



ESPE

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**AUTORES: TORRES OLIVO, JESSICA GABRIELA
VALENCIA LOPEZ, CARLOS ANDRES**

**TEMA: CREACIÓN DE UN MODELO DE CLÚSTER EN LA PARROQUIA DE EL
ROSARIO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PULPA DEL TOMATE DE ÁRBOL**

**DIRECTOR: MSC. MONTERO, ALICIA
CODIRECTOR: ECO. MIÑO, OSWALDO**

QUITO, 2015

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS "ESPE"
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CERTIFICADO

MSC. ALICIA MONTERO
Directora

ECO. OSWALDO MIÑO
Codirector

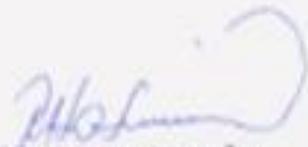
CERTIFICAN

Que el trabajo titulado "CREACIÓN UN MODELO DE CLÚSTER EN LA PARROQUIA DE EL ROSARIO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PULPA DEL TÓMATE DE ÁRBOL", realizado por los señores, Torres Olivo Jessica Gabriela y Valencia López Carlos Andrés, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple las normas establecidas por la Universidad de las Fuerzas Armadas "ESPE", en el Reglamento de estudiantes de la universidad.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato (PDF). Autorizan a los señores, Torres Olivo Jessica Gabriela y Valencia López Carlos Andrés, que lo entreguen al Ing. Fabián Guayasamín, en su calidad de Director de Carrera.

Quito, Mayo , 2015


MSC. ALICIA MONTERO
Directora


ECO. OSWALDO MIÑO
Codirector

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS "ESPE"
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Torres Olivo, Jessica Gabriela
Valencia López, Carlos Andrés

DECLARAMOS QUE:

El proyecto de grado denominado "CREACIÓN UN MODELO DE CLÚSTER EN LA PARROQUIA DE EL ROSARIO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PULPA DEL TOMATE DE ÁRBOL", ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, Mayo del 2015



Torres Olivo, Jessica Gabriela



Valencia López, Carlos Andrés

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS “ESPE”

AUTORIZACIÓN

Torres Olivo, Jessica Gabriela
Valencia López, Carlos Andrés

Autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas “ESPE”, la publicación en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “Creación un Modelo de Clúster en la parroquia de El Rosario, provincia de Tungurahua, para la Internacionalización de la pulpa del tomate de árbol”, cuyo contenido ideas y criterios son de nuestra propia responsabilidad y autoría.

Quito, Mayo del 2015



Torres Olivo, Jessica Gabriela



Valencia López, Carlos Andrés

DEDICATORIA

Dedico esta tesis primeramente a mi Dios, porque siempre ha estado conmigo en todo momento y en todo lugar, y supo guiarme por el camino del buen vivir; también quiero dedicársela a Santa Teresita de Jesús ya que gracias a ti, tuve la oportunidad de abrir mis ojos y ver una nueva luz en mi vida, a mis padres Byron Torres y Paulina Olivo que gracias a sus esfuerzos y sacrificios he logrado culminar un gran sueño, ustedes han sido un gran motor en mi vida para seguir adelante y no detenerme ante las adversidades, gracias por estar siempre conmigo apoyándome de forma incondicional, a mis hermanos Tonny Torres y Steeven Torres que a pesar de todos los disgustos siempre hemos armonizado nuestra amistad y hermandad, a mis abuelitos Teobaldo Torres, María Manjarrez y Lilian Pallo, también quiero agradecer a Myriam Torres ya que siempre me da la fortaleza para seguir adelante y a toda mi familia y amigos.

Jessica Gabriela Torres Olivo

Dedico esta tesis primeramente a mis padres, Carlos Oswaldo Valencia Y Mónica Patricia López a los cuales admiro y quiero mucho, quienes son el pilar fundamental en mi vida, que me han brindado su apoyo incondicional siempre, además de las enseñanzas necesarias para afrontar todos los retos, a mis hermanos que me han apoyado y dado su cariño. A mis abuelos de quienes he aprendido mucho, y a las personas que directamente o indirectamente me han apoyado en este proceso educativo

Carlos Andrés Valencia López

AGRADECIMIENTO

Agradezco a las autoridades de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE por brindarnos el apoyo para realizar esta tesis, por su interés en apoyar la investigación y sobre todo habernos guiado para ser profesionales responsables honestos y éticos, prepararnos para ser competitivos.

Agradezco inmensamente al Eco. Oswaldo Miño, por brindarme su apoyo y ayuda incondicional en la elaboración del proyecto de tesis, además de ser un gran profesor es un excelente amigo, gracias por confiar en nosotros y orientarnos constantemente para culminar con la investigación.

También agradecemos de forma muy especial a MSC. Alicia Montero ya que nos brindó su ayuda como persona y profesional, y supo brindarnos su tiempo para orientarnos de mejor forma en la elaboración de nuestra tesis.

Cabe mencionar al Gobierno Parroquial de El Rosario, en especial a su ex dirigente Carlos María Manjarrez, por brindarnos el apoyo para iniciar con el proyecto y proporcionarnos la información necesaria para emprender el tema investigación.

Jessica Gabriela Torres Olivo
Carlos Andrés Valencia López

RESUMEN

La presente investigación nació de una idea para aportar un valor agregado al sector agrícola del país, estos sectores que en el transcurso de los años no han recibido un trato justo, es decir no existe un pago equitativo de los bienes que se comercializan, además de ser uno de los sectores más importantes del país porque aportan a la economía ecuatoriana, gracias a la globalización y a la exigencia de los mercados internacionales, se crea la necesidad de comercializar productos que tengan un proceso de transformación. El Gobierno Ecuatoriano actualmente se encuentra, en un proceso de cambio de mejoramiento de la matriz productiva, por tal motivo el estado ha creado incentivos y leyes que permiten el mejoramiento de las industrias dentro del país, todos estos factores facilitan la creación de nuevos tipos de emprendimientos a través de asociaciones. No olvidemos que “Trabajar en equipo divide el trabajo y multiplica los resultados”. Anónimo. Los pequeños productores de tomate de árbol de la Parroquia de El Rosario, se ven beneficiados gracias a la geografía peculiar de la zona, es favorable ya que sus tierras de cultivo son fértiles para diversos frutos. La presente investigación pretende establecer un negocio con visión internacional, partiendo de un producto primario y proporcionando valor agregado para su comercialización. Con el fin de implementar los objetivos del Plan del Buen Vivir y el cambio de la matriz productiva, por medio de economías populares y solidarias que permiten el desarrollo de la región, generando así el fortalecimiento económico y fomentando el empleo.

PALABRAS CLAVES:

- **MATRIZ PRODUCTIVA,**
- **TOMATE DE ÁRBOL,**
- **ECONOMÍAS POPULARES Y SOLIDARIAS,**
- **PLAN DEL BUEN VIVIR,**
- **PARROQUIA EL ROSARIO.**

SUMMARY

This research was born from an idea to add value to the agricultural sector of the country, these sectors over the years have not been treated fairly, for this reason there is a fair payment for goods sold, plus be one of the most important sectors of the country because they provide the Ecuadorian economy, thanks to globalization and the demand of international markets, exist the need to market products with a transformation process is created. The Ecuadorian government is currently in a process of change to improve the productive matrix, for that reason the state has created incentives and laws that allow the improvement of industries within the country, all these factors facilitate the creation of new types of ventures through partnerships. Do not forget that "Teamwork divides the work and multiply the results." Anonymous. Smallholders of tomato tree from El Rosario, are benefited by the peculiar geography of the area is favorable because their fertile farmland for various fruits. This research aims to establish a business with international vision, from a primary product and providing added value to their marketing. In order to implement the objectives of the Plan of Good Living and changing the productive matrix, through popular and solidarity economies that allow the development of the region, generating economic strengthening and promoting employment.

KEY WORDS:

- **MATRIX PRODUCTIVE,**
- **TAMARILLO,**
- **POPULAR AND ECONOMIC SOLIDARITY,**
- **PLAN DEL BUEN VIVIR,**
- **EL ROSARIO.**

Tabla de Contenidos

Certificado.....	i
Declaración de Responsabilidad.....	ii
Autorización.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Resumen.....	vi
Summary.....	vii
CAPÍTULO I.....	1
1. Fundamentación Teórica.....	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Análisis del Comercio Exterior Ecuatoriano.....	5
1.2.1. Producto Interno Bruto	6
1.2.2. Balanza Comercial	8
1.2.3. Exportación de Productos No Tradicionales	10
1.2.4.....Exportación de Tomate de Árbol del Ecuador	11
1.3. Historia de la Producción del Tomate de Árbol en el Ecuador	12
1.3.1. Características del Tomate de Árbol Ecuatoriano	12
1.4. Análisis a Nivel Nacional de la Producción de Tomate de Árbol en el Ecuador	14
1.4.1. Principales Zonas de Producción del Tomate de Árbol en el Ecuador	14
1.5. Cantón Pelileo– Tungurahua.....	20
1.5.1. Distribución Territorial.....	21
CAPÍTULO II.....	28
2. Estudio de Mercado	28

2.1.	El Mercado	28
2.2.	La Oferta Exportable	28
2.3.	La demanda internacional	29
2.4.	Información del Mercado	31
2.4.1.	Límites.....	32
2.4.2.	Segmentación de la Población	33
2.4.3.	Segmentación Geográfica	34
2.4.4.	Segmentación Demográfica:	35
2.4.5.	Psicográfica.....	35
2.5.	Consumo Aparente.....	36
2.6.	Requisitos de Acceso al Mercado	37
2.6.1.	Regulaciones Sanitarias/ Fitosanitarios.....	38
2.6.2.	Frutas y verduras.....	38
2.6.3.	Preferencias Arancelarias	38
2.6.4.	Nivel de Precio y Calidad	38
2.6.5.	Canales de Distribución.....	39
2.7.	Competencia	41
2.8.	Entrada Potencial Productos Sustitutos	42
2.9.	Poder de Negociación de Clientes	42
2.10.	Poder de Negociación de Proveedores.....	43
2.11.	Amenaza de los Nuevos Competidores	43
	CAPÍTULO III.....	44
3.	Modelo del Clúster	44
3.1.	Principales modelos teóricos.....	44

3.1.1.	Clúster Geográfico.....	44
3.1.2.	Clúster Sectorial	45
3.1.3.	Clúster Horizontal	45
3.1.4.	Clúster Vertical	45
3.2.	Requisitos para la formación de Clústeres.....	46
3.2.1.	Bases Legales	47
3.3.	Personería Jurídica	50
3.3.1.	Misión.....	50
3.3.2.	Visión	50
3.3.3.	Valores Corporativos	50
3.4.	Proceso de Industrialización de la pulpa	51
3.5.	Marca del Producto	53
3.5.1.	Características del Producto	54
3.5.2.	Diseño del Envasado de la Pulpa de Fruta	54
3.5.3.	Consideraciones Necesarias	55
3.6.	Impacto en sector de pulpas de frutas en el Ecuador.....	55
	CAPÍTULO IV	57
4.	Procedimientos para Exportar	57
4.1.	Obtención del Registro Único del Contribuyente.....	57
4.2.	Firma Electrónica.....	58
4.3.	Registro del ECUAPASS.....	59
4.4.	Procedimientos para exportar	59
4.5.	Requisitos para Exportar	60
4.5.1.	Registro como Exportador.....	60

4.5.2.	Documentos para Exportar:.....	60
4.6.	Proceso de Tramitación:.....	63
4.6.1.	Fase de Pre-embarque.....	63
4.6.2.	Fase Post-Embarque.....	65
4.7.	Agente Afianzado de Aduana.....	66
4.8.	Certificado Fitosanitario.....	66
4.9.	Certificado de Origen.....	66
4.10.	Certificado de Calidad.....	67
4.11.	Requisitos Internacionales.....	68
4.11.1.	U.S. food and Drug Administration.....	68
4.11.2.	Registro de la U.S. FDA. Y Requisito de Agente Americano (U.S. FDA Ley contra el Bioterrorismo).....	69
4.11.3.	Previo Aviso (Enviando Alimentos y Bebidas a los EE.UU.).....	69
4.11.4.	Requisitos de etiquetado.....	71
4.11.5.	LISTADO DE INGREDIENTES.....	73
4.12.	Incoterm.....	74
4.12.1.	Selección de INCOTERM.....	74
4.12.2.	Condiciones de Pago.....	75
4.12.3.	Agentes de Aduana.....	75
4.13.	Plan de Estiba.....	76
CAPITULO V.....		78
5.	Análisis Financiero.....	78
5.1.	Presupuestos de Inversión.....	78
5.1.1	Inversión Fija Tangible.....	78

5.1.2.	Inversión fija intangible	79
5.1.3.	Resumen de inversión	80
5.2.	Estado de situación inicial	81
5.3	Estructura de Financiamiento	82
5.4	Presupuesto de costos	94
5.4.1	Costos Indirectos	94
5.4.2	Costos de Producción	94
5.5	Presupuesto de Gastos de Ventas y Administración	100
5.6.	Presupuestos de Estados Financieros	102
5.6.1.	Depreciaciones.....	102
5.6.2.	Estado de Resultados	103
5.6.3.	Flujos de Caja Presupuestado	104
5.7.	Evaluación Financiera	105
5.7.1.	Criterios de Evaluación.....	105
5.8.	Factor o Tasa de Descuento	106
5.9.	Valor Actual Neto.....	107
5.10.	Tasa Interna de Retorno.....	109
5.11.	Costo Beneficio	110
5.12.	Periodo de recuperación de la Inversión	111
5.13.	Punto de Equilibrio	113
	Conclusiones	115
	Recomendaciones	116
	Bibliografía.....	126

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1	Población Total de la Parroquia del Rosario.....	24
Tabla N° 2	Oferta exportable de pulpas del Ecuador.....	29
Tabla N° 3	Principales Importadores de Pulpas de Frutas.....	30
Tabla N° 4	Seg. de la Población de Estados Unidos- Florida.....	33
Tabla N° 5	Consumo Aparente de Estados Unidos.....	37
Tabla N° 6	Pulpa de Fruta.....	39
Tabla N° 7	Agente Afianzado.....	76
Tabla N° 8	Activos Fijos.....	79
Tabla N° 9	Activos Intangibles.....	79
Tabla N° 10	Otros Gastos.....	80
Tabla N° 12	Balance de Situación Inicial.....	81
Tabla N° 13	Estructura de Financiamiento.....	82
Tabla N° 14	Tabla de Amortización.....	82
Tabla N° 15	Costos Indirectos.....	94
Tabla N° 18	Gastos Personal Administrativo.....	96
Tabla N° 19	Beneficios Sociales.....	96
Tabla N° 20	Costos Directos.....	97
Tabla N° 21	Servicios Básicos.....	98
Tabla N° 22	Útiles de Oficina.....	98
Tabla N° 23	Total de Costos Administrativos.....	98
Tabla N° 24	Cotización de Exportación.....	99
Tabla N° 25	Resumen de Costos Directos.....	100
Tabla N° 26	Costos Variables por Envió.....	100
Tabla N° 27	Proyección de Ventas.....	101
Tabla N° 28	Proyección de Costos.....	101
Tabla N° 29	Depreciaciones.....	102
Tabla N° 30	Estado de Resultados.....	103
Tabla N° 31	Flujo de Caja Proyectado.....	104

Tabla N° 32	Criterios de Evaluación.....	105
Tabla N° 33	Valor Actual Neto.....	107
Tabla N° 34	Valor Actual Neto.....	108
Tabla N° 35	Tasa Interna de Retorno.....	110
Tabla N° 36	Costo Beneficio.....	111
Tabla N° 37	Periodo de Recuperación del Capital.....	112
Tabla N° 38	Punto de Equilibrio.....	113

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1:	Producto Interno Bruto del Ecuador.....	7
Figura N° 2:	Balanza Comercial del Ecuador (2008- 2012).....	9
Figura N° 3:	Exportaciones de Frutas No Tradicionales del Ecuador.....	10
Figura N° 4:	Exportaciones de Tomate de Árbol del Ecuador.....	11
Figura N° 5:	Tomate de Árbol.....	12
Figura N° 6:	Tomate de Árbol Anaranjado.....	13
Figura N° 7:	Tomate de Árbol Redondo.....	13
Figura N° 8:	Tomate de Árbol Mora.....	13
Figura N° 9:	Producción de Tomate de Árbol en el Ecuador.....	14
Figura N° 10:	Producción de Tomate de Árbol por Provincia.....	15
Figura N°11:	Superficie Plantada en la Provincia del Tungurahua.....	16
Figura N° 12:	Prod. Tomate de Árbol en la Provincia del Tungurahua...	17
Figura N° 13:	Ventas Nacionales de Tomate de Árbol en la Provincia del Tungurahua.....	18
Figura N° 14:	Producción Nacional de Pulpa de Frutas del Ecuador.....	19
Figura N° 15:	Población Ambateña.....	20
Figura N° 16:	Distribución Territorial.....	22
Figura N° 17:	División Política del Rosario.....	24
Figura N° 18:	Actividades Económicas de la Población de la Parroquia de El Rosario	26
Figura N°19:	Actividades de Producción Agrícola según área cultivada Parroquia de El Rosario.....	27
Figura N° 20:	División Política de Estados Unidos.....	32
Figura N° 21:	Segmentación de la Geográfica- Florida.....	34

Figura N° 22:	Canales de Distribución.....	41
Figura N° 23:	Diagrama Organizacional del Clúster.....	49
Figura N° 24:	Identificación del Clúster.....	50
Figura N° 25:	Planta de Producción.....	53
Figura N° 25:	Planta de Producción.....	54
Figura N° 26:	Etiquetas.....	54
Figura N° 27:	Etiquetas.....	55
Figura N° 28:	Balanza Comercial productos no tradicionales.....	56
Figura N° 29:	Etiquetas.....	71
Figura N° 30:	Etiquetas.....	71
Figura N° 31:	Etiquetas.....	72
Figura N° 32:	Etiquetas.....	73
Figura N° 33:	Etiquetas.....	73
Figura N° 34:	Cost Insurance and Freight (CIF)	75
Figura N° 35:	Plan de Estiba.....	76
Figura N° 36:	Vista Derecha.....	77
Figura N° 37:	Vista Frontal.....	77
Figura N° 38:	Vista Izquierda.....	77
Figura N° 39:	Punto de Equilibrio.....	114

ÍNDICES DE ANEXOS

ANEXO A	Formulario Único de Solicitud de Registro Sanitario para productos extranjeros.....	118
ANEXO B	Formulario de declaración de patente.....	119
ANEXO C	Requisitos para la obtención del R.U.C.....	120
ANEXO D	Sistema de ECUAPASS.....	121
ANEXO E	Requisitos para obtener certificado digital de firma electrónica y Token.....	122
ANEXO F	Certificado Sanitarios	123
ANEXO G	Arancel Integrado del Ecuador.....	124
ANEXO H	Documento de Auspicio.....	125

CAPÍTULO I

1. Fundamentación Teórica

En el Ecuador a lo largo de los años, se ha desarrollado la producción de frutas como: mango, maracuyá, piña, chirimoya, guayabas, tomate de árbol en medio de diversos climas como el tropical y templado.

El tomate de árbol (*Cyphomandra betacea*) es conocido a nivel internacional como tamarillo, es una fruta originaria de los andes sudamericanos, goza de características nutricionales, dentro de las cuales se puede citar el potasio, vitaminas, entre otras particularidades beneficiarias para la salud del consumidor. (Maldonado Ojeda, Pauta Bermeo, Romero Bastidas, & Muñoz, 2003).

Las poblaciones andinas se han beneficiado de este fruto como un apoyo al sustento económico de sus familias, el bajo nivel en cuanto al manejo productivo desemboca una problemática de no generar la industrialización del producto, sin embargo los niveles de exportación son altos.

Según el estudio de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), comprobó que las exportaciones de la fruta de tomate de árbol iniciaron en el Ecuador a finales de los años ochenta.

El cultivo del tomate de árbol en el Ecuador para 2012 fue de 5.964 hectáreas, de las cuales se registraron 2.084 hectáreas cosechadas, con una producción total de 14.695 toneladas. Lo que significa que tuvo un rendimiento de 7.05 toneladas por hectárea. En el mismo año se reportaron exportaciones de 43.15 toneladas a España, Estados Unidos, Holanda, Canadá, Suiza, entre los principales destinos.

Hacia los últimos tiempos, se refleja un cambio significativo debido a las nuevas exigencias del mercado internacional en cuanto a normas de calidad para el ingreso de productos.

Según Antelo E (2004, p.8) “La competitividad es el resultado de un conjunto de factores que crean las condiciones necesarias para que el sector productivo se desarrollé, generando de esta manera nuevas fuentes de empleo e ingresos”, por esta razón un modelo de asociación, puede contribuir a potencializar la producción de la zona.

Según Porter (1990, p. 220) “Muchas industrias fragmentadas generan productos o servicios que son bienes de consumo común o difícil de distinguir” por ejemplo, muchas distribuidoras ofrecen líneas de productos similares a la competencia, y en muchos casos iguales. La estrategia de diferenciación en el clúster es de proporcionar un valor agregado en el producto e ingresar a un mercado internacional.

Según Porter (1990, p. 220) “define a los clúster como las concentraciones geográficas de empresas interrelacionadas, proveedores especializados, de servicios, empresas en sectores próximos, e instituciones asociadas (como por ejemplo universidades, agencias gubernamentales, asociaciones empresariales, etc.) en ámbitos particulares que compiten pero que también cooperan”.

Ecuador no ha implementado Modelos de Asociatividad de una manera adecuada, los diferentes sectores se ha desarrollado de manera poco progresiva, sin embargo han logrado varios casos de éxito tales como los clúster turísticos que han transformado varios sectores de la Amazonía y Costa.

La matriz productiva del Ecuador está definida por la estructura de los sectores de producción de bienes y servicios, organizada en función de la importancia relativa que cada sector y el desarrollo nacional, y así generar inversión, producción, empleo, invención, innovación y exportaciones de bienes, servicios y tecnología. Osorio, L. L. (2012).

El cambio de la matriz productiva, permite enfatizar las fortalezas del sector público y sector privado, con el fin de proporcionar valor agregado a los productos primarios, y así competir en los mercados extranjeros.

Según Osorio, L. L. (2012). El sector productivo del Ecuador evolucionó en el último siglo, con productos agrícolas como el cacao, café y banano, en la década de los años 70 predominó el petróleo hasta el día de hoy. Entre el periodo de los años 2000 y 2013, el sector de las Comunicaciones progresó en el 280%, la Construcción en el 165%, el sector Financiero en el 114%, mientras que el Sector Petróleo y Minas lo hizo solamente en el 55%, Sector Agropecuario (48%), Transporte (47%) y de la Industria (42%). Con los datos mostrados anteriormente se puede evidenciar que el Sector Agrícola y el Sector Industrial, son motores que ayudan al desarrollo de la Economía local.

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos han aumentado significativamente debido al crecimiento económico mantenido a través de un cambio importante de la matriz productiva de Ecuador. (Quisphe & Rodríguez, 2011).

1.1. Antecedentes

Para los años posteriores al 2017, lo ideal sería que estén progresando proyectos de real extensión, tanto públicos como privados, derivados de esa acción, encaminados para abastecer el mercado interno, pero primordialmente el exterior, que sirvan para cambiar el cuadro de exportaciones, con un valor mucho mayor, un valor agregado industrial considerable y diferenciado, la formación de clúster, una contribución interesante de los servicios innovadores, nuevos y complejas tecnologías propias o adaptadas, muchas empresas integradas horizontal y verticalmente para aprovechar asociaciones y sobre todo, que contribuya de mejor manera que en la actualidad al desarrollo nacional. (Osorio, 2012, p.127).

