está inmerso dentro de este proceso, como también la figura legal mediante la cual se van a comercializar hacia el exterior. Finalmente, con los resultados que se obtuvieron del análisis financiero se puede concluir que este trabajo de investigación es rentable y otorga beneficios económicos.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-96-197-2299 / +593-98-863-6433	E-mail: angiedenisse19@gmail.com ashleyrosadom@outlook.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN	Nombre: Ing. Echeverría Bucheli, Mónica Mgs.		
	Teléfono: PBX: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129		
	E-mail: monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			