Según el artículo N° 319 de la Constitución de República del Ecuador reconoce las diferentes formas de organización de la producción en la economía, entre las más importantes son: comunitarias, cooperativas, públicas, privadas, asociativas, familiares, domesticas, autónomas y mixtas. Y de esta forma tendrán la autonomía de realizar cualquier tipo de actividad económica aprobadas por la ley.

La presente investigación tiene como propósito primordial la implementación de un modelo de clúster que sea una herramienta que permita la exportación de la pulpa de Tomate de árbol generando un valor agregado, como es la industrialización del producto y así favorezca al crecimiento del sector agrícola del país.

Con la implementación del clúster en la Parroquia del Rosario, se pretende el perfeccionamiento en los procesos productivos, además de incrementar la

competitividad que permitan aprovechar las oportunidades en las redes y cadenas de valor del producto.

1.2. Análisis del Comercio Exterior Ecuatoriano

La oleada globalizadora más reciente comenzó en la década de los ochenta y fue promovida por la combinación de avances tecnológicos, el transporte y las comunicaciones, y la decisión de atraer inversiones extranjeras y abrirse al comercio internacional. (Ponce, 2005).

En el Ecuador, las exportaciones se han concentrado en el sector primario y tradicional, especialmente en productos distinguidos por las ventajas comparativas, además de la localización del país y la situación geográficos y climatológicos, los trabajadores con poca especialización, y salarios bajos.

La dependencia del Ecuador en el sector primario, no le ha permitido desarrollar nuevos productos con valor agregado, commodities, sensibles a las variaciones en los costos internacionales. La exportación de los productos se da especialmente a compradores de países desarrollados como Estados Unidos y la Unión Europea (Acosta, 2010).

Ecuador ha elaborado un Plan Nacional para el Buen Vivir que junto con el Código de la Producción del Ecuador, puntualiza a la sustitución de importaciones como una política de perfeccionamiento frente a la producción y exportación primaria del país. La política está encaminada a la promoción de nuevas industrias, en sectores secundarios y terciarios, creando un valor agregado, que estimulen la expansión de la mano de obra especializada y el incremento de los salarios. También, se busca fomentar e intercambio comercial con los países de la región, donde las relaciones de intercambio de productos primarios e importación de bienes industriales, son menores en relación a los

Estados Unidos y la UE. (SENPLADES, 2009).

Los productos tradicionales de exportación del Ecuador tienen una afectación de precios en productos agrícolas entre otros. La visión a futuro del comercio exterior del país se muestra de manera desfavorable, esto ya sea por los costos de los bienes en los clientes internacionales, malas políticas comerciales y económicas. (Ordoñez Iturralde, 2012).

1.2.1. Producto Interno Bruto

“El Producto Interno Bruto, es el valor en el mercado de la producción neta total de un país, el cual es atribuible a los factores ubicados en el territorio de dicho país”. (Luna Osorio, 2007), es decir este indicador ayuda a calcular el progreso o no, de la elaboración de bienes y servicios del Ecuador.

Es necesario hacer un recuento de los aspectos más relevantes durante los últimos cinco años en el Ecuador, de la evolución de Producto Interno Bruto (PIB), para tener una visión más amplia del mercado ecuatoriano y así conocer la competitividad de las empresas, es decir si existe o no inversión, y fomentar las fuentes de empleo.

El crecimiento del PIB, representa mayores ingresos a través de impuestos para el Gobierno. (Chicaiza, 2013)

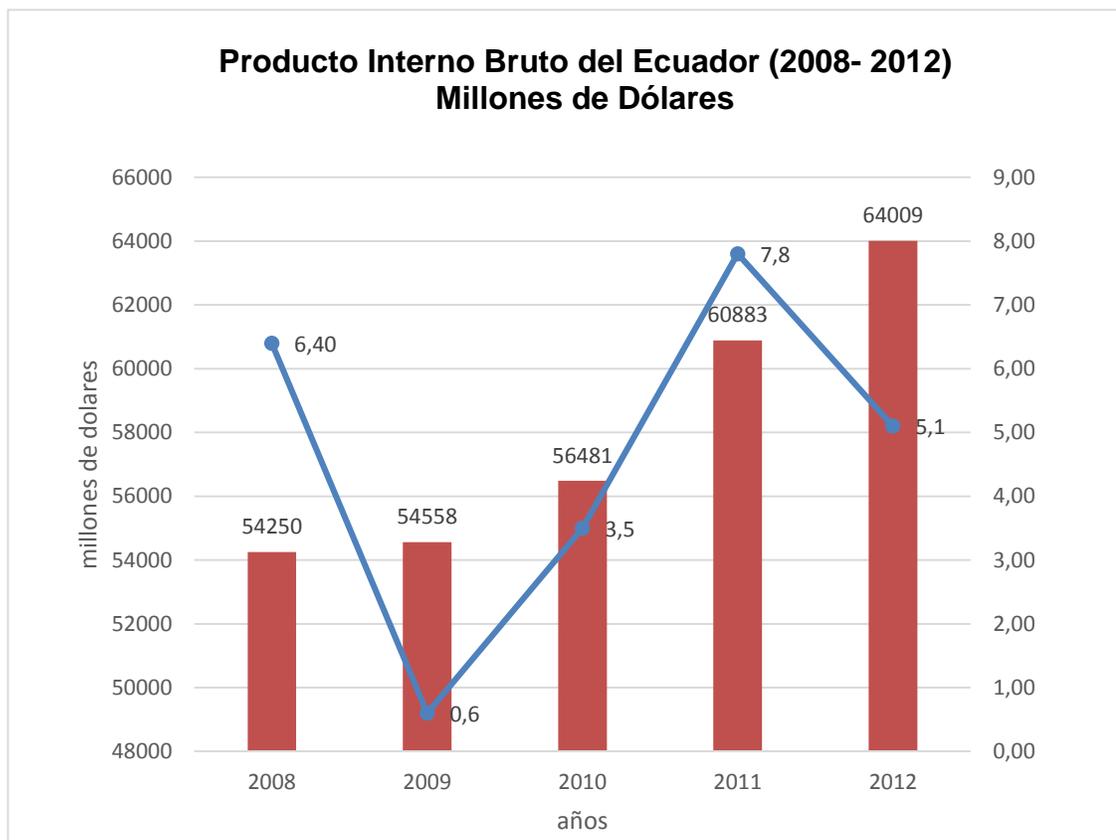


Figura N° 1: Producto Interno Bruto del Ecuador

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado: Los Autores

Podemos observar el comportamiento del Producto Interno Bruto, en los últimos cinco años, tiene una evolución positiva, en el 2012 tuvo un crecimiento porcentual del 5.1% con respecto al año 2011.

De acuerdo con la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), Ecuador es la nación que más creció equitativamente en la región durante el 2011 en su Producto Interno Bruto, al cifrar un aumento del 7.8% en ese año, sobre el 5.9% de Colombia y Chile y el 5.7% en Uruguay.

La visión económica del Ecuador fue óptima, debido a la implementación de políticas económicas, además de los altos costes de los bienes básicos y el ingreso de capitales.

1.2.2. Balanza Comercial

La Balanza Comercial es el resultado obtenido por medio de la diferencia entre importaciones y exportaciones, esto es realizado en un período de tiempo determinado. Sus resultados pueden ser positivos o negativos, es positivas cuando existe un superávit, es decir cuando las exportaciones son mayores a las importaciones, y de resultado negativo cuando las importaciones son superan las exportaciones es decir existe déficit.

$$\text{Saldo Balanza Comercial} = \text{Exportaciones} - \text{Importaciones}$$

“Las importaciones son las compras efectuadas por parte de un país, es decir son todos los bienes y servicios comprados en el exterior y consumidos en el país; y las exportaciones comprenden a los bienes producidos en un país que vende y se consumen en países extranjeros”.(Chicaiza, 2013).

“Es decir que una nación pobre sólo puede enriquecerse si su comercio exterior es favorable, para ello debe desalentar las importaciones y alentar las exportaciones para incrementar su riqueza” (Teoría mercantilista, Adam Smith, David Hume, David Ricardo, 1776).

A continuación se presenta la Balanza Comercial del Ecuador durante el período (2008-2012), el cual se analizará a continuación:

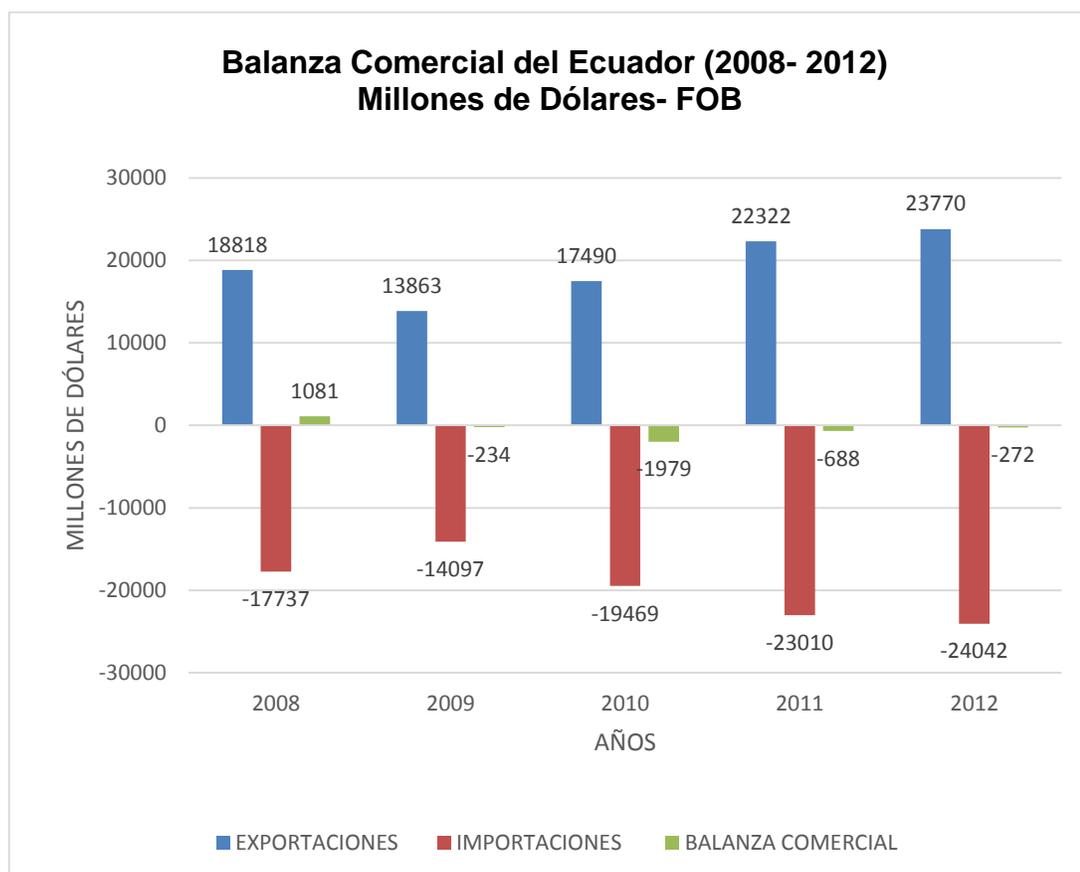


Figura N° 2: Balanza Comercial del Ecuador (2008- 2012)

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado: Los Autores

A partir del año 2010 se observa una recuperación en las exportaciones de \$17.490 dólares, a comparación del año 2009, esto se debe a la demanda internacional de víveres y materias primas, además de la desvalorización del dólar, lo que hizo que las exportaciones sean más competitivas. En el año 2009, el golpe de la crisis mundial, disminuyó la demanda de las exportaciones, principalmente la demanda proveniente de los Estados Unidos. En la Balanza Comercial existe un déficit desde los años 2009 hasta 2012 esto se debe a los altos rubros de las importaciones, para la construcción de termoeléctricas.

1.2.3. Exportación de Productos No Tradicionales

El Ecuador posee una gran variedad de frutos no tradicionales dentro de su oferta exportable, gracias a la posición geográfica y a la existencia de microclimas que hacen que la producción sea de excelente calidad a nivel internacional.

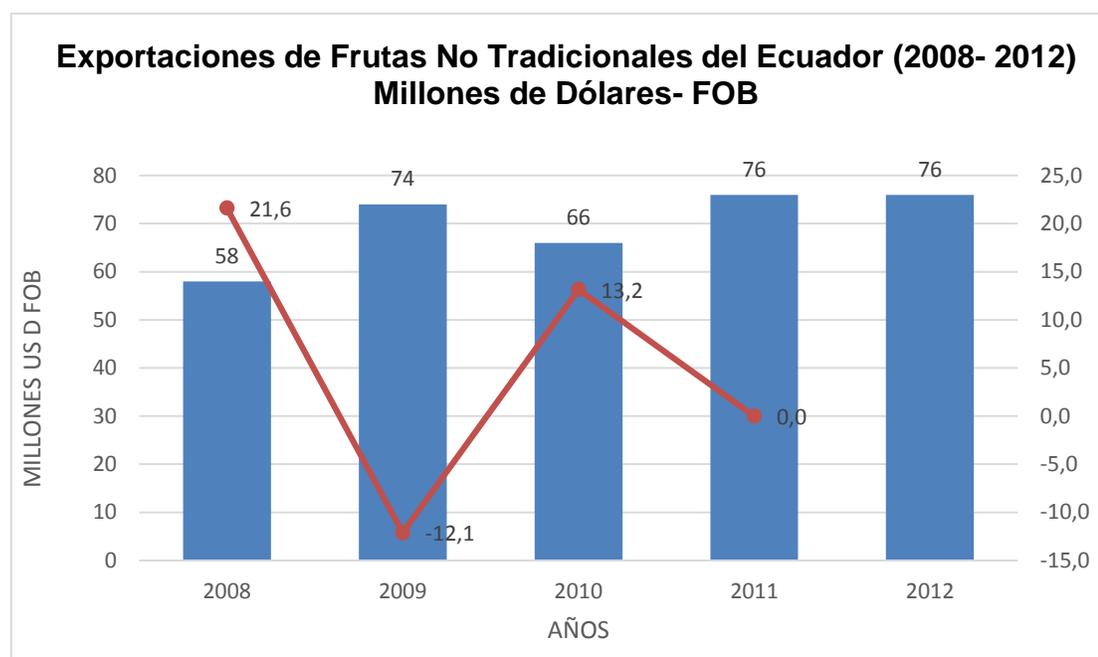


Figura N° 3: Exportaciones de Frutas No Tradicionales del Ecuador

Fuente: Proecuador.

Elaborado: Los Autores

Se observa que las exportaciones de frutas no tradicionales en el Ecuador desde el 2008 hasta el 2012, tuvo un desarrollo considerable del 21.6% en el año 2009 con respecto al 2008, pero entre el periodo del 2011 al 2012 se mantuvo y tuvo un crecimiento menor al 1%. El panorama del sector es muy próspero ya que en los últimos cinco años el crecimiento ha sido constante.

1.2.4. Exportación del Tomate de Árbol del Ecuador

Según información de Banco Central del Ecuador (BCE), las principales plazas de las exportaciones ecuatorianas en los últimos cinco años han sido Estados Unidos, España, y Alemania. Donde Estados Unidos es el principal socio comercial ecuatoriano captando un 57.53% de las exportaciones totales de Tomate de árbol en el año 2013.

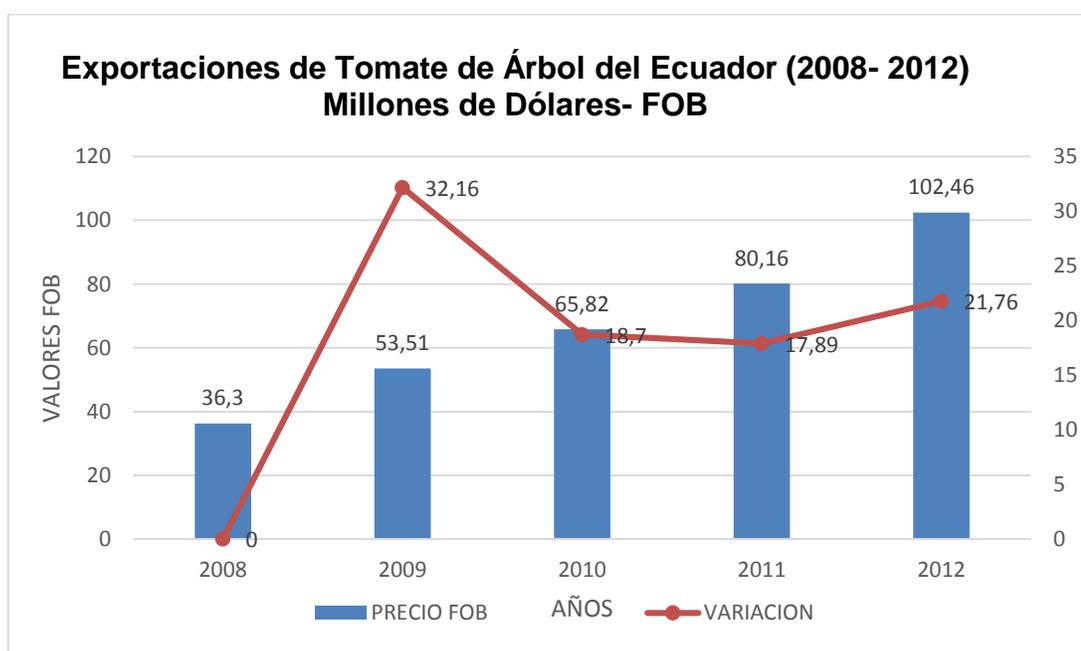


Figura N° 4: Exportaciones de Tomate de Árbol del Ecuador

Fuente: Proecuador.

Elaborado: Los Autores

La evolución de las exportaciones del tomate de árbol, muestra que tiene una variación constante en los últimos cinco años, y en el año 2012 tiene un porcentaje de crecimiento del 21.76% con respecto al año 2011, esto se debe a la demanda progresiva de la fruta, por sus características nutritivas y medicinales.

1.3. Historia de la Producción del Tomate de Árbol en el Ecuador

El origen del tomate de árbol fue en la región andina del Perú; los exploradores españoles llevaron esta fruta a Europa en el siglo XVI, pero anteriormente fueron consumidas por las tribus precolombinas y más tarde por los incas.

El tomate de árbol en un inicio no fue una fruta muy exitosa en Europa, sin embargo por el dominio español los incas dejaron influenciar y de consumir la fruta. En la segunda Guerra Mundial, la falta de provisiones, hizo que países como Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Canadá, que optaran por consumir esta fruta. Actualmente Nueva Zelanda es el primer productor a nivel mundial, continuado por Brasil, Colombia y Ecuador. (NUTRICION Y ALIMENTACIÓN, 2010).

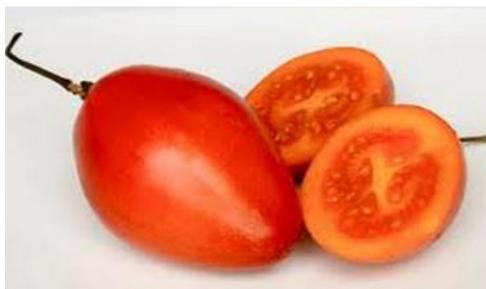


Figura Nº 5: Tomate de Árbol.
Fuente: Catalunyaplants

1.3.1. Características del Tomate de Árbol Ecuatoriano

“La fruta en el Ecuador se cultiva entre 600-3300 metros sobre el nivel del mar, la temperatura debe ser de 14-20° centígrados” (SOLAGRO, 2006). La altura de la planta puede ser hasta de tres metros, con hojas grandes en crecimiento de hasta cuarenta centímetros. El fruto es de membrana lisa y brillante, de color variable (morado, rojo, amarillo y anaranjado), la forma más común es elipsoide puntiagudo, ovoide y redonda, entre otras. La pulpa es de

color naranja y se puede observar las semillas que contiene la fruta en su interior, el fruto es jugosa y agridulce (DSPACE, 2008).

1.3.1.1. Variedades

En Ecuador se originan tres variedades de tomate de árbol.

- Tomate común: de forma alargada, color morado y anaranjado.



Figura Nº 6: Tomate de Árbol Anaranjado
Fuente: Catalunyaplants

- Tomate redondo: de color anaranjado rojizo.



Figura Nº 7: Tomate de Árbol Redondo
Fuente: Fuente de permacultura

- Tomate mora: de forma oblonga y de color morado.



Figura Nº 8: Tomate de Árbol Mora
Fuente: Fuente de permacultura

1.4. Análisis a Nivel Nacional de la Producción de Tomate de Árbol en el Ecuador

Según información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Ecuador tiene los siguientes datos porcentuales de superficie, plantada y producción por región, que corresponde a tomate de árbol en el año 2013: Costa (0%), Sierra (84.18%), Oriente (15.18%) y Región Insular (0%).

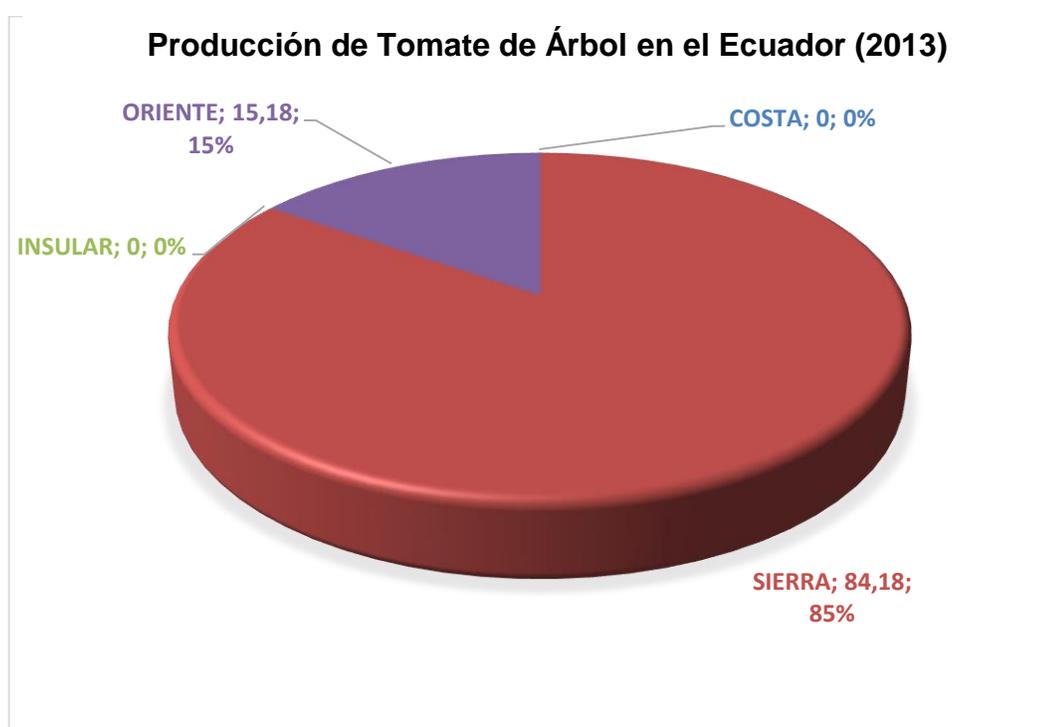


Figura N° 9: Producción de Tomate de Árbol en el Ecuador

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado: Los Autores

1.4.1. Principales Zonas de Producción del Tomate de Árbol en el Ecuador

De acuerdo con datos del Ministerio de Agricultura, las zonas propicias para el cultivo de tomate de árbol, son las siguientes: Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Guayas, Azuay.

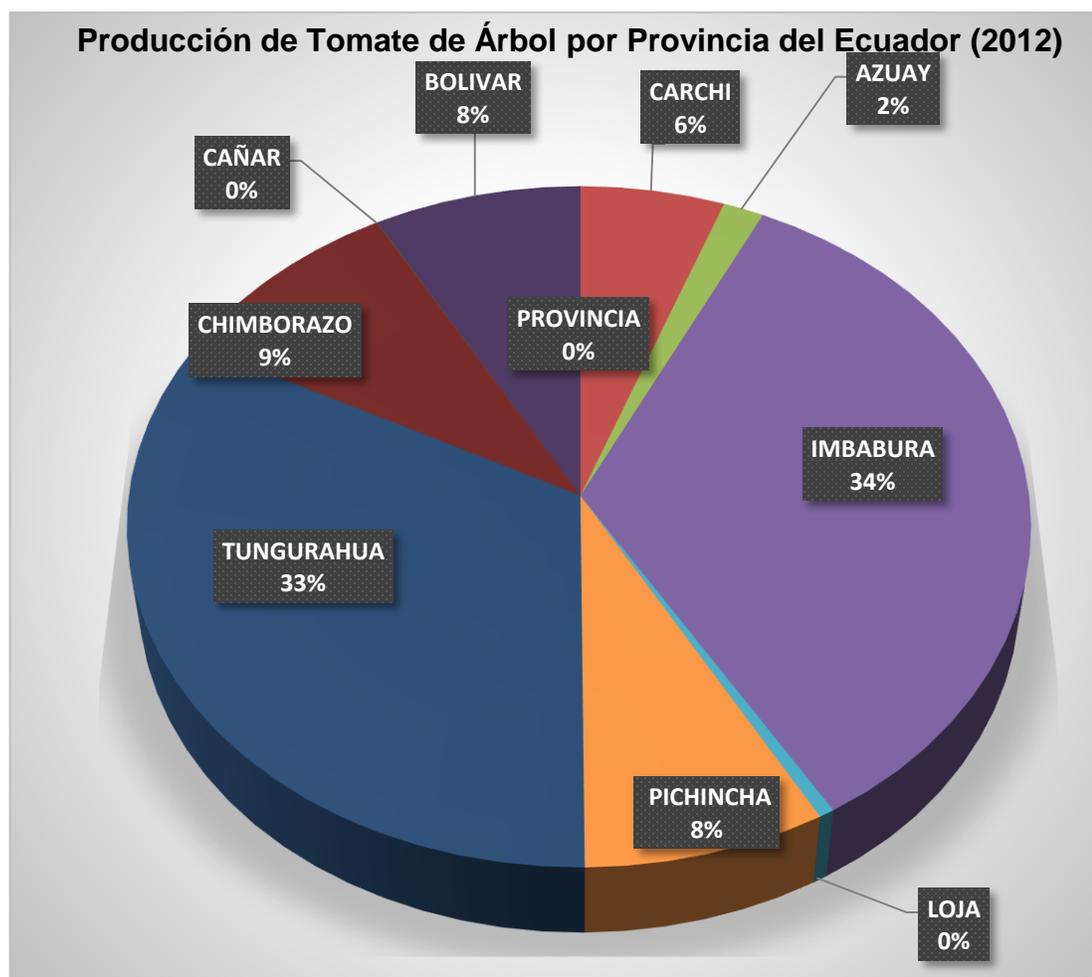


Figura N° 10: Producción de Tomate de Árbol por Provincia del Ecuador
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
Elaborado: Los Autores

De acuerdo a los datos Estadísticos de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, determino que las principales zonas de producción del tomate de árbol en el año 2012, son Tungurahua (33%), Imbabura (34%) y Chimborazo (9%), con respecto a la producción nacional. De esta manera el proyecto se orienta a aprovechar la producción de la provincia del Tungurahua, debido a que sus productos se especializan por su excelente agricultura y el empeño de asociaciones que se dedican a cultivar productos sanos y de calidad.

1.4.1.1. Producción de Tomate de Árbol en la Provincia del Tungurahua

La agricultura constituye la actividad de mayor preeminencia en la economía de la provincia, el 50% de las tierras se destinan a la actividad agraria. Los suelos cuentan con una producción agrícola diversificada y abundante entre los principales encontramos al tomate de árbol.

1.4.1.2. Superficie Plantada

En el año 2011 las hectáreas plantadas sufrieron daños a causa de la actividad volcánica, por este motivo la variación de la tasa porcentual es de un (-72.96%). Sin embargo el años 2012 comparado con el año 2011 tuvo un incremento del 58.45%.

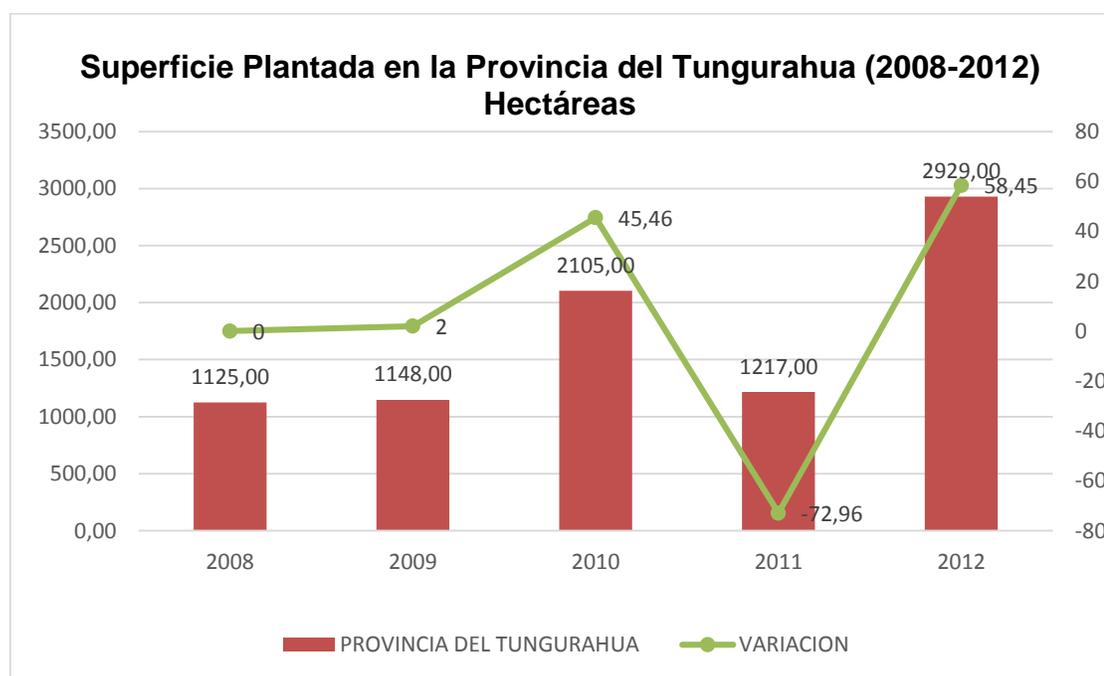


Figura N° 11: Superficie Plantada en la Provincia del Tungurahua

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado: Los Autores

1.4.1.3. Producción de Tomate de Árbol en la Provincia del Tungurahua

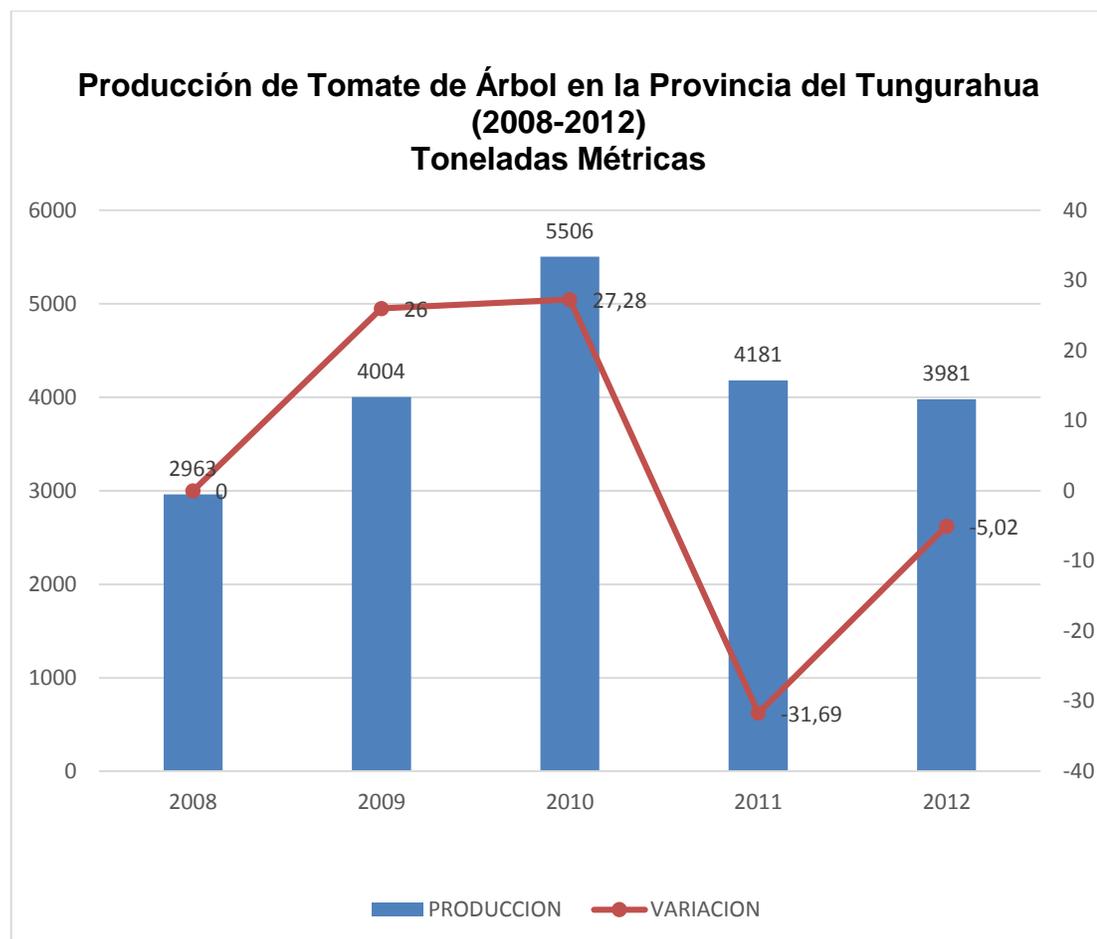


Figura N° 12: Producción de Tomate de Árbol en la Provincia del Tungurahua

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado: Los Autores

En el año 2011 la producción del tomate de árbol se vio afectada principalmente por las cenizas emanadas del Volcán Tungurahua, esto afecto a los cultivos de la fruta, representando menor producción en un porcentaje de menos 31.69% en comparación con el año anterior.

1.4.1.4. Ventas nacionales de Tomate de Árbol en la Provincia del Tungurahua

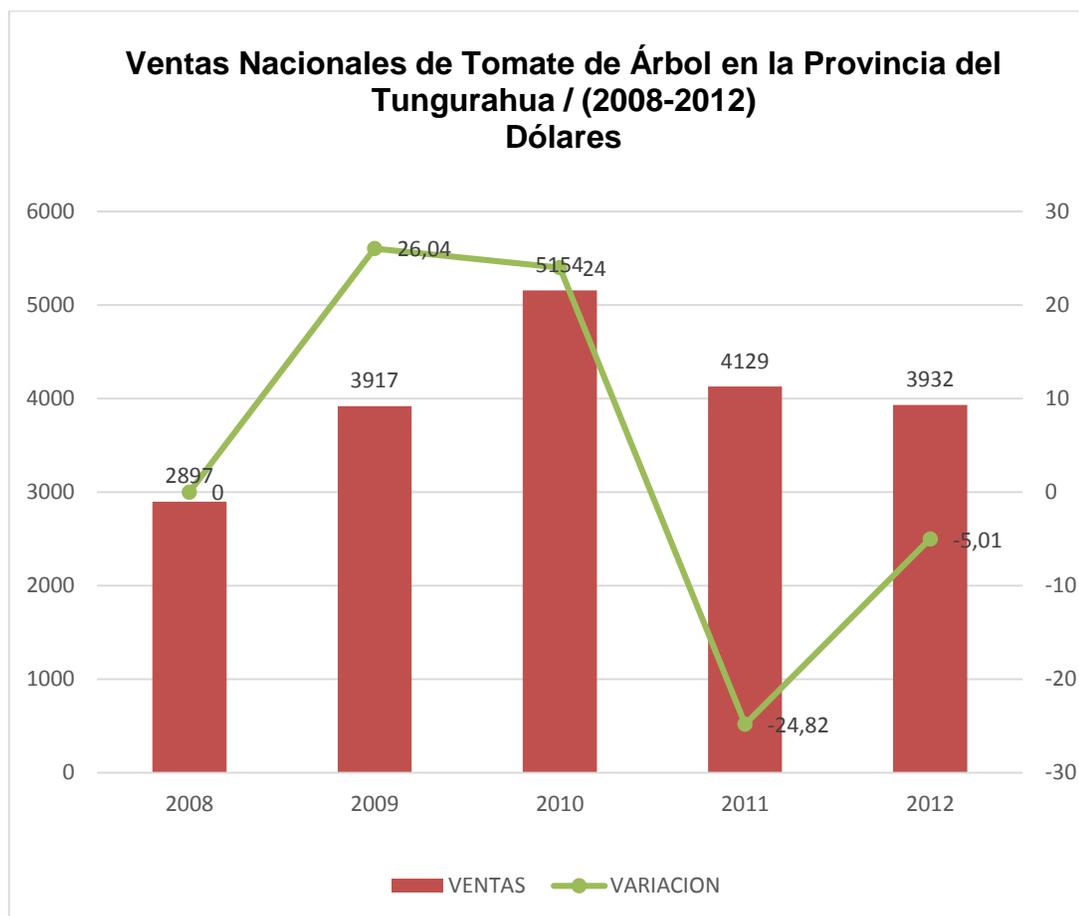


Figura N° 13: Ventas Nacionales de Tomate de Árbol en la Provincia del Tungurahua

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Elaborado: Los Autores

En el año 2011 las ventas del tomate de árbol decayeron en un porcentaje del menos 24.82% en comparación con el año anterior, de igual forma las ventas en el 2012 fueron de menos 5.01%. Estos se deben a ciertos factores de los mercados entre estos climatológicos que provocaron estos sucesos.

1.4.1.5. Análisis de la Producción de Pulpa de frutas del Ecuador

En el Ecuador una de las primordiales actividades es la agricultura, el cultivo del tomate de árbol, es realizada MIPYMES, que se han incrementado en el último período, así también la desarrollo de estos productos primarios se ha incrementado, y a continuación se detalla la producción nacional de la pulpa de fruta en los últimos cinco años.

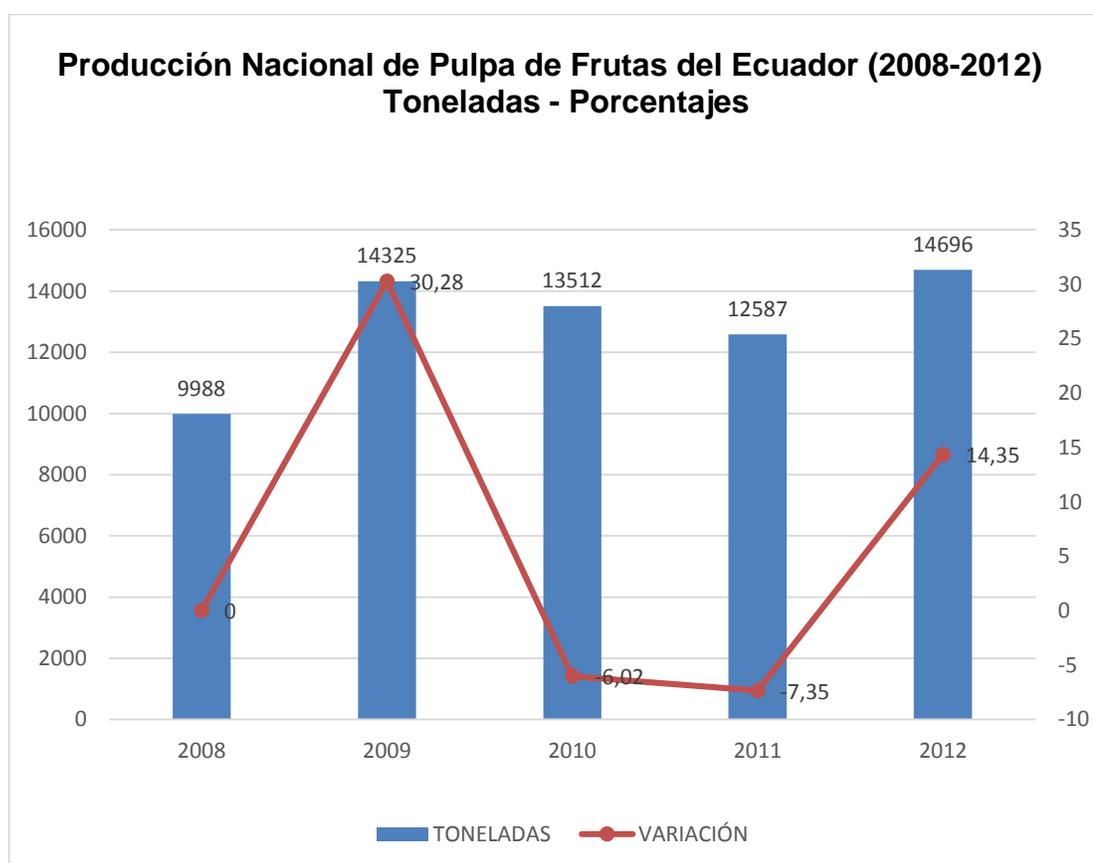


Figura N° 14: Producción Nacional de Pulpa de Frutas del Ecuador
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
Elaborado: Los Autores

Como se observa que el proceso productivo en el Ecuador ha ido evolucionando en los últimos cinco años, de acuerdo con los datos del Instituto

Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), la producción de pulpa de frutas ha ido incrementando por ejemplo en el año 2012 tenemos un crecimiento del 14,35% con respecto al año anterior, lo que significa que la demanda internacional ha promovido el desarrollo de este sector.

1.5. Cantón Pelileo– Tungurahua

La provincia de Tungurahua se encuentra situada en los hemisferios Sur y Occidental del Ecuador. Tiene una extensión territorial de (3.369,4) Km².

Los gobiernos autónomos descentralizados, desempeñan varias actividades, entre los primordiales son organizar Juntas Parroquiales para fomentar el desarrollo local, y así acoger mecanismos de coordinación interinstitucional y alianzas complementarias en la ejecución de programas y proyectos, por medio de una planificación estratégica.



Figura Nº 15: Población Ambateña
Fuente: Andes.info.ec

Según el CENSO 2010 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), estableció que la Parroquia de El Rosario – Tungurahua ocupa el segundo lugar con una población aproximadamente de 56.573 habitantes. La población de mujeres es ligeramente menor a la de hombres (48% y 52% proporcionalmente).

De acuerdo a las cifras expuestas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en el censo del 2010, la estructura etnográfica del cantón Pelileo es:

- Mestizos (84,44%)
- Indígenas (12,58%)
- Blancos (1,9%)
- Afroecuatorianos (0,67%)
- Montubios (0,35%)
- Otros (0,05%)

1.5.1. Distribución Territorial

El Municipio de Pelileo es una entidad de gobierno administrativa, y vela por el bienestar de la provincia, además organizado por el poder ejecutivo representado por el alcalde y poder legislativo conformado por los miembros de consejo cantonal. Y comprenden las siguientes parroquias:

Parroquias urbanas

- Pelileo
- Pelileo Grande

Parroquias rurales

- Benítez (Pachanlica)
- Bolívar
- Cotaló
- Chiquicha
- El Rosario (Rumichaca)
- García Moreno (Chumaqui)
- Huambaló
- Salasaca

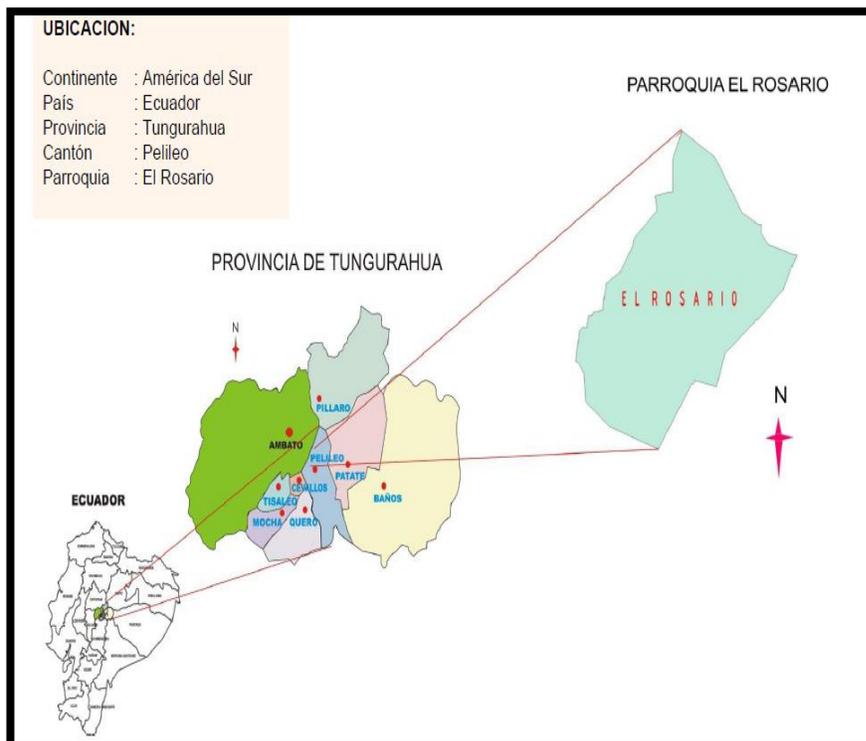


Figura N° 16: Distribución Territorial
Fuente: Gobierno Cantonal de la Parroquia del Rosario.

La presente investigación será orientada a la Parroquia Rural de El Rosario, el cual se pretenden realizar la creación del Modelo de Clúster para la internacionalización de la pulpa de tomate de árbol.

1.5.1.1. Sectorización de la Parroquia del Rosario

La parroquia de El Rosario está conformada por cinco comunidades, que son: Nitón, Churumanga, Sacato, Condorahua, Rumichaca y el Centro Parroquial.

La Parroquia de El Rosario está ubicada al noroeste del Cantón Pelileo - Provincia de Tungurahua, tiene una área de (12.9) Km² y posee una temperatura promedio que varía de (14 – 16°) centígrados, está ubicado a una altura de

(2.712) metros sobre el nivel del mar y su población de (2.400) habitantes.(GOBIERNO PARROQUIAL DEL ROSARIO, 2012).

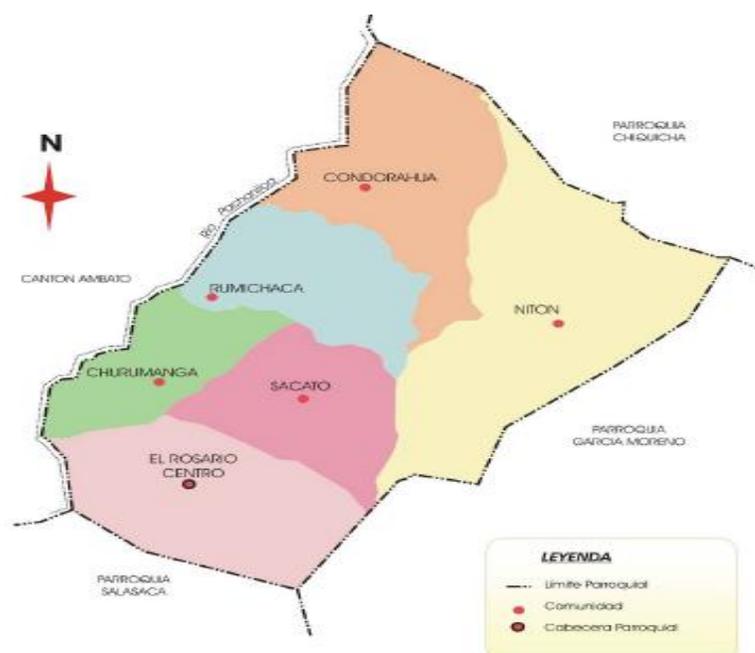


Figura Nº 17: División Política del Rosario
Fuente: Gobierno Cantonal de la Parroquia del Rosario.

1.5.1.2. Infraestructura

Según el Plan de Desarrollo de la Parroquia de El Rosario concluyó que actualmente existen alrededor de 700 viviendas; lamentablemente al no tener una infraestructura y una cultura adecuada el 52% de viviendas elimina la basura votando a la quebrada o terreno, el 46% entierra o quema, el 2% utiliza otra forma.

El 19% de viviendas elimina el agua servida mediante pozo ciego, el 10% mediante pozo séptico, el 10% tiene acceso a alcantarillado y el 61% otra forma, por tal motivo la región tiene un alto riesgo de enfermedades y contaminación del ambiente.

El gobierno implemento un equipamiento comunitario, con el fin de brindar apoyo a las diferentes comunidades (centros educativos, subcentros de salud, templos, estadios, casas comunales entre otros) (GOBIERNO PARROQUIAL DEL ROSARIO, 2012) ya si fomentar la estabilidad de todos y cada uno de los habitantes que forman parte de la provincia.

1.5.1.3. Aspectos Socioeconómicos

Según el Plan de Desarrollo de la Parroquia de El Rosario determinó que existen alrededor de dos mil cuatrocientos habitantes en el año 2010, sin embargo la población en edad de trabajar representa el 67.38%, que corresponden a mil seiscientos diecisiete personas de la población total y la población económicamente activa son novecientos noventa y un personas que representa el 41.29% de la población total. Esto es muy beneficioso ya que gracias a este análisis tenemos una visión más clara de los habitantes del sector, es decir tener un aproximado de las personas que pueden trabajar de forma total o parcial, con la finalidad de promover fuentes de empleo y sus ingresos.

Tabla N° 1
Población Total de la Parroquia del Rosario
(2010)

TIPO DE POBLACION	NÚMERO	%
Población Total (P.T.)	2400	100
Población en Edad de Trabajar (P.E.T.)	1617	67.38
Población Económicamente Activa (P.E.A.)	991	41.29

Fuente: Gobierno Cantonal de la Parroquia del Rosario.

Las principales actividades económicas en la parroquia son: agricultura, albañilería, comercio minorista, artesanal, empleados y la migración.

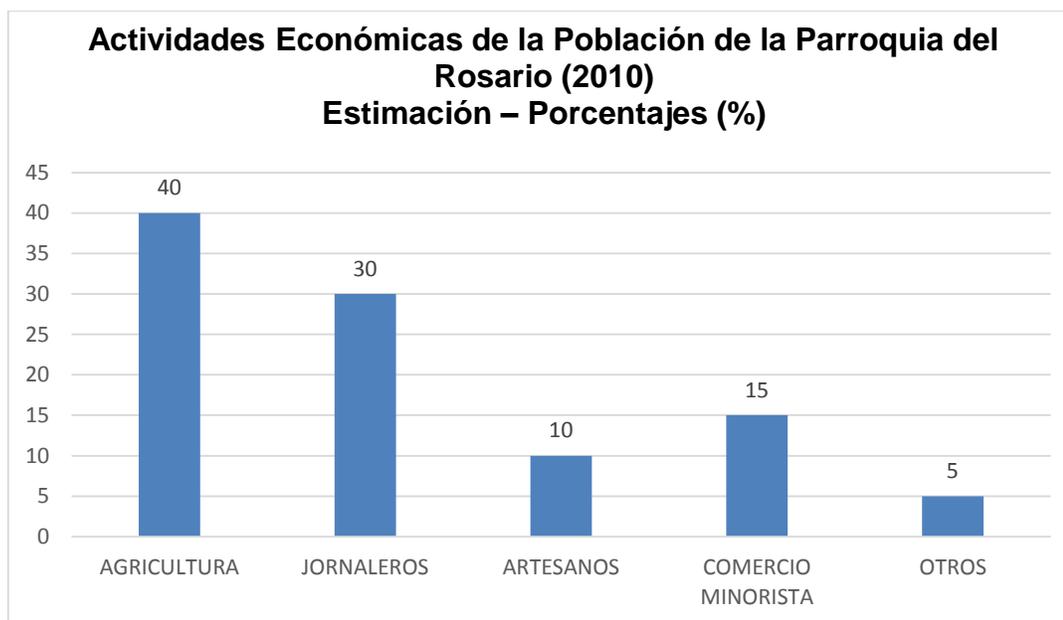


Figura N° 18: Actividades Económicas de la Población de la Parroquia del Rosario (2010)

Fuente: Gobierno Cantonal de la Parroquia del Rosario.

Elaborado: Los Autores

La agricultura ha sido una práctica tradicional y una de las principales fuentes de ingreso económico el 40% de la población se encuentra ejecutando esta actividad, los jornaleros u obreros en construcciones representa el 30%, la actividad artesanal es otra fuente de ingreso para las familias que representa el 10%, se complementa las fuentes de ingreso familiar con el comercio minorista representando el 15%. (GOBIERNO PARROQUIAL DEL ROSARIO, 2012).

Entre otras fuentes de ingreso para la localidad es el desempeño como empleados en instituciones públicas, privadas y la migración representando el 5% de la población económicamente activa.

Según un informe de SWISSAID Ecuador concluyó que en la Parroquia del Rosario, el nivel de pobreza supera el 92%, la desnutrición alcanza un 45% y el analfabetismo alcanza a un porcentaje del 17,88% de la población de 15 años en adelante, siendo un porcentaje relativamente alto en relación con otras parroquias del cantón, y se refleja que cuentan con primaria completa el 36,84% de la población de 12 años de edad y más, con instrucción secundaria, el 4,73% de la población de 18 años de edad y más, y acceden a la educación superior cerca del 3% de la población de 24 años de edad en adelante. Es decir que la mayor parte accede solamente a la educación básica.

1.5.1.4. Producción Agrícola

El eje de la generación de la riqueza económica es ahora la industria manufacturera moderna de las áreas urbanas, donde los procesos de industrialización han fomentado la producción moderna de cultivos para la industria agrícola.

Según la información obtenida del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato (GAD), debido a la posición geográfica y a la diversidad de suelos, como los arcillosos y los arenosos, la producción agrícola es amplia y se estima que en la Parroquia de El Rosario las papas representan el 35%, tomate de árbol 25%, maíz el 10%, legumbres, hortalizas el 15%, el 15% para el cultivo de otros productos.

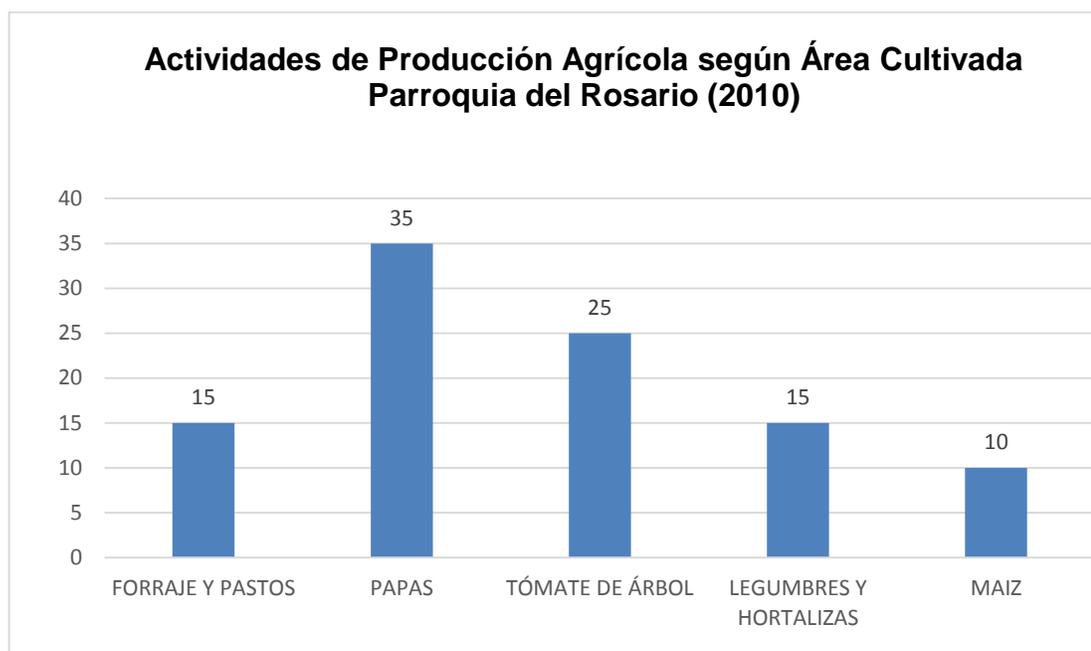


Figura N° 19: Actividades de Producción Agrícola según Área Cultivada Parroquia del Rosario

Fuente: Gobierno Cantonal de la Parroquia del Rosario.

Elaborado: Los Autores

Mediante este análisis se concluyó que el tomate de árbol, es una fruta que tiene grandes cantidades de producción en la zona, esto es gracias al clima y al suelo de la región, así también al cultivo permanente de la planta. Sin embargo el primer producto que se cultiva en la región con el 35% son las papas, seguido del tomate de árbol con el 25%, legumbres, hortalizas, forraje, pastos 15% y maíz 10%. Esto es muy importante ya que los pequeños productores tienen el conocimiento acerca del cultivo y la cosecha de los diferentes productos.

CAPÍTULO II

2. Estudio de Mercado

2.1. El Mercado

Es el lugar donde asisten oferentes y demandantes para comercializar sus productos a través de un beneficio económico. El principal objetivo del clúster es internacionalizar el producto, a través de un estudio previo para identificar características del mercado, gustos y preferencias de los consumidores. (Fernández Sánchez, 2010).

El Estudio de Mercado permite “planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a favorecer en las decisiones en un mercado específico”.(ACADEMIA.EDU, 2011).

Se utilizará el método descriptivo, ya que permite destacar posibles escenarios a través de la investigación es decir si el proyecto es factible o no, además de conocer gustos, preferencias y costumbres de los posibles clientes potenciales, asimismo determinar que influyen en las personas al momento de decidir la compra.

2.2. La Oferta Exportable

Se considera a todos los recursos que se van a comercializar en los mercados internacionales, siempre y cuando se haya realizado un estudio previo e íntegro del producto, y tenga la aceptación del cliente.

La oferta exportable del Ecuador que corresponde a pulpa de fruta, se ha mantenido prácticamente estable, en el siguiente cuadro se analizan los precios FOB de los principales socios comerciales de los últimos cinco años.

Tabla N° 2
Oferta exportable de pulpas del Ecuador
(2008- 2012)
Precios FOB

PAISES	2008	2009	2010	2011	2012	VARIACION (%)
USA	4.278,23	5.365,92	5.419,15	7.156,20	10.595,91	32,46
ESPAÑA	990,38	1.248,38	1.351,17	1.241,68	1.191,54	-4,21
CANADA	676,71	791,64	904,84	731,06	918,21	20,38
ALEMANIA	818,21	1.018,95	864,16	720,23	583,21	-23,49
FRANCIA	338,33	466,21	638,87	813,48	576,56	-41,09

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: Los Autores

En la tabla N° 2, se observa que el principal socio comercial es Estados Unidos con un crecimiento porcentual de 32,46% en el 2012, seguido de Canadá con un porcentaje del 20,38%, en posteriores sitiales tenemos a Francia, Alemania, España pero se debe acotar que estos tres últimos países poseen una demanda este producto reflejado en valores negativos.

2.3. La demanda internacional

Es la cantidad de bienes o servicios que el cliente está dispuesto a adquirir a un costo establecido en un lugar determinado, y pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades.

En lo referente a la importación de jugos o pulpas, no existe una partida específica para el Tomate de árbol, esta fruta está contenida en el rubro de otras frutas, no se puede distinguir en el comercio específico para las frutas en el presente estudio, sin embargo estas apreciaciones permiten comprender las dimensiones del comercio mundial de frutas no tradicionales.

A continuación se observa el detalle de los principales países que demanda las pulpas de frutas a nivel internacional.

Tabla N° 3
Principales Importadores de Pulpas de Fruta
(2008- 2012)
Precios FOB

PAISES	2008	2009	2010	2011	2012
Mundo	2.114.521,00	2.342.599,00	2.821.529,00	2.799.114,00	3.000.016,00
USA	26,75	30,53	35,93	40,55	43,61
Japón	8,72	9,78	12,60	13,44	12,79
Francia	5,77	5,81	7,00	7,16	7,97
Alemania	8,83	7,87	9,62	7,10	7,84
Canadá	5,24	5,56	6,86	5,74	7,05
Otros Países	44,69	51,24	61,43	58,39	62,63

Fuente: Trade - Map
Elaborado: Los Autores

El principal país que demanda pulpa de fruta es Estados Unidos, con una participación de 43,61% a nivel mundial, seguido Japón con 12,79%, Francia y Alemania con una participación del 7%, en el periodo 2012.

Con base de la información presentada anteriormente el mercado meta será Estados Unidos, ya que es el principal país comprador de pulpas de frutas incluida tomate de árbol, geográficamente este país se encuentra muy cercano a Ecuador, lo cual es beneficioso en la disminución de costos para la logística,

los productos se direccionan primordialmente a los principales supermercados, tiendas naturistas, además la situación económica y el número de habitantes hace que siga siendo el principal socio comercial hace que sea un mercado atractivo para la comercialización del producto.

2.4. Información del Mercado

Estados Unidos posee alrededor de trescientos once millones de habitantes y un Producto Interno Bruto Per cápita de alrededor de \$ 36.569. Es un mercado equilibrado, competitivo y presenta una gran oferta de productos a la vez que tiene una fuerte tradición de consumo. Un 82% de la población es urbana. El habitante norteamericano, tiene una tasa de ahorro negativa es consumista. Es un mercado potencial que dispone de poder adquisitivo. (JUNTA DE ANDALUCIA, 2012).

El gran tamaño del mercado, lo hace muy llamativo para las compañías extranjeras, cabe recalcar que el mercado posee varias restricciones donde existen normalmente más intermediarios que en Europa, lo que provoca el aumento en los precios desde el fabricante al consumidor final.

Hawái y Florida tienen climas tropicales, Alaska posee clima ártico, hasta templados en California y húmedos en los Estados del Noreste. Las lluvias generalmente son escasas en la zona sureste, y más abundantes en la zona noroeste, por su cercanía al Océano Pacífico.(JUNTA DE ANDALUCIA, 2012).

Otras de las características por las cuales se pretende exportar a Miami son:

1. La extensión del mercado latinoamericano actualmente representa el 12%.
2. Existen estrategias de marketing encaminadas directamente al mercado hispano.

3. La mayoría de hispanoamericanos comparten gustos y preferencias parejos al compartir su lengua y cultura.



Figura Nº 20: División Política de Estados Unidos
Fuente: Freeworldmaps.net

2.4.1. Límites

La superficie continental del país, limita al Norte con Canadá, al Sur con México, al Este con el océano atlántico y el mar Caribe, y al oeste con el océano Pacífico. (PROECUADOR, 2014).

2.4.2. Segmentación de la Población

Muchos exportadores de habla hispana, utilizan al estado de Florida como puerta de entrada al mercado estadounidense, este lugar posee un alto potencial en el comercio, transporte, es uno de los puertos más significativos de la región, además de ser considerado como un centro (ICEX, 2012).

Tabla N° 4:
Segmentación de la Población de Estados Unidos- Florida
(2008- 2012)
Población Económicamente Activa

Año	PEA	FLORIDA	SEGMENTACIÓN	CLIENTES POTENCIALES
2008	157.724.796,00	19.572.657,00	17.967.699,00	16.494.347,00
2009	157.889.958,00	19.593.153,00	17.986.514,00	16.511.619,00
2010	157.453.689,00	19.539.014,00	17.936.814,00	16.465.995,00
2011	157.565.258,00	19.552.860,00	17.949.525,00	16.477.663,00
2012	158.666.072,00	19.689.464,00	18.074.927,00	16.592.782,00
Tasa de Crecimiento Poblacional		69,86%		
Florida Representa el:		12,41%		
Enfermedades Gastrointestinales Según B.M		8,20%		
Potenciales Consumidores de Pulpas de Frutas		91,80%		

Fuente: United Stated Census
Elaborado: Los Autores

La información del Banco Mundial, muestra que el incremento población de Estados Unidos es del 69.86% que corresponde al año 2011 y 2012, además el Estado de Florida representa el 12,41% de la Población Económicamente Activa (PEA) información correspondiente al 2012.

2.4.3. Segmentación Geográfica

De igual manera del total de la población estimada de Estados Unidos en el año 2013 son 316'128,839 y en el estado de Florida es 19'552,860 aproximadamente, lo que representa el 6% de la población total, y la población estimada en Miami de 417,650. (United States Census).

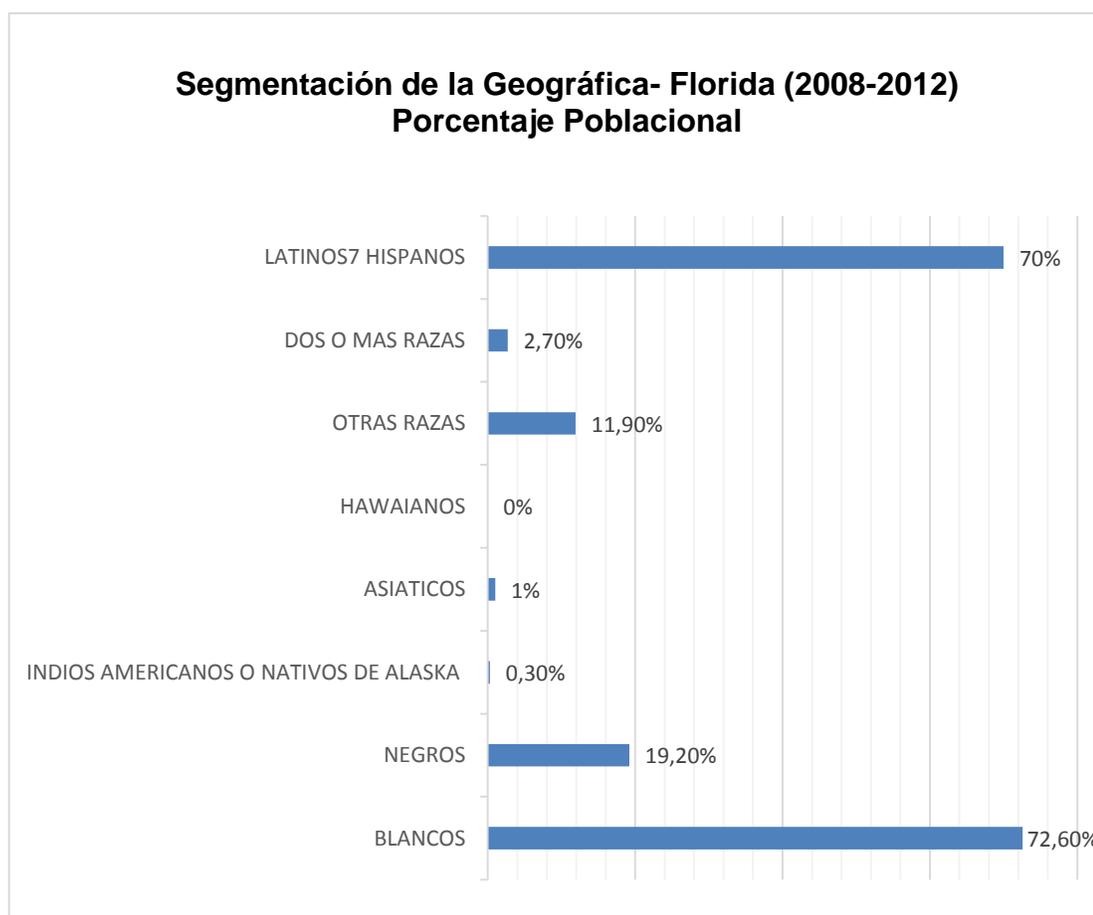


Figura N° 21: Segmentación de la Geográfica- Florida

Fuente: United States Census

Elaborado: Los Autores

2.4.4. Segmentación Demográfica:

Las principales variables que se han resaltado dentro de este tipo de segmentación son:

2.4.4.1. Edad-Género

La pulpa de tomate de árbol está destinado al consumo de personas desde los seis años de edad en adelante y sin distinción de género; debido a que contiene nutrientes que lo describen como un producto sano beneficioso para la salud de los consumidores.

2.4.4.2. Ingresos –Socioeconómico

El precio para consumir pulpa de fruta, es accesible para los consumidores, haciendo una relación con los beneficios que este producto brinda, de igual manera podemos plantear que al comprar el producto en pulpa se consumen los mismo nutrientes que si se consumiera la fruta fresca.

2.4.5. Psicográfica

Las principales variables que se han determinado para este tipo de segmentación son:

2.4.5.1. Clase Social

El producto va direccionado a todas las personas sin diferenciación de clases sociales, estas pueden tener acceso a la adquisición del producto debido a que su precio es muy accesible.

2.4.5.2. Estilos de Vida

Principalmente se dirige a las personas que sientan la necesidad de cambiar su hábito alimenticio pese a que no tengan mucho tiempo para cuidar de su salud; las pulpas de frutas contribuyen a mejorar su salud.

La distribución del producto se realizara a través de tiendas dedicadas a la venta de productos alimenticios, donde la pulpa de tomate de árbol puede ingresar.

2.5. Consumo Aparente

Se entiende como demanda insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros.(BACA URBINA, 2010).

Para conocer la demanda insatisfecha de pulpa de frutas en Florida, se procede a realizar el Cálculo del Consumo Aparente, con el uso de la siguiente fórmula:

$$\text{Consumo Aparente} = \text{Producción Nacional} + \text{Total Importaciones} - \text{Total Exportaciones}$$

Debido a que no existe un registro histórico de la comercialización, producción de pulpa de tomate de árbol en Estados Unidos, se trabajó con datos de importación, exportación de pulpas de frutas, de los últimos cinco años, datos que se muestran a continuación:

Tabla N° 5
Consumo Aparente de Estados Unidos
(2008- 2012)
Miles de Dólares

AÑO	P.N.	IMP.	EXP.	C. APARENTE	(%)
2008	201.300	1.589.848,13	761.910,83	1.029.237,30	0,00
2009	243.200	1.718.602	836.422,00	1.125.380,00	8,54
2010	230.400	1.857.783	918.220,00	1.169.963,00	3,81
2011	219.900	2.143.698	1.097.617,00	1.265.981,00	7,58
2012	233.300	2.428.472	1.267.754,00	1.394.018,00	9,18
2013	235633	2.540.582	1.449.745,00	1.326.470,00	-5,09

Fuente: TradeMap/ Factfinder.gov
Elaborado: Los Autores

Tomando como referencia los datos presentados en la tabla superior , se puede observar que las importaciones son mayores a las exportaciones, significa que el país requiere en grandes cantidades este tipo de producto, el sector de pulpa de frutas ha obtenido un crecido constante en lo que corresponde a consumo aparente a lo largo de los últimos años con porcentajes variables entre 3% y 9%, esto es conveniente porque permite tener una perspectiva del consumo de los hogares en Estados Unidos.

2.6. Requisitos de Acceso al Mercado

Según PROECUADOR los requisitos para acceso al mercado de Estados Unidos de productos procesados, en primer lugar se deben cumplir con Buenas Prácticas de Fabricación (GOOD MANUFACTURING PRACTICE- GMP) y las regulaciones etiquetado, registró como productor en FDA, seguridad alimentaria y libre de contaminación.

2.6.1. Regulaciones Sanitarias/ Fitosanitarios

Está dirigido a productos agropecuarios, procesados o no. Se refieren a productos que provienen del reino vegetal, y zoosanitarias cuando son aplicables a mercancías provenientes del reino animal. Estas regulaciones forman parte de las medidas que la mayoría de los países han establecido a fin de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal.(LOGING SOLUTION, 2010). (ANEXO A).

2.6.2. Frutas y verduras

Los productos que deben necesariamente examinados: tomates frescos, aguacates, mangos, limas, naranjas, pomelo, pimientos verdes, papas irlandesas, pepinos, berenjenas, cebollas secas, ciruelas pasas, nueces y avellanas, pasas de uva y aceitunas en envase.

2.6.3. Preferencias Arancelarias

La clasificación que le corresponde a las pulpas de fruta es la partida 2008999000 (PULPAS DE FRUTAS) que posee una exoneración arancelaria del 35%, lo que se refleja en un beneficio para el exportador al no asumir un costo adicional en el proceso de exportación (ANEXO G).

2.6.4. Nivel de Precio y Calidad

El sector de las frutas el costo está influenciado por la estacionalidad, el cliente se adapta a estas características. Los aumentos en los precios se deben a la gran demanda que existe por parte del consumidor, otro factor que determina el precio es el valor agregado que se le da al producto destinado a la exportación.(Lucas Uquillas, Maggi Tenorio, & Yagual Chang, 2011). Se debe

acortar que la materia prima que es el tomate de árbol la cual se considera como una fruta no estacional, que significa que los cultivos se encuentran durante todo el año.

**Tabla N° 6: Pulpa de Fruta
(2008- 2012)
Precio Promedio**

	2008	2009	2010	2011	2012
X 1000 dólares	4.278.230	5.365.920	5.419.150	7.156.200	10.595.910
X1000 Kilos	4.059.000	5.365.000	4.777.000	4.955.000	6.331.000
US. \$ X kilo	1,05	1,00	1,13	1,44	1,67
US. \$ X lb.	0,48	0,45	0,52	0,66	0,76

**Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: Los Autores**

Se determinó para el año 2012 que los valores aproximados son 1.967 por cada kilo y 0.76 por cada libra, estas cifras contienen diferentes factores que influyeron en la determinación del mismo.

2.6.5. Canales de Distribución

Para los jugos, pulpas y concentrados de tomate de árbol es limitado. Los canales de distribución más interesantes para los exportadores de países en desarrollo son las “bodegas de consolidación” u otros importadores o agentes como las tiendas naturistas mencionadas anteriormente. (CORPEI, 2009).

Las bodegas de consolidación son importadores especializados de jugos, pulpas y concentrados de fruta, poseen instalaciones de almacenamiento apropiadas. Cuentan también con almacenes en los puertos, donde el producto es enviado a los diferentes clientes. (Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA)., 2010).

Dentro de las tiendas naturistas consideradas para negociar se encuentran las siguientes.

- **Whole Foods Market:** Cuenta con varias locaciones dentro de Miami-Dade y Broward. Se identifica por contar con una gran variedad de productos orgánicos, apoyo a productores locales clases de cocina.
- **Winn-Dixie:** Se encuentran en el sur de la ciudad de igual manera se dedica a la venta de productos de diversas categorías.
- **Presidente:** Presidente Supermarket está entre las primeras cadenas hispanas de los Estados Unidos y goza de la preferencia especial del público hispano y no hispano en el sur de la Florida en más de 20 tiendas en dicha zona.
- **Sedan's Supermarkets:** Sedano's Supermarkets es la cadena hispana de supermercados número uno en los Estados Unidos. Fue fundada en Hialeah en 1962 por el Sr. Armando Guerra, un famoso hombre de negocios en Cuba.
- **Southeast Wholesale Foods:** Es el distribuidor exclusivo más grande de alimentos congelados en el sureste de los Estados Unidos. Ofrecen a sus clientes una amplia gama de productos de gran calidad, incluyendo alimentos y productos no alimenticios, a precios competitivos.

El producto va dirigido a los supermercados, ya que se puede negociar directamente con las cadenas que venden estos productos, de igual manera con las tiendas naturistas, porque en dichas tiendas adquieren productos que sean saludables para el consumidor final. Algunas empresas fabricantes de productos terminados demandan grandes cantidades de pulpa de fruta como materia prima, y la adquieren a través de las bodegas de consolidación.

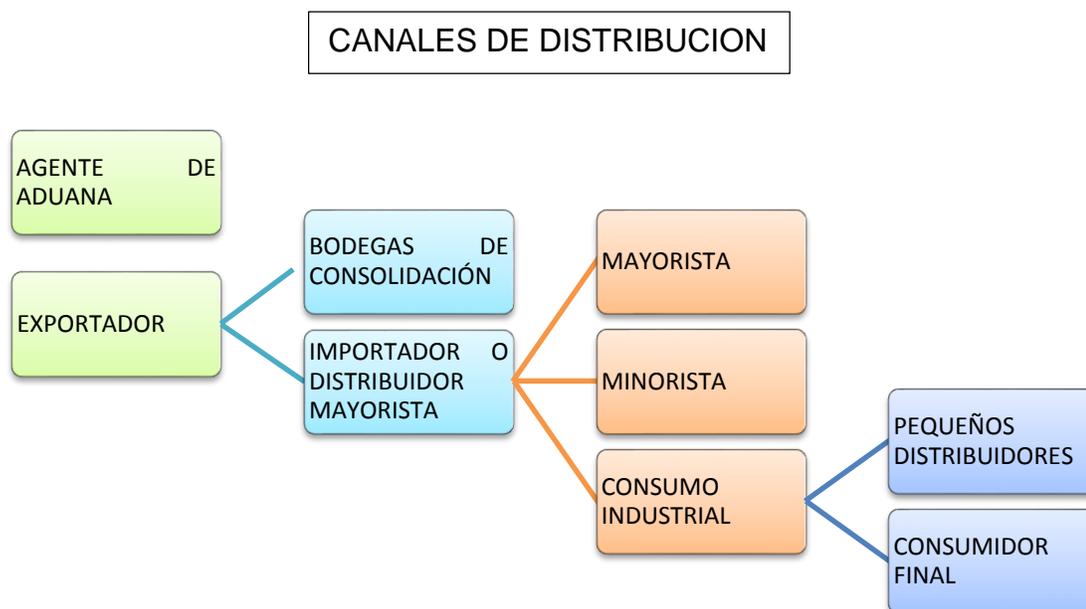


Figura N° 22: Canales de Distribución
Elaborado: Los Autores

2.7. Competencia

Es necesario analizar la rivalidad que existe entre los competidores, que productos están ofreciendo y en que se pueden diferenciar, analizar los precios, saber cuál es porcentaje de participación en el mercado.

Entre los competidores ubicamos a la empresa TERRAFERTIL, es una empresa mexicana con su planta de industrialización en Ecuador, esta empresa es fundadora en la comercialización de frutas a nivel mundial ya que ha logrado posicionarse en el mercado en países de Europa y en el norte de América, cuenta con varias certificaciones como:

- HACCP: Un certificado que avala el cumplimiento de las normas internacionales del Codex Alimentarius.
- ISO 9001: Es la máxima certificación mundial en el proceso de elaboración y seguridad de alimentos.

- PREMIUM QUALITY: Otorga la certificación a los más altos estándares de calidad.

2.8. Entrada Potencial Productos Sustitutos

Existen otras empresas que se plantean como competitivos debido a que por el concepto de alimentos saludables, actúan como una competencia indirecta ya que no es el mismo producto, entre estas tenemos:

- FRESH FRUIT
- ECOFRUIT

La competencia indirecta brinda al mercado, una alternativa de adquirir un aperitivo es decir un producto no igual, pero con las mismas características alimenticias y estos son: jugos de frutas, conservas de frutas, mermeladas de frutas y frutas deshidratadas.

Los productos citados anteriormente reflejan una amenaza para el producto, debido a que poseen componentes artificiales en cambio la pulpa de tomate de árbol, a pesar de sufrir un proceso de transformación sigue manteniendo la mayor parte de nutrientes provenientes de la fruta.

2.9. Poder de Negociación de Clientes

En este caso se negociará con las cadenas más reconocidas de Florida, y se pretende entablar la negociación de manera que sus pedidos sean continuos y que su volumen no disminuya, para ello se les dará facilidades de pago, como por ejemplo 60% cuando se envíe el producto y el otro 40% luego de 20 días de la entrega.

2.10. Poder de Negociación de Proveedores

Debido a la variación del clima en el Ecuador pueden existir escases de la fruta, en donde los precios por parte de los proveedores podrían aumentar, generando así gastos adicionales en la empresa.

2.11. Amenaza de los Nuevos Competidores

Según Estrategia y Ventaja Competitiva (2011) “Es importante para las empresas determinar quiénes pueden ser sus competidores potenciales. El riesgo de que ingresen más participantes en una industria dependerá de las barreras actuales con la entrada y también de la reacción previsible por parte de las empresas ya establecidas.

CAPÍTULO III

3. Modelo del Clúster

El modelo de clúster inicia en los años noventa, con la finalidad de agregar nuevos procedimientos a las cadenas con innovación, el presente estudio se ve fundamentado en las teorías de Michael Porter y su primer aporte de “Clúster and the new economics of competition” (Clúster y la nueva economía de la competencia), y así implementar esta herramienta estratégica que permita el progreso del sector a través de la Asociatividad.

El objetivo del clúster es implementar una producción industrial en gran escala y llegar a obtener un posicionamiento en el mercado internacional, para abrir nuevos canales y comercializar los productos.

3.1. Principales modelos teóricos

Existen diferentes tipos de modelos teóricos de asociación, en Europa sus países manifiestan al menos cuatro, y se detallan a continuación:

3.1.1. Clúster Geográfico

La concentración geográfica de un clúster es indispensable para la competencia, ya que disminuye costos en el proceso de producción y permite el desarrollo y crecimiento de la región bajo un modelo de asociación a través de una buena planificación y organización. Se puede mencionar el caso de en Otavalo –Ecuador un grupo ANCHA SUMAQ, se dedican a la producción y comercialización de artesanías. (Soriano Montero, 2008).

3.1.2. Clúster Sectorial

Las empresas que maniobran en conjunto en un mismo sector comercial, con economías externas, de aglomeración con especialización, mano de obra especializada y de servicios interrelacionados específicos al sector, asimismo que permita llevar a cabo una operación en búsqueda de eficiencia colectiva (Soriano Montero, 2008). Como el caso de la Asociación Kallari es la unión no gubernamental de los productores de cacao orgánico de la Amazonía Ecuatoriana.

3.1.3. Clúster Horizontal

Es aquella que existen interconexiones entre empresas en un mismo nivel, es decir cuando las empresas se relacionan con otras empresas que tengan la misma posición en la cadena de valor, pueden alcanzar economías de escala de manera colectiva para lograr el óptimo uso de la maquinaria y satisfacer la demanda del cliente. Por ejemplo en referencia las empresas BLK Corporation (Caoni), Chocoart, Ecuartesanal, Fine & Flavour (Valdivian Chocolate), Hoja Verde, Asociación Kallari y SKSFARMS (Pacari) se organizaron para formar la Asociación de Chocolateros del Ecuador (Soriano Montero, 2008).

3.1.4. Clúster Vertical

La cooperación vertical entre empresas que cuenta con un mismo tamaño, las empresas se pueden especializar y dar lugar al aprendizaje, por ejemplo los vendedores especializados externos suelen ser más eficaces, en cuanto al costo, y más sensibles que las unidades propias de la compañía, no sólo en la producción de componentes sino también en áreas tales como capacitación (Soriano Montero, 2008).

Para la creación del Modelo de Asociación, se guiará a través de un tipo de Clúster Sectorial, con el apoyo de los pequeños productores que van a proporcionar sus productos para su posterior transformación a pulpa de tomate de árbol y conjuntamente con el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato (GAD) que proporcionará asistencia técnica en el cultivo de las tierras, de esta manera mejorar el encausamiento de los esfuerzos de las partes que lo constituyen, permitiendo capitalizar las relaciones económicas del sector agrícola e industrial y así proveer los medios para ayudar a definir la estrategia de desarrollo económico. (Soriano Montero, 2008).

3.2. Requisitos para la formación de Clústeres

Según el Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, los requisitos para la conformación de Asociaciones de Economía Popular y solidaria (EPS), se estipulan en el artículo N° 06 del reglamento a la Ley Orgánica de estas organizaciones.

Requisitos:

1. Solicitud de constitución de Asociación;
2. Acta constitución;

Según la Ley Orgánica de Económica Popular y Solidaria, Sección II Art 20 manifiesta que el Capital Social de estas organizaciones, será compuesto por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables. Los inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto, además deben proporcionar la siguiente información:

- a) Información de los socios como son: nombres, apellidos, nacionalidad y número de cédula de identidad;
- b) Nómina de la Directiva provisional; y,
- c) Rubrica de los integrantes fundadores o sus apoderados.

4. El aporte de cada socio

5. Estatuto social,

6. Comprobante de certificado de bancario donde se refleja el depósito, del aporte del capital social inicial.

3.2.1. Bases Legales

Para el funcionamiento de establecimientos con fines de lucro están normadas bajo ciertas instituciones responsables de decretar leyes que controlen su funcionamiento.

3.2.1.1. Ley de Economía Popular y Solidaria

Según el Título II “De la Economía Popular y Solidaria”, Capítulo I “De las Formas de Organización de la Economía Popular”

En Artículo N° 09, manifiesta que la personalidad jurídica, se creará mediante acto administrativo registrado en el Registro Público, con el fin de ejercer derechos y obligaciones de los socios que formaran parte de la organización.

En Artículo N° 18, define al Sector Asociativo como el conjunto de personas naturales con actividades económicas productivas afines o complementarias, para producir y comercializar bienes y servicios. El Artículo N° 19 establece los respectivos lineamientos para la estructura interna en lo que corresponde al

órgano de gobierno. En Capital Social está definido en el artículo N° 20, debe estar constituido por cuotas de admisión de los socios, los mismos que no serán reembolsables.

Artículo 127, Permite tener una idea clara de las entidades de apoyo y los principales son los Gobiernos Autónomos Descentralizados; y fundaciones además de las corporaciones civiles que brinden asesoramiento, capacitación y asistencia técnica.

El Órgano de Gobierno según el artículo N° 18 de la EPS, estará integrado por todos los asociados, las reuniones de los integrantes deben ser por lo menos una vez al año, los mismas que será de forma obligatoria, y sus decretos deben ser acatados por los órganos directivos, de control, administrador y la totalidad de sus miembros.

1. Órgano directivo; estará constituido por un mínimo de tres hasta cinco socios, y se reunirán cada trimestre o cuando sea necesario.
2. Órgano de control: serán seleccionados por el órgano directivo, no mayor de tres socios, y se reunirán de manera trimestral.
3. Control interno: será ejecutado por la auditoría interna cuando sea requerido, de acuerdo a lo establecido en la ley.
4. Administrador: es el representante legal del clúster, y será el responsable de cumplir y hacer cumplir las disposiciones de los directivos.

3.2.1.2. Diagrama Organizacional del Clúster

Con el diagrama organizacional permitirá delimitar funciones y responsables de todos y cada de los integrantes que forman parte de la asociación. A continuación se presenta la estructura organizacional, del Clúster establecido en el reglamento de economías Populares y Solidarias:



Figura N° 23: Diagrama Organizacional del Clúster
Elaborado: Los Autores

1. Órgano de Gobierno, son todos los miembros que forman parte del Clúster.
2. La Junta Directiva será elegida por el Órgano de Gobierno, y estará conformado de tres hasta cinco personas.
3. Órgano de Control conformado por un número no mayor a tres personas, y los Órgano de Control Interno con el fin de realizar inspecciones de los procesos administrativos, contables y financieros
4. Administrador, será elegido por el órgano de Gobierno y es el responsable de hacer cumplir las disposiciones del Órgano de Gobierno.

En el gráfico N° 15, se observa que la opción más adecuada y conveniente es la Parroquia del Rosario, ya que existen ciertos factores importantes como son la cercanía de los pequeños productores, la disponibilidad del terreno y las vías de acceso, esto es muy importante ya que aquí se establecerá el lugar para la producción y comercialización del producto.

3.3. Personería Jurídica



Figura Nº 24: Identificación del Clúster
Elaborado: Los Autores

3.3.1. Misión

Exportar productos naturales, sanos y de calidad; procurando a solventar la economía de la región.

3.3.2. Visión

Ser una organización reconocida como una marca líder en la producción y comercialización de pulpa de fruta.

3.3.3. Valores Corporativos

- Solidez: la empresa estará apoyada por un grupo de pequeños productores que forman parte de la asociación los mismos que estarán comprometidos con los objetivos organizacionales.
- Honestidad: para con sus clientes internos y externos, lo que permitirá dotar de productos de buena calidad respetando las normas de higiene y seguridad.

- Responsabilidad social: la empresa cumplirá con toda la normativa vigente, sus obligaciones con el cliente, la competencia, el medio ambiente y la sociedad en su conjunto.

3.4. Proceso de Industrialización de la pulpa

Se estima que para cumplir con las metas de producción, los socios deberán aporta con 2500 cajas mensuales, lo que representa 250 cajas por cada uno y un peso total de 562 kg.

Se estableció el proceso de transformación de pulpa de fruta de la siguiente manera:

➤ Selección y Clasificación

Luego de llegar el fruto a granel, se pesa y se coloca en compartimientos. Se separa la fruta en buen estado de las descompuestas, valiéndose de los sentidos visual, olfativo y táctil. Y así apartar la fruta lista para el proceso lavado.

➤ Lavado

Se refiere a la eliminación de materiales y desperdicios como tierra, residuos químicos entre otros; la fricción es indispensable para eliminar los materiales con el agua y generar una mayor limpieza del producto.

➤ Desinfección

Es la sumersión en la cual permite disminuir elementos bacteriológicos que perjudican el consumo humano, por tal razón este procedimiento consiste en una tina de lavado la cual contiene una solución clorada durante quince minutos.

➤ **Enjuague y Pelado**

Tiene como fin de eliminar residuos de cloro u otros elementos que pudieron haber quedado del proceso anterior. Se procede a realizar una cocción previa, se continuar con la remoción de la cáscara de la fruta de forma manual.

➤ **Despulpado**

La fruta se introduce en la despulpadora, para proceder con la obtención de una pasta, y se logra la separación de la pulpa de los demás residuos como las semillas, cáscaras y otros.

➤ **Tratamiento Térmico**

La pulpa de tomate de árbol es enviada a un intercambiador de temperatura la misma que se mantiene en 90° C y tiempo de conservación de 2 minutos para su posterior proceso. (LOPEZ MANRIQUE , GARCIAL LOPEZ, & SALAZAR BOHORQUEZ, 2010)

➤ **Envasado y Sellado**

Se dosifica la masa en un empaque plástico hasta alcanzar el peso de 225 gramos. El empaque deberá estar totalmente limpio y cumplir.

➤ **Enfriado**

Se realiza con agua fría menos dieciocho grados centígrados, en constante circulación con el objetivo de lograr un encuentro térmico para la eliminación de la carga microbiana y así detener el cocido del producto.

➤ Almacenamiento

La pulpa conseguida se coloca en cuartos de congelación con temperaturas bajo cero.

➤ Despachos y Control de Calidad

El despacho se genera después de cumplir los procesos involucrados, al realizar la respectiva inspección del producto para así obtener una muestra que permita un análisis más exhaustivo y minucioso del producto que garantice que la calidad de la pulpa del Tomate de árbol.

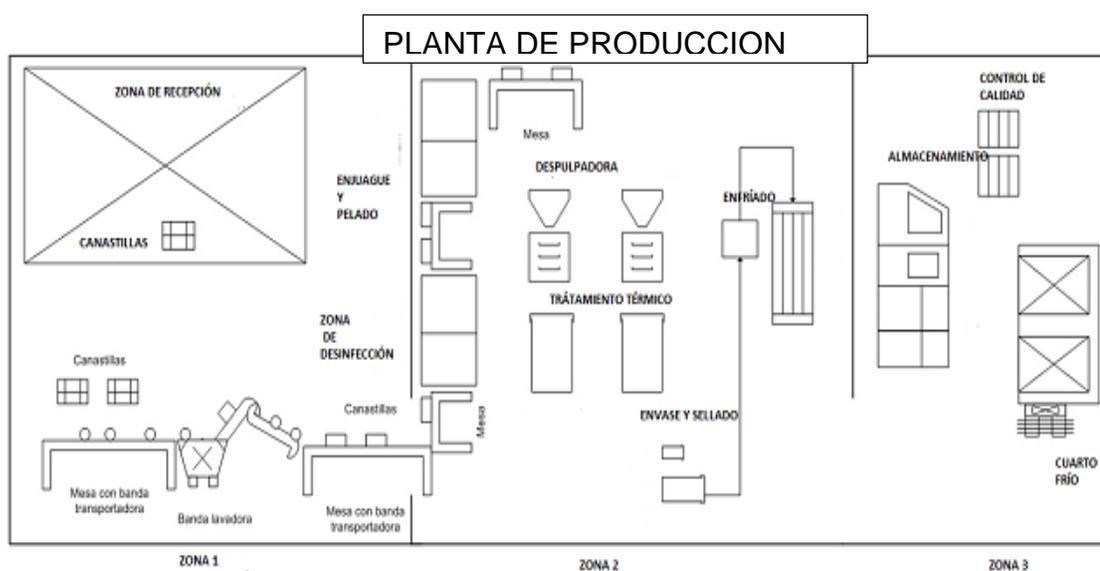


Figura N° 25: Planta de Producción
Elaborado: Los Autores

3.5. Marca del Producto

“Exquisita”: Producto diseñado para familias con preferencias de consumo de productos naturales, que mejoren su salud y su estilo de vida.

3.5.1. Características del Producto

A continuación se detalla la característica de la pulpa procesada y terminada para su consumo:

- Las características nutritivas en el proceso de congelación para su conservación.
- Es la materia prima base en cualquier producto que necesite fruta. (mermelada, néctar, jugos concentrados).
- Producto higiénico con garantía y calidad
- Permite preservar la fruta hasta un año.
- Sellado en envase plástico.

3.5.2. Diseño del Envasado de la Pulpa de Fruta

La pulpa de fruta será empacada en un envase plástico debidamente desinfectado, para el diseño de la imagen se han elaborado etiquetas con diversos colores inspirados en la planta de tomate de árbol. A continuación se observa la presentación del empaque secundario del producto.

Etiquetas

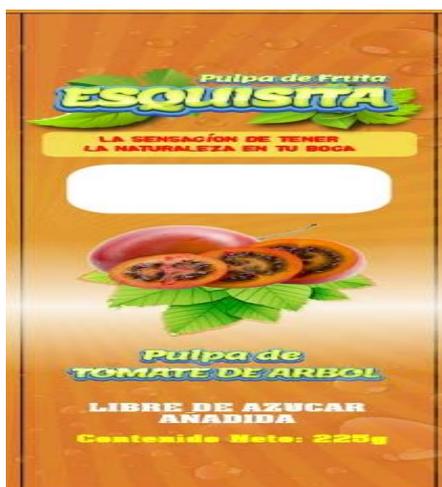


Figura N° 26: Etiquetas
Elaborado: Los Autores

Etiquetas



Figura N° 27: Etiquetas
Elaborado: Los Autores

3.5.3 Consideraciones Necesarias

En cada uno de los empaques estarán impresos, los ingredientes usados en la elaboración del producto, entre los cuales podemos mencionar: código de barras, número de registro sanitario, además del nombre de la pulpa de fruta, para cumplir con los requerimientos internacionales.

3.6. Impacto en sector de pulpas de frutas en el Ecuador

Mediante el análisis de la Balanza Comercial del Ecuador en el año 2013, en los productos no tradicionales su puede determinar que conservas y pulpas de frutas representan el 1.4%.

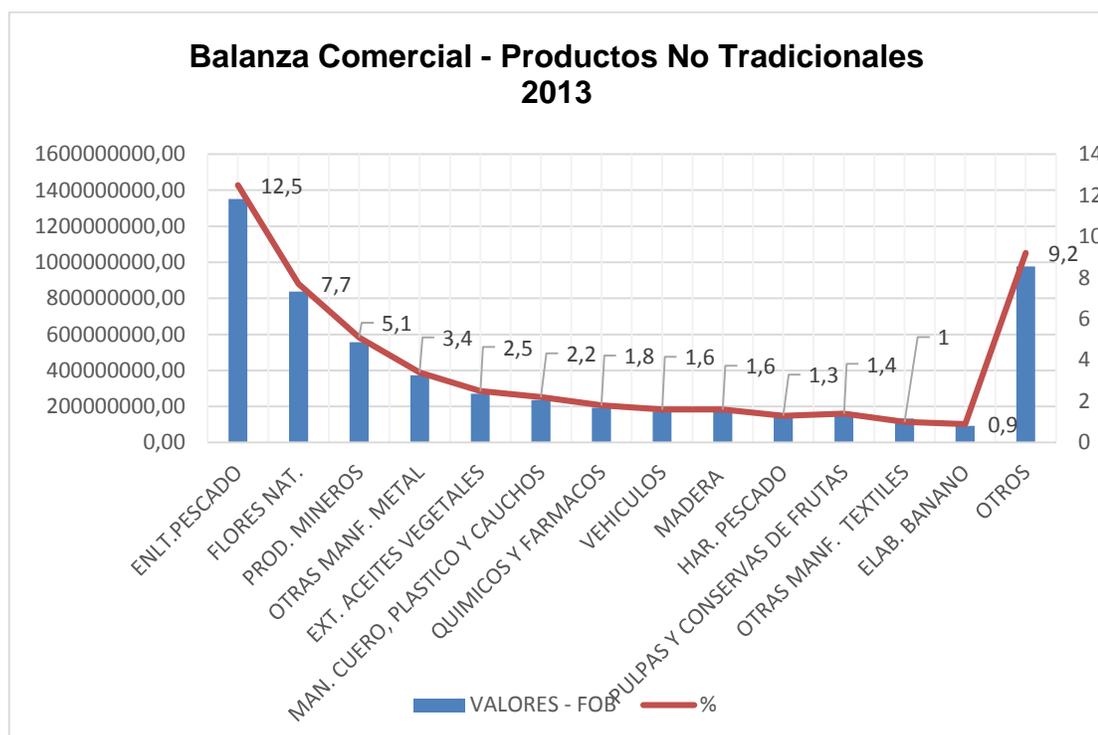


Figura N° 28: Balanza Comercial productos no tradicionales
Fuente: El Producto.com
Elaborado: Los Autores

Gracias a la información proporcionada por el artículo del Productor, se determinó que las ventas FOB del sector de Pulpas y Conservas de Frutas son: \$148.600.000, sin embargo las estimaciones de las ventas anuales de la región corresponde a \$624.744 anual, por tal motivo esto implica incrementar en un 0.42% en la Balanza Comercial en los productos que corresponden a pulpas y conservas de frutas.

CAPITULO IV

4. Procedimientos para Exportar

En la presente sección se pretende identificar los procesos a realizar para la exportación de pulpa de tomate de árbol hasta el destino Miami, Florida en los Estados Unidos.

4.1. Obtención del Registro Único del Contribuyente

El Grupo Exquisita como persona jurídica, procederá a la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC), este documento es obligatorio para realizar cualquier tipo de actividad económica en el país y los requisitos que se deben cumplir son los siguientes:

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal.
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Economías Populares y Solidarias.
- Original y copia a color de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial (ANEXO C).
- Además se requiere de la Obtención de la Patente Municipal en el Municipio de Ambato, el cual necesita los siguientes requisitos:
- Formulario de inscripción de Patente Municipal debidamente llenado (especie valorada en 0.20 centavos a ser adquirida en cualquier administración zonal municipal). (ANEXO B).
- Copia de documento de identificación del representante legal.
- Copia del certificado de votación de las últimas elecciones del representante legal
- Copia de la escritura protocolizada de constitución de la persona jurídica.

4.2. Firma Electrónica

Se acude al Banco Central de Ecuador y procede con el pago de \$ 69 más IVA, además se debe presentar los siguientes requisitos:

- Original de la Cédula de ciudadanía del representante legal.
- Original de la Papeleta de votación actualizada.
- Original de la planilla de un servicio básico actualizado.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Original o copia certificada (notariada) del Registro Único de Proveedores (RUP) en caso de disponerlo.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.

Al terminar el proceso Grupo Exquisita, obtendrá la entrega del contrato y del Token “dispositivo móvil USB” (ANEXO E), donde se almacena el certificado de

firma electrónica, fácil de usar y brinda el más alto nivel de seguridad, su vida útil aproximadamente es de 10 años”. Con este dispositivo se deberá registrar en el portal de ECUAPASS, y debe actualizar la base de datos, llenar una solicitud de uso acatando de lo deseado pero aceptando las políticas de uso para que le asigne un usuario y password de la manera más segura logrando así registrar su firma electrónica para que posteriormente pueda realizar todos los trámites respectivos así como la transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE).

4.3. Registro del ECUAPASS

Registrarse en el portal de ECUAPASS
(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>). (ANEXO D)

Aquí se podrá:

- Actualizar base de datos;
- Crear usuario y contraseña;
- Aceptar las políticas de uso; y
- Registrar firma electrónica;

4.4. Procedimientos para exportar

- Conocer los requisitos necesarios para poder exportar alimentos perecibles, así también autorizaciones previas o licencias, preferencias arancelarias por la existencia de acuerdos comerciales.
- Establecer contacto con el importador.
- Emitir y enviar una proforma.

- Emitir y enviar al importador la factura definitiva.
- Contratar el transporte, por cuenta propia o por orden del importador según lo negocien las condiciones de venta acordados (INCOTERMS),
- Contratar el seguro.
- Iniciar los trámites ante la aduana en el país para proseguir con el Despacho Aduanero de Exportación, se debe considerar si es necesario la contratación de un Agente de Aduana.
- Entregar la mercadería al transportista, de acuerdo al caso. (Consejo de Comercio Exterior /Inversiones, 2012).

4.5. Requisitos para Exportar

Son procedimientos y documentos necesarios para iniciar la operación de exportación.

4.5.1. Registro como Exportador

Se lo realiza directamente en el sitio Web de la SENA E (www.senae.gob.ec): llenando el formulario electrónico previsto para el caso; la SENA E le asigna clave y nombre de usuario.

4.5.2. Documentos para Exportar:

4.5.2.1. Factura Comercial

Es un documento comercial que refleja toda la información detallada de una operación de compraventa, siendo obligatoria su presentación en la aduana tanto para la exportación en el país de origen como para la importación en el país de destino.

Por esta razón es importante que la empresa exportadora, cuente con la previa autorización del SRI y haga constar en la misma los siguientes datos:

- Denominación de “Factura Comercial” así como la numeración consecutiva autorizada por el SRI y la fecha de elaboración;
- Nombres y Apellidos o Razón Social, dependiendo si es persona natural o jurídica, dirección, teléfono, ciudad y país del Exportador;
- Nombres y Apellidos o Razón Social, dependiendo si es persona natural o jurídica, dirección, teléfono, ciudad y país del Comprador;
- Fecha de la factura y el número de pedido u orden de compra;
- Número de RUC;
- Descripción completa de cada uno de los artículos que se envían;
- País de origen;
- Número de unidades, valor unitario y valor total de cada artículo. Para las muestras o los artículos sin valor comercial, debe declararse un valor nominal o de mercado a efectos de aduana.
- Valor total del envío, incluida la moneda utilizada para la transacción;
- Condiciones de venta que definan los cargos incluidos en el valor total de la factura (Incoterm);
- Valor de los Fletes Internos o Internacionales, Seguros y otros Gastos, que dependerán del Incoterm acordado;
- Número de paquetes y peso total de los paquetes.;
- Firma y sello del exportador, o del Representante Legal si se trata de una persona jurídica.

4.5.2.2. Lista de Empaque

Este documento es realizado por el exportador en una hoja membretada de la empresa y su objetivo principal es proporcionar datos como: peso bruto, peso

neto según como la mercadería haya sido embalada. Los principales datos que deben constar en la lista de empaque o packing list son:

- Datos del exportador;
- Datos del importador;
- Marcas y Numero de bultos;
- Lugar y Fecha de emisión;
- Modo de Embarque;
- Descripción de la mercadería;
- Total de los pesos;
- Tipo de embalaje;
- Firma y sello del exportador;

4.5.2.3. Conocimiento de Embarque

Es un documento de transporte marítimo, con el propósito de proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte.

4.5.2.4. Póliza de Seguro

Tiene como objeto indemnizar al asegurado, previo pago de una prima al asegurador, hay que tomar en cuenta que esta indemnización es variable ya que está sujeta a que ocurra algún suceso inesperado que dañe la mercancía.

El transporte interno hace referencia al traslado de las mercancías desde GRUPO EXQUISITA hacia el puerto de Guayaquil.

4.5.2.5. Declaración Aduanera

Las exportaciones deben presentar la Declaración Aduanera de Exportación y llenarlo de acuerdo a las instrucciones del Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se transfiera la operación de exportación.

Documentos a presentar:

Las exportaciones deben ser acompañados de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas
- Certificado de Origen
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.

4.6. Proceso de Tramitación:

Este procedimiento comprende dos fases, dentro de Aduana:

4.6.1. Fase de Pre-embarque

El Agente de Aduana deberá notificar electrónicamente a la SENAE la información del propósito de exportar, y deberá enunciar la información del exportador, descripción de mercadería, unidades, pesos y proforma. Una vez que es aprobada la Orden de Embarque por el Sistema de la aduana

ECUAPASS, el exportador es el autorizado para movilizar la carga dentro aduana y así ser embarcada hacia su destino.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, será automático al instante de entrada de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias y cuenta con salida autorizada.

En el caso del Canal de Aforo Documental se destinará al funcionario a cargo del proceso, al momento del entrada de la carga, luego de lo cual continua con la revisión de información electrónicas, documentación y procederá al cierre si no tuvieren novedades.

En caso de cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su fase a salida autorizada y la mercadería podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo según lo descrito al precedente se realizara el proceso la inspección física de la carga y su confirmación con la documentación electrónica y digitalizada.

Después de presentar los documentos antes mencionados, la mercadería será sometida a una Inspección Antinarcóticos , es realizada por la Policía

Nacional del Ecuador por medio de la Dirección Nacional Antinarcoóticos, con el fin de impedir amenazas relacionadas con el narcotráfico que puedan poner en peligro la exportación.

4.6.2. Fase Post-Embarque

Se presenta la DAE definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Luego de ingresar la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un periodo de quince días para regularizar la exportación.

Las exportaciones vía aérea, de productos alimenticios en estado fresco, el lapso de tiempo es de quince días después de la fecha de culminación de vigencia.

Anterior al envío electrónico de la DAE definitiva de exportación, los conductores de la carga deberán remitir la información de los manifiestos, con la respectiva documentación de transporte. El ECUAPASS validará la información de la declaración:

Si la ejecución es satisfactorio, se remitirá un mensaje de aceptación al exportador o agente con el refrendo de la DAE, el exportador o el adjudicará ante el Departamento de Exportaciones del distrito por el cual salió la mercadería, los siguientes documentos:

- DAE impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

4.7. Agente Afianzado de Aduana

Es necesario un agente de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones generadas por entidades del sector público.
- Los regímenes especiales.

4.8. Certificado Fitosanitario

Debido a que el producto a exportar en este proyecto pertenece a la categoría de alimentos procesados es necesario obtener el registro sanitario, el mismo que certifica que este alimento es tan sano como nutritivo.

El organismo que registra a la empresa y su línea de productos según el último registro oficial N° 896 publicado el 21 de febrero del 2013 es la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), institución que nace junto al Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (INSPI) según decreto ejecutivo N° 1290 el mismo que escinde al Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical “ Leopoldo Izquieta Pérez” con el objetivo de mejorar los tiempos de adquisición e incentivar a los pequeños comerciantes del país. Es importante resaltar que el Registro Sanitario tiene una duración de 5 años.

4.9. Certificado de Origen

Documento que certifica el país de origen de la mercancía y detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de

los aranceles que les corresponden. Para obtener el certificado de origen, explica Proecuador, deben seguir los siguientes pasos:

Registro en el Ecuapass

- **Generación de la declaración juramentada de origen DJO:** En el Ecuapass, en el menú “Ventanilla única”, opción “Elaboración de DJO”, el exportador debe generar la Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar.
- **Generación de certificado de origen:** En el Ecuapass, menú “Ventanilla única”, opción “Elaboración de Certificado de Origen”, el exportador debe llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO, a menos que lo haya hecho a través de Fedexpor o alguna Cámara.

4.10. Certificado de Calidad

Son opcionales al momento de exportar un producto, sin duda el tener una certificación de calidad emitida por un ente público o institución privada de acreditación facilita el acceso a un mercado. Sin embargo, lo que sí es necesario para exportar son las confirmaciones y registros realizados por los diferentes entes de control sanitario, lo que involucra inspecciones en las entidades y la emisión de certificados sanitarios de exportación (ANEXO F).

4.11. Requisitos Internacionales

4.11.1. U.S. food and Drug Administration

La Administración de la Food and Drug Administration (FDA) de los Estados Unidos es la delegación del gobierno comprometido con el control y verificación de los alimentos, suplementos alimenticios, medicamentos, cosméticos, aparatos médicos, productos biológicos y derivados sanguíneos. Un aspecto de su legislación sobre alimentos es la normativa del contenido sobre requerimientos sanitarios en las etiquetas de los alimentos.

Además es la encargada de controlar el ingreso de sustancias de los tipos mencionados anteriormente, en el caso de los alimentos se rige la norma de "Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos de Estados Unidos" de 1938, la cual da poder a la FDA de examinar todos los nuevos alimentos y medicamentos antes de ser introducidos en el mercado interestatal. Es por esta razón que se deben cumplir todos los requisitos que esta entidad ha instruido, para poder comercializar pulpa de tomate de árbol dentro de este país.

Se debe registrar por medio de la página web <http://www.registrarcorp.com> , provee Asistencia para Registro, Agente de EE.UU., Cumplimiento Regulatorio para empresas de EE.UU. y extranjeras en la Industria de alimentos, bebidas y suplementos dietéticos. Se deben llenar los siguientes documentos según datos oficiales de la FDA:

4.11.2. Registro de la U.S. FDA. Y Requisito de Agente Americano (U.S. FDA Ley contra el Bioterrorismo)

Registro U.S. FDA es requisito para todas las industrias que fabrican, procesan, empacan o almacenan alimentos, bebidas o suplementos dietéticos y ser consumidos en los Estados Unidos.

Las empresas ubicadas fuera de Estados Unidos deben designar a un agente de EE.UU. para comunicaciones con U.S. FDA. Para obtener ayuda con las regulaciones de U.S. FDA sobre Registro de Instalaciones de Alimentos.

4.11.3. Previo Aviso (Enviando Alimentos y Bebidas a los EE.UU.)

Notificación previa se realiza antes de que los alimentos puedan ingresar a los Estados Unidos, FDA emite un código de barras.

4.11.3.1. Establecimiento de Enlatados de Alimentos (FCE) y Registro de Proceso (SID)

Establecimiento de Enlatados de Alimentos (FCE) registro del proceso (SID) es necesarios para alimentos de baja acidez y acidificados que pueden ser consumidos en los Estados Unidos. Para determinar si las regulaciones de FCE-SID de FDA de EE.UU son aplicables a sus productos o para recibir ayuda con sus solicitudes.

4.11.3.2. Revisión de Ingredientes y Etiquetado para Alimentos, Bebidas y Suplementos

Fallas de etiquetado resultan en más del 22% de todas las detenciones en los Estados Unidos. RegisterCorp ayuda a las empresas modificar el etiquetado de

sus alimentos, bebidas o suplementos dietéticos para cumplir con las regulaciones de la U.S. FDA. RegistrerCorp suministra archivos gráficos examinados para ser impresos o editados, y un informe que detalla las normas, el acatamiento de las guías, cartas de aviso, las alertas de importación, y otros documentos guía de la U.S. FDA.

4.11.3.3. Empaque y Etiquetado

Federal Food, Drug, and Cosmetic Act (FD&C Act) and the Fair Packaging and Labeling Act (FPLA) otorga el compromiso total al fabricante, este tiene la obligación de la correcta preparación, además de la sanción y otros.

El empaque o envase en este caso va a ser de plástico, el producto va a ser colocado dentro del empaque ya que posee las siguientes características:

- **Resistencia:** Permite el envasado a presión o vacío.
- **Estabilidad Térmica:** No cambia sus propiedades al someterse al calor.
- **Hermeticidad:** Barrera perfecta entre los alimentos y el medio ambiente.
- **Integridad Química:** Mínima interacción entre los envases y los alimentos.
- **Conserva:** color, aroma y sabor.
- **Versatilidad:** Infinidad de formas y tamaños.

Etiqueta



Figura N° 29: Etiquetas
Fuente: Freshplaza.com

4.11.4. Requisitos de etiquetado

La FDA ha manifestado varias formas para etiquetar los productos que serán exportados hacia Estados Unidos, la primera menciona que se deben colocar todas las instrucciones de etiqueta solicitada en el panel frontal de la etiqueta.

Etiquetas

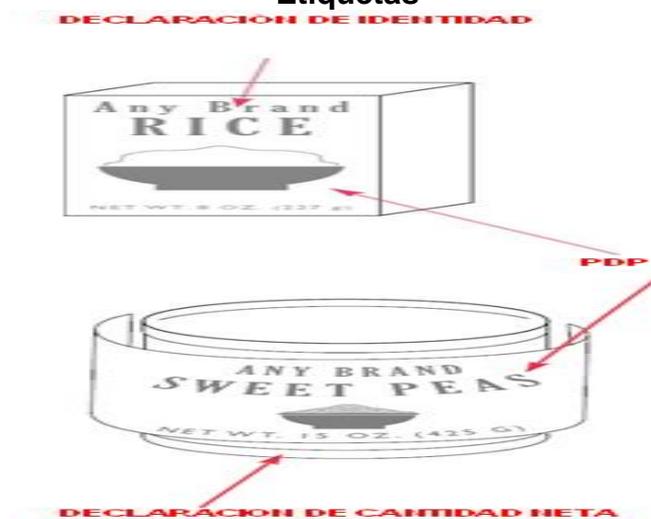


Figura N° 30: Etiquetas
Fuente: Food and Drug Administration

La segunda forma se debe colocar el nombre del producto y el peso neto del producto, y también debe colocar la siguiente información:

- Nombre y dirección del fabricante, empacador o distribuidor.
- El domicilio
- La ciudad.
- El estado o país.
- Código postal
- El contenido de la etiqueta debe ser en inglés.

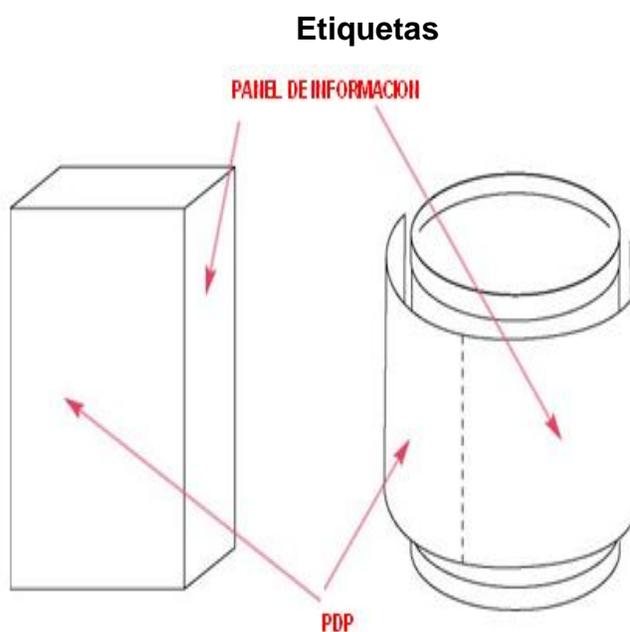


Figura N° 31: Etiquetas
Fuente: Food and Drug Administration

La tipografía debe ser colocada de la siguiente manera, utilizando letra imprenta, visible y fácil de leer. Utilizar letras de al menos de un dieciseisavo de pulgada de altura en función de la letra minúscula "o".

Etiquetas

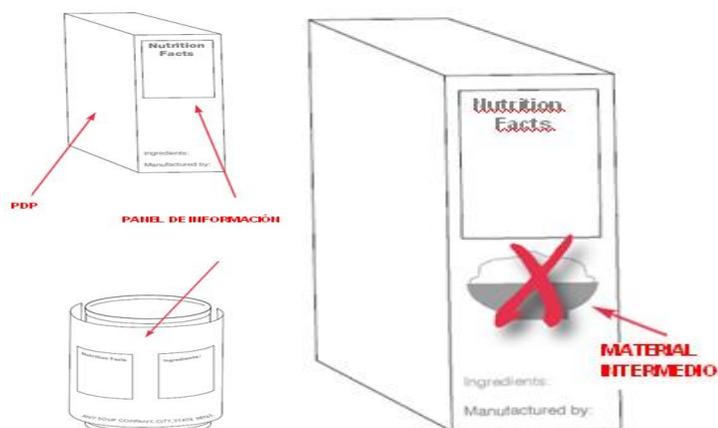


Figura N° 32: Etiquetas
Fuente: Food and Drug Administration

4.11.5. LISTADO DE INGREDIENTES

Los ingredientes de la etiqueta de alimentos debe contener el listado de todos los ingredientes en orden descendente. Además debe contener el detalle del nombre y la dirección del fabricante, el empacador o el distribuidor.

Etiquetas

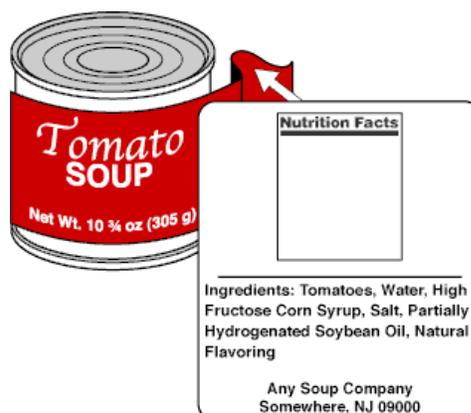


Figura N° 33: Etiquetas
Fuente: Food and Drug Administration

4.12. Incoterm

Los INCOTERMS 2010 son mundialmente admitidos, el uso de estas reglas son las guías más apropiadas para el establecimiento de las obligaciones de los compradores y vendedores en actividades de compraventa internacional. (E-COMEX PLUS, 2013).

La Aduana del Ecuador y los países de la Comunidad Andina, registran la aplicación de los “Incoterms” de la Cámara de Comercio Internacional, en los controles aduaneros durante el despacho de las mercancías importadas, así como en el control posterior.

4.12.1. Selección de INCOTERM

Para el desarrollo del proyecto se considerara las condiciones CIF con fines referenciales para efectos de los cálculos financieros pudiendo elegir finalmente cualquier Incoterm en que se lo requiera la negociación con el comprador ,de tal manera la producción de la pulpa de fruta de tomate de árbol, se estima será entregada al puerto de Miami, Florida de Estados Unidos, en donde el comprador del producto se encargará el pago de las primas correspondientes pagar todos los costos relacionados con la mercadería desde el momento en que haya sido adjudicada (a bordo del buque), los relacionados con la mercancía en tránsito hasta su arribo al puerto de destino, así como los gastos de descarga.

Cost Insurance and Freight (CIF)

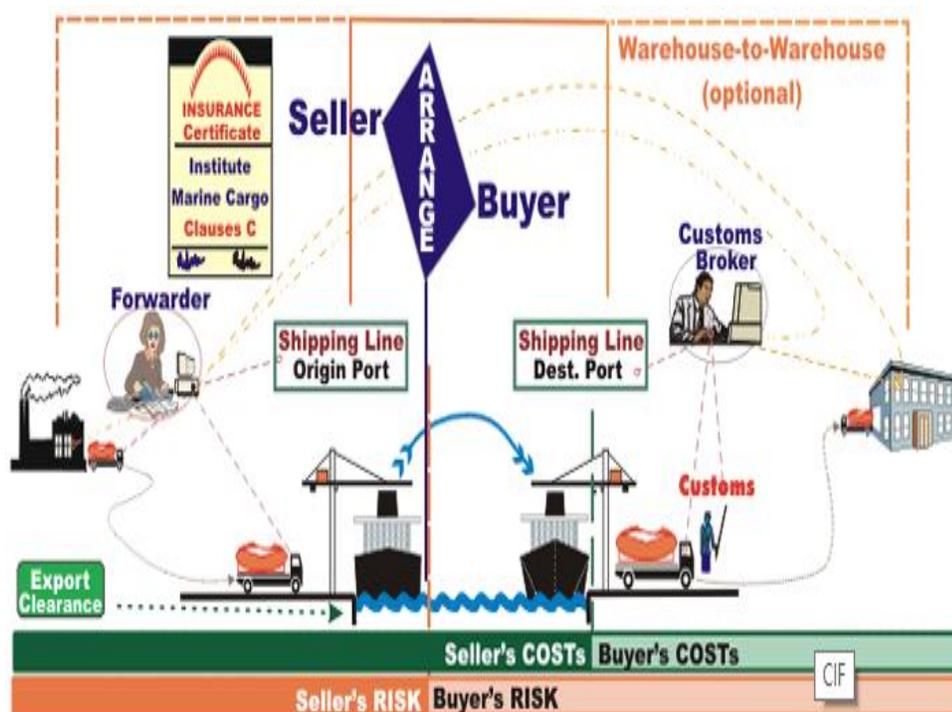


Figura N° 34: Cost Insurance and Freight (CIF)
Fuente: Actlogisticsinc

4.12.2. Condiciones de Pago

Para el envío de las mercancías a Miami, Florida de pulpa de fruta se utilizará la transferencia directa, porque es considerado como el medio más seguro. Las condiciones de pago establecidas entre el importador y exportador, son de 60% anticipado y 40% en la culminación del proceso de exportación.

4.12.3. Agentes de Aduana

Es necesario requerir los servicios de un agente afianzado para que realice los trámites necesarios y correspondientes para la exportación.

Tabla N° 7
Agente Afianzado
(2013- 2014)

HONORARIOS		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 12 envíos (USD)
Servicios Prestados	170,00	2040,00
TOTAL	170,00	2040,00

Fuente: Servicio Nacional de Aduana de Ecuador
Elaborado: Los Autores

Según el Registro Oficial N° 715. Dicha Resolución establece, en sus artículos 3 y 4, la tarifa mínima que todo Agente de Aduana debe recibir por sus servicios de despacho.

4.13. Plan de Estiba

La pulpa de fruta de tomate de árbol en el proyecto de exportación serán transportados en un contenedor estándar de 20' pies reefer, y la caja secundaria será de cartón corrugado y tendrá las siguientes medidas: 14 cm de ancho, 15 cm de largo y 24 cm de alto. Por lo que para este proyecto usaremos el programa Load!, que nos ayudará a cubicar y obtener de mejor manera el número de cajas que se enviarán en este proyecto.

Plan de Estiba

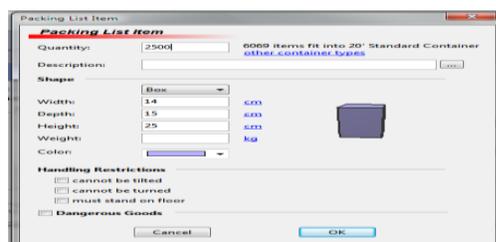


Figura N° 35: Plan de Estiba
Fuente: Programa Load

Una vez que hemos ingresados los datos necesarios en el programa obtendremos como resultado que podrían ingresar 2500cajas aproximadamente con un peso total de 562 kg.

Vista Derecha

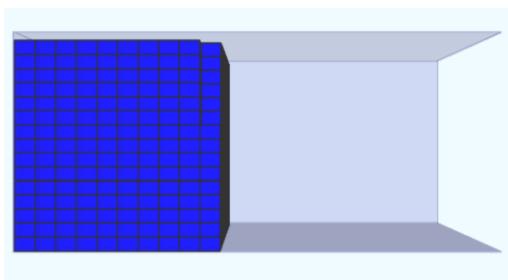


Figura N° 36: Vista Derecha
Fuente: Programa Load

Vista Frontal

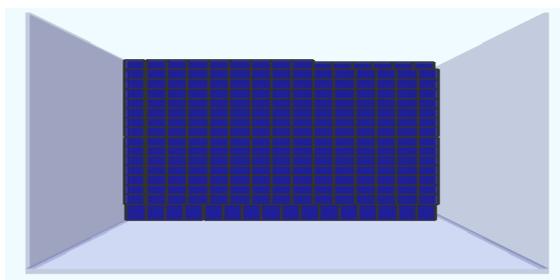


Figura N° 37: Vista Frontal
Fuente: Programa Load

Ilustración N° 22: Vista Izquierda

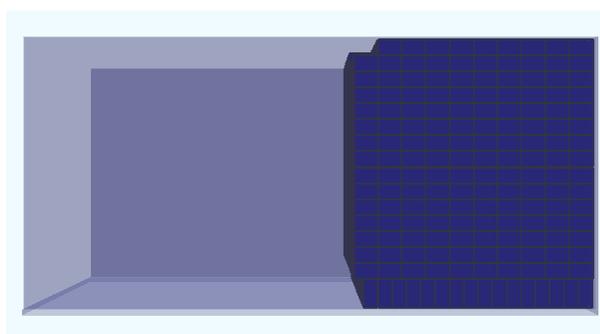


Figura N° 38: Vista Izquierda
Fuente: Programa Load

CAPITULO V

5. Análisis Financiero

Con el Análisis Financiero se determina el nivel de rentabilidad que tendrá la empresa “GRUPO EXQUISITA” y la factibilidad de poner el proyecto en marcha, y así identificar cuáles son los costos de operación, gastos administrativos y financieros con el fin de evaluar el proyecto a través de indicadores con el Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).

Las decisiones financieras y su planificación son fundamentales para el éxito de cualquier organización. Conocer las técnicas que se utilizan en la actualidad para planificar y evaluar las decisiones financieras de inversión, para el buen funcionamiento de las organizaciones.

La inversión inicial se compone de Activos fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo, por tal motivo es muy importante tener en cuenta estos indicadores, ya que son la base fundamental para visualizar si un proyecto es viable o no.

5.1. Presupuestos de Inversión

Cuando se habla de inversión se entiende a todos los recursos disponibles de una empresa u organización, estos pueden ser recursos fijos tangibles o intangibles.

5.1.1 Inversión Fija Tangible

Como su nombre lo indica son todos los recursos o bienes que se pueden ver y tocar estos son de carácter de permanencia y están relacionadas con el objeto social del negocio.

Tabla N° 8
Activos Fijos

"GRUPO ÉXQUISITA"			
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)			
Activos fijos			
EXP. Y COMERCIALIZACIÓN			
Centro de acopio	80.00	100.00	8,000.00
Galpón	75.00	80.00	6,000.00
Plataforma de descargue	10.00	75.00	750.00
Implementación oficinas	900.00	1.00	900.00
Inst. y Const. Industriales	800.00	1.00	800.00
Mueblería oficinas	775.00	1.00	775.00
Materiales y Equipo			9,500.00
Congeladores	700.00	5.00	3,500.00
Despulpadora	3,000.00	2.00	6,000.00
Equipos computación	550.00	3.00	1,650.00
Activos fijos No Depreciable			
Terreno (1000 m)	20,000.00	1.00	20,000.00
Total			57,875.00

Elaborado: Los Autores

5.1.2. Inversión fija intangible

Son los bienes relacionados directamente con la organización que no se pueden ver ni tocar, pero contribuyen al funcionamiento del clúster. Los activos intangibles se detallan a continuación:

Tabla N° 9
Activos Intangibles

"GRUPO EXQUISITA"			
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)			
Activos intangibles			
Descripción	Costo unitario	Cantidad	Valor
Constitución de la empresa	1,800.00	1.00	1,800.00
Marcas y Patentes	4,000.00	1.00	4,000.00
Documentación Legal	2,500.00	1.00	2,500.00
Documentación arancelaria	3,200.00	1.00	3,200.00
Otros gastos de inversión inicial	3,000.00	1.00	3,000.00
Total			14,500.00

Elaborado: Los Autores

Dentro de este gasto se consideran las comunicaciones y los viajes que se realizaran hacia Estados Unidos para establecer los convenios con dicho país.

Tabla N° 10
Otros Gastos

"GRUPO EXQUISITA"	
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)	
Descripción	Valor
Comunicaciones	1,500.00
Viajes	2,500.00
TOTAL	4,000.00

Elaborado: Los Autores

5.1.3. Resumen de inversión

Como se puede visualizar en la tabla de Resumen de Inversión los requerimientos para el funcionamiento de la empresa son los activos fijos, intangibles, capital de operación para que pueda disponer de liquidez para la operación de un mes. Por el nivel de requerimientos de inversión la empresa considera que la necesidad de establecer una estructura de financiamiento del 60% propio y el 40% financiamiento bancario.

Tabla N° 11
Resumen de Inversión

"GRUPO EXQUISITA"	
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)	
Resumen de inversión inicial	
Descripción	Valor
Activos fijos	57,875.00
Activos intangibles	14,500.00
Capital de operaciones	25,236.31
Total inversión inicial	97,611.31

Elaborado: Los Autores

5.2. Estado de situación inicial

El estado de situación inicial, es un informe financiero que refleja la situación del patrimonio de GRUPO EXQUISTA.

Tabla N° 12
Balance de Situación Inicial

"GRUPO EXQUISTA"		
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)		
Balance de Situación Inicial		
Detalle	Parcial	Total
ACTIVO		68417.44817
Activo Corriente		10,859.95
Caja / Bancos	10,859.95	
Inv. Tangibles - Activos Fijos – Operacionales		28,375.00
Centro de acopio	8,000.00	
Galpón	6,000.00	
Implementación plataforma descargue	750.00	
Implementación oficinas	900.00	
Instalaciones y construcciones industriales	800.00	
Mueblería oficinas	775.00	
Congeladores	3,500.00	
Despulpadora	6,000.00	
Equipos computación	1,650.00	
Activos Fijos Depreciables		20,000.00
Terreno	20,000.00	
Inv. Intangibles - Activos No Corrientes		9,182.50
Constitución de la empresa	1,800.00	
Marcas y Patentes	4,000.00	
Documentación Legal	2,500.00	
Documentación arancelaria	3,200.00	
Otros gastos de inversión inicial	3,000.00	
(-) Depreciación	-5317.50	
PASIVO		43181.14052
Pasivo Corriente (a largo plazo)	4,136.62	
Crédito	39,044.52	
PATRIMONIO		25236.30583
Capital suscrito y pagado		
Capital de Operación	25,236.31	
Aportes para futuras capitalizaciones		
Reservas		
PASIVO + PATRIMONIO	-	68,417.45

Elaborado: Los Autores

5.3 Estructura de Financiamiento

Se puede observar que la empresa estará financiada en un 60% con capital propio y obtendrá un préstamos bancario del 40%, para un periodo de 5 años.

Tabla N° 13
Estructura de Financiamiento

"GRUPO ÉXQUISITA"		
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)		
DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Empresa	58,566.78	60,00%
Financiamiento Bancario	39,044.52	40,00%
TOTAL	97,611.31	100%

Elaborado: Los Autores

A continuación se detalla la tabla de amortización:

Tabla N° 14
Tabla de Amortización

"GRUPO ÉXQUISITA"	
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)	
TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO	
Monto a financiar:	39,044.52
Tiempo (meses)	60
Anualidad	856.73
Tasa bancaria	11,40%

	N°	Monto	Tasa	Anualidad	Interés	Pago de Capital	Saldo	Cuotas Anuales
Año 1	1	39,044.52	0.95%	856.73	370.92	485.81	38,558.71	
	2	38558.7133	0.95%	856.73	366.31	490.42	38,068.29	
	3	38068.2891	0.95%	856.73	361.65	495.08	37,573.21	
	4	37573.2058	0.95%	856.73	356.95	499.79	37,073.42	
	5	37073.4193	0.95%	856.73	352.20	504.53	36,568.88	
	6	36568.8847	0.95%	856.73	347.40	509.33	36,059.56	
	7	36059.5571	0.95%	856.73	342.57	514.17	35,545.39	
	8	35545.3909	0.95%	856.73	337.68	519.05	35,026.34	
	9	35026.3401	0.95%	856.73	332.75	523.98	34,502.36	
	10	34502.3584	0.95%	856.73	327.77	528.96	33,973.40	
	11	33973.3988	0.95%	856.73	322.75	533.98	33,439.41	
	12	33439.414	0.95%	856.73	317.67	539.06	32,900.36	4136.62
Año 2	13	32900.3565	0.95%	856.73	312.55	544.18	32,356.18	
	14	32356.1778	0.95%	856.73	307.38	549.35	31,806.83	
	15	31806.8295	0.95%	856.73	302.16	554.57	31,252.26	
	16	31252.2624	0.95%	856.73	296.90	559.84	30,692.43	
	17	30692.4269	0.95%	856.73	291.58	565.15	30,127.27	
	18	30127.2729	0.95%	856.73	286.21	570.52	29,556.75	
	19	29556.75	0.95%	856.73	280.79	575.94	28,980.81	
	20	28980.8072	0.95%	856.73	275.32	581.41	28,399.39	
	21	28399.3928	0.95%	856.73	269.79	586.94	27,812.46	
	22	27812.455	0.95%	856.73	264.22	592.51	27,219.94	
	23	27219.9414	0.95%	856.73	258.59	598.14	26,621.80	
	24	26621.7988	0.95%	856.73	252.91	603.82	26,017.97	3398.40
Año 3	25	26017.9739	0.95%	856.73	247.17	609.56	25,408.41	
	26	25408.4126	0.95%	856.73	241.38	615.35	24,793.06	
	27	24793.0606	0.95%	856.73	235.53	621.20	24,171.86	
	28	24171.8626	0.95%	856.73	229.63	627.10	23,544.76	
	29	23544.7633	0.95%	856.73	223.68	633.06	22,911.71	
	30	22911.7066	0.95%	856.73	217.66	639.07	22,272.64	
	31	22272.6358	0.95%	856.73	211.59	645.14	21,627.49	
	32	21627.4938	0.95%	856.73	205.46	651.27	20,976.22	

CONTINÚA



	33	20976.223	0.95%	856.73	199.27	657.46	20,318.77	
	34	20318.7651	0.95%	856.73	193.03	663.70	19,655.06	
	35	19655.0614	0.95%	856.73	186.72	670.01	18,985.05	
	36	18985.0524	0.95%	856.73	180.36	676.37	18,308.68	2571.49
Año 4	37	18308.6784	0.95%	856.73	173.93	682.80	17,625.88	
	38	17625.8789	0.95%	856.73	167.45	689.29	16,936.59	
	39	16936.5927	0.95%	856.73	160.90	695.83	16,240.76	
	40	16240.7583	0.95%	856.73	154.29	702.44	15,538.31	
	41	15538.3135	0.95%	856.73	147.61	709.12	14,829.20	
	42	14829.1955	0.95%	856.73	140.88	715.85	14,113.34	
	43	14113.3409	0.95%	856.73	134.08	722.66	13,390.69	
	44	13390.6856	0.95%	856.73	127.21	729.52	12,661.17	
	45	12661.1651	0.95%	856.73	120.28	736.45	11,924.71	
	46	11924.7142	0.95%	856.73	113.28	743.45	11,181.27	
	47	11181.267	0.95%	856.73	106.22	750.51	10,430.76	
	48	10430.757	0.95%	856.73	99.09	757.64	9,673.12	1645.22
Año 5	49	9673.11718	0.95%	856.73	91.89	764.84	8,908.28	
	50	8908.27978	0.95%	856.73	84.63	772.10	8,136.18	
	51	8136.17644	0.95%	856.73	77.29	779.44	7,356.74	
	52	7356.73811	0.95%	856.73	69.89	786.84	6,569.90	
	53	6569.89512	0.95%	856.73	62.41	794.32	5,775.58	
	54	5775.57712	0.95%	856.73	54.87	801.86	4,973.71	
	55	4973.71309	0.95%	856.73	47.25	809.48	4,164.23	
	56	4164.23136	0.95%	856.73	39.56	817.17	3,347.06	
	57	3347.05956	0.95%	856.73	31.80	824.93	2,522.12	
	58	2522.12462	0.95%	856.73	23.96	832.77	1,689.35	
	59	1689.3528	0.95%	856.73	16.05	840.68	848.67	
	60	848.669643	0.95%	856.73	8.06	848.67	0.00	607.67
				51403.92	12359.40			12359.40

Elaborado: Los Autores

5.4 Presupuesto de costos

El tamaño de la empresa está basado por los requerimientos de exportación y la capacidad de abastecimiento de materia prima, se ha estimado que la producción será aproximadamente de doscientas cajas de pulpa de fruta y cada caja obtendrá 10 unidades de pulpa de tomate de árbol, por lo tanto se detallan los requerimientos.

5.4.1 Costos Indirectos

Se consideran a todos los costos que forman parte del proceso producción, pero no interviene directamente en la elaboración del producto.

Tabla N° 15
Costos Indirectos

"GRUPO ÉXQUISITA"	
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)	
COSTOS INDIRECTOS	
Agua	120,00
Luz	250,00
TOTAL	295,00

Elaborado: Los Autores

5.4.2 Costos de Producción

La producción total será de dos mil unidades mensuales, todas estas serán unificadas en doscientos embalajes secundarios, de este valor se podrá determinar los costos y los precios de la pulpa de fruta. En el costo de materia prima se han considerados cuatro aspectos fundamentales, las fundas plásticas que contendrán la pulpa de fruta de tomate de árbol por considerarse como uno de los mecanismos más higiénicos y de fácil transportación. Estos empaques tendrán una etiqueta referencial del contenido de 225gr de pulpa de tomate de

árbol, los cuales serán selladas y empacados en cajas, para cuidar las normas sanitarias y la conservación del producto para la exportación hacia Estados Unidos.

Tabla N° 16
Materias Primas

"GRUPO ÉXQUISITA"				
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)				
MATERIAS PRIMAS				
Contenido	Cant.	unidades	Valor	Costo unitario
Tomate de árbol	5,000.00	kg	25,000.00	5.00
Fundas Plásticas	25,000.00	fundas	200.00	0.01
Etiquetas	25,000.00	Etiquetas	250.00	0.01
cajas (24 x 7 x3)	2,500.00	cajas	350.00	0.14
				5.16

Elaborado: Los Autores

Los siguientes gastos de operación son aquellos destinados para la ejecución del giro del negocio y así se puede efectuar las actividades, y estos comprenden sueldos de operación y administrativos, y se detalla a continuación:

Tabla N° 17
Gastos de Operación

"GRUPO ÉXQUISITA"				
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)				
GASTOS DE OPERACIÓN				
Descripción	Costo U.	Cantidad	Valor	Anual
Jefe de producción y Control	852.00	1.00	852.00	10,224.00
Personal para envasado	350.00	5.00	1,750.00	21,000.00
Personal para almacenamiento	350.00	5.00	1,750.00	21,000.00
Personal para apilonaje	350.00	3.00	1,050.00	12,600.00
Personal para distribución	350.00	5.00	1,750.00	21,000.00
Personal para transporte	520.00	2.00	1,040.00	12,480.00
Jefe de comercio exterior	850.00	1.00	850.00	10,200.00
Agente de comercialización	460.00	1.00	460.00	5,520.00
Total salarios mensual	4,082.00	23.00	9,502.00	14,024.00

Elaborado: Los Autores

Tabla N° 18
Gastos Personal Administrativo

"GRUPO ÉXQUISITA"				
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)				
GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO				
Descripción	Costo unitario	Cantidad	Valor	Anual
Gerente general	1,230.00	1.00	1,230.00	14,760.00
Secretaria	350.00	1.00	350.00	4,200.00
contador	350.00	1.00	350.00	4,200.00
Total salarios mensual	1,930.00		1,930.00	23,160.00

Elaborado: Los Autores

Además de pagar los sueldos y salarios el empleador tiene la obligación de cumplir con ciertos rubros establecidos en la ley para los trabajadores, los mismos que se detallan a continuación:

Tabla N° 19
Beneficios Sociales

"GRUPO ÉXQUISITA"						
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)						
BENEFICIOS SOCIALES						
Descripción	Nominal	IESS	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Total
Jefe de producción.	852.00	103.52	26.50	71.00	35.50	1,088.52
Personal para envasado	350.00	42.53	26.50	29.17	14.58	462.78
Personal Alm.	350.00	42.53	26.50	29.17	14.58	462.78
Personal para apilonaje	350.00	42.53	26.50	29.17	14.58	462.78
Personal para distribución	350.00	42.53	26.50	29.17	14.58	462.78
Personal para transporte	520.00	63.18	26.50	43.33	21.67	674.68
Jefe de comercio exterior	850.00	103.28	26.50	70.83	35.42	1,086.03
Agente de comercialización	460.00	55.89	26.50	38.33	19.17	599.89
Gerente general	1,230.00	149.45	26.50	102.50	51.25	1,559.70
Secretaria	350.00	42.53	26.50	29.17	14.58	462.78
contador	350.00	42.53	26.50	29.17	14.58	462.78
Total	6,012.00	730.46	26.50	501.00	250.50	7,520.46

Elaborado: Los Autores

5.4.2.1 Costos Directos

Los costos directos del cargamento que serán enviados mensualmente, y se detallan en el cálculo de costos unitarios y la producción estimada para la operación inicial de este proyecto.

Tabla N° 20
Costos Directos

"GRUPO ÉXQUISITA"		
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)		
COSTOS DIRECTOS		
Detalle	Mensual	Anual
Personal	9,502.00	
Materia prima	12,895.00	
Servicios (planta)	295.00	
Seguros	350.00	
Mantenimiento de equipos	175.00	
Total	23,217.00	278,604.00

Costos de exportación	2814.00
Total costos directos	26031.00

Elaborado: Los Autores

5.4.2.2 Costos Administrativos

Los Costos Administrativos son aquellos que no intervienen directamente el proceso de producción, pero son utilizados por personal que presta su trabajo en base al intelecto humano, además requiere de ciertos recursos para la ejecución del proyecto.

Tabla N° 21
Servicios Básicos

"GRUPO ÉXQUISITA"	
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)	
SERVICIOS BÁSICOS	
Agua	120
Luz	250
Teléfono	600
Total	970

Elaborado: Los Autores

Tabla N° 22
Útiles de Oficina

"GRUPO ÉXQUISITA"			
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)			
ÚTILES DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Valor	Total
Resmas de papel	3	3.5	10.5
Grapadora	3	3.8	11.4
Perforadora	1	4.21	4.21
Lápices caja	1	2.8	2.8
Esferos Caja	1	3.4	3.4
Caja grapas 500 u	1	0.35	0.35
Caja de clips 1000 u.	1	0.25	0.25
Saca grapas	3	1.6	4.8
Tijeras	3	0.57	1.71
Carpetas 10 un	15	1.15	17.25
Memory FASH	3	15	45
Total			101.67

Elaborado: Los Autores

Tabla N° 23
Total de Costos Administrativos

"GRUPO ÉXQUISITA"		
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)		
TOTAL DE COSTOS ADMINISTRATIVOS		
Descripción	Valor	Anual
Personal	1,930.00	
Servicios	80.83	
Útiles de oficina	8.47	
Total de costos administrativos	2,019.31	24,231.67

Elaborado: Los Autores

5.4.2.3 Costos Directos Totales

A continuación se detalla los gastos de la operación negociada en CIF, ya que es la mejor alternativa para comercializar el producto:

Tabla N° 24
Cotización de Exportación

"GRUPO EXQUISITA"		
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)		
COTIZACION DE EXPORTACION		
Unidades cajas secundarias	2.500,00	
Costo x unidad	9,29	
	VALORES USD	COSTO U.
COSTO DE LA MERCANCIA (Caja 10 u.)	23.217,00	9,29
Costo más utilidad con utilidad 50%	34.825,50	13,93
Implementos para aseguramiento embarque	450,00	0,18
GASTO DE ACARREO (FABRICA-CAMION)	500,00	0,20
PRECIO FRANCO TRANSPORTISTA FCA	24.167,00	9,67
TRANSPORTE INTERNO	580,00	0,23
OTROS GASTOS INTERNOS EN EL PAÍS	184,00	0,07
GASTO DE ACARREO	300,00	0,12
PRECIO FRANCO AL COSTADO - FAS	25.231,00	10,09
COMISIÓN ADUANAS	800,00	0,32
PRECIO FRANCO A BORDO FOB	26.031,00	10,41
DERECHO ARANCELARIO	39,05	0,02
FLETE INT. CARGA Y ESTIBA BUQUE	2.200,00	0,88
Honorarios agente afianzado de aduanas	450,00	0,18
PRECIO COSTO Y FLETE CFR	28.720,05	11,49
SEGURO INTERNACIONAL	156,19	0,06
VALOR CIF	28.876,23	11,55
Precio de venta al importador		19,06
TOTAL VENTAS	47.645,78	

Elaborado: Los Autores

Por tanto a manera de resumen se tienen los siguientes datos generales:

Tabla N° 25
Resumen de Costos Directos

"GRUPO ÉXQUISITA"	
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)	
RESUMEN DE COSTOS DIRECTOS	
Cantidad mensual	5000
Precio FOB	10.41
Costos directos	9.29

Elaborado: Los Autores

5.5 Presupuesto de Gastos de Ventas y Administración

Se toma en cuenta que la negociación se realiza en términos de CIF y se considera el envío de doscientas cajas secundarias mensuales, las mismas que generar un ingreso mensual de \$ 20164 dólares, los mismos que en la proyección de un año son \$ 241968 dólares.

Resumen de costos de materia prima

Tabla N° 26
Costos Variables por Envío

"GRUPO ÉXQUISITA"	
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)	
COSTOS VARIABLES POR ENVIO	
Descripción	Valor
Cargamento enviado	46434.00
Total variables por envío	46434.00

Elaborado: Los Autores

Tabla N° 27
Proyección de Ventas

"GRUPO EXQUISITA"												
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)												
PROYECCIÓN DE VENTAS												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas	52062	52062	52062	52062	52062	52062	52062	52062	52062	52062	52062	52062
Total ingresos anual	624,744.00											

Elaborado: Los Autores

Además podemos determinar los costos generados en el periodo del inicio de la negociación y de la culminación del mismo, dando como ventas mensuales \$52.062y anual de \$624,744.00.Asítambién los costos mensuales son \$46.434 y anual \$557.208.

Tabla N° 28
Proyección de Costos

"GRUPO EXQUISITA"												
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)												
PROYECCIÓN DE COSTOS												
Costos directos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Total costos directos	46434	46434	46434	46434	46434	46434	46434	46434	46434	46434	46434	46434
Total C.D. anual	557208.00											

Elaborado: Los Autores

5.6. Presupuestos de Estados Financieros

5.6.1. Depreciaciones

Con el estado de depreciaciones se puede identificar cuanto se disminuye el valor inicial del bien que posee la empresa desde adquisición hasta el deterioro de la vida útil.

Tabla N° 29
Depreciaciones

"GRUPO EXQUISITA"								
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)								
DEPRECIACIONES								
	Valor inicial	Dep. anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de recuperación
Equipamiento	900.00	10%	90	90	90	90	90	450
Centro de acopio	8,000.00	10%	800	800	800	800	800	4000
Galpón	6,000.00	10%	600	600	600	600	600	3000
Implementación plataforma	750.00	10%	75	75	75	75	75	375
Congeladores	3,500.00	10%	350	350	350	350	350	1750
Despulpadora	6,000.00	10%	600	600	600	600	600	3000
Muebles y enseres	775.00	10%	77.5	77.5	77.5	77.5	77.5	387.5
Computadoras	6,000.00	33.33%	2000	2000	2000	2000	2000	-4000
Act. intangibles	14500	5%	725	725	725	725	725	10875
TOTAL	46425		5317.50	5317.50	5317.50	5317.5	5317.5	19837.5

Elaborado: Los Autores

5.6.2. Estado de Resultados

El Estado de Resultados permite tener una visión más amplia de la rentabilidad que la empresa, en el ejercicio o periodo contable:

Tabla N° 30
Estado de Resultados

"Grupo Exquisita"					
(Enero 2015- diciembre 2015)					
Estados de Resultados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	624744	655981.2	688780.26	723219.273	759380.2367
Costos directos	557,208.00	585,068.40	614321.82	645037.911	677289.8066
Utilidad Bruta	67,536.00	70,912.80	74458	78181	82090
Gastos	24,231.67	25,443.25	26715	28051	29454
Depreciación	5,317.50	5,317.50	5317	5317	5317
Utilidad antes de impuestos e intereses	37,986.83	40,152.05	42426	44813	47319
Pago de interés bancario	4,136.62	3,398.40	2571	1645	608
Utilidad antes de impuestos	33,850.21	36,753.65	39854	43167	46712
Participación a trabajadores (15%)	5,077.53	5,513.05	5978	6475	7007
Impuesto a la renta (25%)	7,193.17	7,810.15	8469	9173	9926
Utilidad neta	21,579.51	23,430.45	25407	27519	29779

Elaborado: Los Autores

Grupo Exquisita, prevé un crecimiento promedio de Utilidad Neta del 1,05% anual en los años proyectados.

5.6.3. Flujos de Caja Presupuestado

A través del flujo de caja se puede determinar cuánto de ingresos y egresos se genera en la empresa, es decir cuánto dinero hay en el presente y a futuro.

Tabla N° 31
Flujo de Caja Proyectado

"GRUPO EXQUISITA"						
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)						
Flujo de caja						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	58.566,78					
Caja inicial	25.236,31					
Ingresos		624.744,00	655.981,20	688.780,26	723.219,27	759.380,24
Costos directos		557.208,00	585.068,40	614.321,82	645.037,91	677.289,81
Gastos		27.166,31	25.443,25	26.715,42	28.051,19	29.453,75
Costos Administrativos		24.231,67	25.443,25	26.715,42	28.051,19	29.453,75
Pago de préstamo		10.280,78	10.280,78	10.280,78	10.280,78	10.280,78
Participación a trabajadores		5.077,53	5.513,05	5.978,11	6.475,12	7.006,73
Impuesto a la renta		7.193,17	7.810,15	8.468,98	9.173,08	9.926,20
Recuperación del capital de trabajo						25.236,31
Valor de rescate						19.837,50
Flujo de caja	-	17.818,21	21.865,57	23.015,15	24.201,19	45.260,47
	58.566,78					
Flujo de caja acumulado	25.236,31	43.054,51	64.920,08	87.935,23	112.136,42	157.396,90

Elaborado: Los Autores

5.7. Evaluación Financiera

Los indicadores financieros son fórmulas justamente estructuradas con el objetivo de establecer la liquidez, endeudamiento y rentabilidad del proyecto. La información proporcionada permitirá identificar las acciones necesarias para impulsar y mantener el desarrollo de la empresa. Los indicadores a utilizar son los siguientes:

5.7.1. Criterios de Evaluación

Tabla N° 32
Criterios de Evaluación

INDICADOR FINANCIERO	FORMULA	RESULTADO
CAPITAL DE TRABAJO	(ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE)	6,723.33
PRUEBA ACIDA	(ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS)/PASIVO CORRIENTE	2.63
IND. ENDEUDAMIENTO	(PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL)	0.63
IND. APALANCAMIENTO	(PASIVO TOTAL / PATRIMONIO TOTAL)	1.71

Elaborado: Los Autores

➤ **Capital de Trabajo:**

Permite medir la capacidad de la Empresa y la protección de los acreedores de corto plazo, es decir si la empresa tiene la necesidad de endeudarse o no, para seguir operando; por tal motivo se concluye que la empresa por el momento no tiene la necesidad de endeudarse ya que cuenta con recursos de solvencia y se puede mantener en el mercado sin ningún tipo de financiamiento.

➤ **Prueba Ácida:**

La prueba ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa, para medir su capacidad de pago. Significa que por cada dólar que adeuda la Empresa dispone de 2,63 dólares para pagar de forma inmediata dicho endeudamiento.

➤ **Indicadores de Endeudamiento:**

Por cada dólar invertido en activos, 0.63 centavos han sido financiados por los acreedores; es decir mientras más bajo es este índice, la empresa está menos comprometida con terceros.

➤ **Índice de Apalancamiento:**

El índice de apalancamiento, muestra la participación de terceros en el capital de la empresa; es decir compara el financiamiento originado por tercero con los recursos de los accionistas, socios o dueños, para establecer cuál de las dos partes corre mayor riesgo, es decir las acciones del clúster está comprometido con 1.71%.

5.8. Factor o Tasa de Descuento

Para determinar el Valor actual neto se debe considerar el siguiente análisis:

Tabla N° 33
Factor o Tasa de Descuento

"Grupo Exquisita"				
(Enero 2015- diciembre 2015)				
Factor o Tasa de Descuento				
	USD	% Peso	Costo O.	Promedio
Pasivos	43.181,14	0,63	40%	0,25
Capital Propio	25.236,31	0,37	60%	0,22
Inversión Total	68.417,45	1,00		0,47

Elaborado: Los Autores

Gracias a este análisis se puede identificar cuanto son los intereses a pagar e identificar el peso relativo de los Pasivos y Capital Propio de la Inversión Total. Además se puede observar que la tasa de oportunidad es del 0,47.

El peso relativo se obtiene multiplicando los pasivos por cien y dividiendo para la inversión total, y la media ponderada se obtiene multiplicando el peso relativo por el costo de oportunidad.

5.9. Valor Actual Neto

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. Existen tres tipos de criterio del VAN, los mismos que se mencionan a continuación:

VAN > 0; Se acepta el proyecto

VAN = 0; Indiferente

VAN < 0; Se rechaza el proyecto

La fórmula matemática para calcular el VAN es la siguiente:

$$VAN = \sum \frac{FCN_t}{(1+i)^n}$$

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
FNC	Flujo Neto de Caja
T	Periodo de Estudio
N	Periodo
I	Costo de Oportunidad

Tomando en consideración que el costo de oportunidad es del 0.56, la fórmula del VAN se aplica a cada año y finalmente la sumatoria de todos los años determinó que el VAN para el proyecto es de USD \$ 26,298 es decir que es mayor a cero por lo que el proyecto es aceptable.

Tabla N° 34
Valor Actual Neto

"Grupo Exquisita"		
(Enero 2015- diciembre 2015)		
VAN		
Año	Flujo	Flujo descontado
0	-58567	-58567
1	17818	14886
2	21866	15261
3	23015	13419
4	24201	11789
5	45260	18418
VAN		15206

Elaborado: Los Autores

5.10. Tasa Interna de Retorno

Es un indicador financiero que se utiliza para determinar la factibilidad de un proyecto a través de un análisis de la rentabilidad que mantendrá el mismo durante su vida útil.

El procedimiento se realiza a través de prueba y error, mediante pruebas que se realiza determinando el valor del VAN con diferentes tasa de oportunidad, hasta que el mismo de un valor de cero.

En el presente estudio se ha calculado la TIR a través de la función de Excel correspondiente

$$\mathbf{TIR = VAN = -CI + \left(\frac{\mathbf{FE}}{(1 + i)^n} \right)}$$

$$\mathbf{TIR = -58567 + \frac{17818}{(1 + 0,997)^1} + \frac{21866}{(1 + 0,997)^2} + \frac{23015}{(1 + 0,997)^3} + \frac{24201}{(1 + 0,997)^4} + \frac{45260}{(1 + 0,997)^5}$$

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
VAN	Valor Actual Neto
CI	Costo de Inversión Inicial
FE	Flujo de Efectivo
I	Interés
N	Periodo de Tiempo

Tabla N° 35: Tasa Interna de Retorno

TIR	29,4%
------------	--------------

Elaborado: Los Autores

El criterio general para saber si es conveniente realizar un proyecto es el siguiente:

- Cuando la **TIR** es $>$ que la tasa del costo de oportunidad, conviene realizar la inversión.
- Cuando la **TIR** es $<$ que la tasa del costo de oportunidad, el proyecto debe rechazarse.
- Cuando la **TIR** es $=$ que la tasa del costo de oportunidad, el inversionista es quien toma la decisión de realizar o no la inversión.

Significa que por cada dólar que venda la empresa obtendrá una ganancia del 29.4% de la venta de la pulpa de fruta de tomate de árbol.

El valor es bastante atractivo para los inversionistas, y es real, puesto que está basado en el estudio financiero. Por lo tanto el proyecto es rentable y factible, por lo cual debe implementarse.

5.11. Costo Beneficio

Para realizar este análisis se considera una tasa de oportunidad del 55.7%, y se procede a calcular los ingresos, costos y flujos de caja actualizados; con el fin de obtener el costo beneficio del proyecto.

Tabla N° 36
Costo Beneficio

GRUPO EXQUISITA						
Costo Beneficio						
Año	INGRESOS	COSTOS	F. CAJA	TASA (1 + t)-n	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	-	-	-	1.00	-	-
1	624,744.00	557,208.00	67,536.00	0.84	521,924.81	465,503.76
2	655,981.20	585,068.40	70,912.80	0.70	457,828.78	408,336.63
3	688,780.26	614,321.82	74,458.44	0.58	401,604.20	358,190.03
4	723,219.27	645,037.91	78,181.36	0.49	352,284.38	314,201.78
5	759,380.24	677,289.81	82,090.43	0.41	309,021.39	275,615.59
TOTAL	3,452,104.97	3,078,925.94			2,042,663.56	1,821,847.79
			373,179.03			
	VAN	15206				
	TIR	0.294				
	CB	1.12				

Elaborado: Los Autores

El costo-beneficio, se obtiene dividiendo los ingresos actualizados sobre los egresados actualizados, el resultado obtenido es mayor que 1, podemos afirmar que el proyecto seguirá siendo rentable en los próximos 5 años. A modo de interpretación de los resultados, podemos decir que por cada dólar que invertimos en la empresa, obtenemos 1.12 dólares.

5.12. Periodo de recuperación de la Inversión

Es el método de evaluación de proyectos que nos indica el plazo en que la inversión inicial se recupera incluyendo las utilidades obtenidas.

El principio de este método de evaluación se basa que en tanto más corto sea el plazo para recuperar la inversión inicial, mayor será la utilidad que se obtenga de llevar a cabo dicho proyecto.

$$PRI = a + \left(\frac{b - c}{d}\right)$$

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
a	Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.
b	Inversión Inicial
c	Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.
D	Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

Tabla N° 37
Periodo de Recuperación del Capital

"GRUPO ÉXQUISITA"		
(ENERO 2015- DICIEMBRE 2015)		
PERIDO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL		
Año	Flujo	Flujo acumulado
0	-58567	-58567
1	17818	-40749
2	21866	-18883
3	23015	4132
4	24201	28333
5	45260	73594

Elaborado: Los Autores

$$PRI = 1 + \frac{(58567)}{(18883 - 40749)} = 3,06$$

Tiempo = 3 años 8 mes

Como podemos observar en el cuadro anterior la recuperación de los recursos propios será en el segundo tres años y ocho meses.

5.13. Punto de Equilibrio

“Es aquel nivel de producción en la cual la organización no pierde ni gana, es decir es el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales”. (TURMERO ASTROS, 2010)

Se debe tener en cuenta que el punto de equilibrio no es una técnica para evaluar la rentabilidad real de una inversión, pero debe ser tomando en cuenta en el proyecto puesto que nos indica el momento exacto en que podemos comenzar a obtener utilidades o comenzar a incurrir en pérdidas.

Para el cálculo del Punto de Equilibrio se toma como la base la proyección a 10 años de los costos, tanto fijos como variables.

Tabla N° 38
Punto de Equilibrio

"Grupo Exquisita"			
(Enero 2015- diciembre 2015)			
Punto de equilibrio			
Detalle de los costos y gastos anuales	Total	Fijo	Variable
Costos Directos	312,372		312,372
Gastos administrativos	24,232	24,232	
TOTAL	336,604	24,232	312,372

Elaborado: Los Autores

Ingresos el primer año =	624,744
Costos fijos =	24,232
Costos variables =	312,372

Costo variable por unidad = 9.29

Precio unitario = 13.93

$$\begin{aligned} \text{PUNTO DE EQUILIBRO (cantidad)} &= \frac{(\text{Costos Fijos})}{(\text{Precio} - \text{Costo Variable})} = \\ &= \frac{(24,232)}{(13.93 - 9,29)} = \frac{(24,232)}{(4.643)} = 5219 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PUNTO DE EQUILIBRO (dólares)} &= \frac{(\text{Costos Fijos})}{(1 - \text{Costo Variable}/\text{Ingresos})} = \\ &= \frac{(24,232)}{(1 - 312,372/624,744)} = \mathbf{48463} \end{aligned}$$

Todos los valores presentados anteriormente son valores anuales.

Punto de Equilibrio

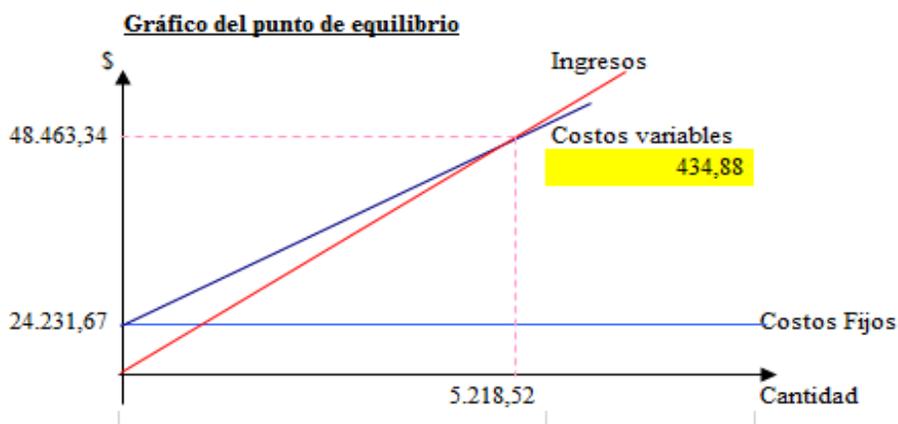


Figura N° 39: Punto de Equilibrio

Fuente: Los Autores

Después de analizar los resultados se determina que GRUPO EXQUISITA, en su primer año debe vender 5219 unidades lo que representa a USD \$ 48.463,00 dólares.

Conclusiones

Una vez concluido el estudio del presente proyecto, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Al comercializar la pulpa de tomate de árbol, se pretende no solo generar un valor agregado al producto, sino también expandir el mercado con el objetivo que Ecuador no sea clasificado como un país de materia prima o por “Productos Tradicionales”
- En base a la investigación realizada se ha logrado determinar que el mercado de Estados Unidos se encuentra en condiciones favorables, para que la pulpa de tomate de árbol sea introducido al mercado, ya que este posee una demanda insatisfecha considerable.
- Debido al volumen a ser exportado y la distancia que existe entre Ecuador y Estados Unidos (días de transito), se eligió el transporte marítimo como la mejor alternativa debido a que este es más económico que los demás tipos de transporte.
- Se estableció que el proyecto es viable, rentable y podrá generar utilidades las mismas que no solo beneficiarán a los socios sino también a sus trabajadores.

Recomendaciones

A continuación se propone las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda la aplicación del presente estudio con todos sus resultados como inicio de una nueva actividad similar que podría generarse en el transcurso del tiempo.
- Se recomienda que el Clúster defina una planificación a largo plazo, para la diversificación del portafolio de productos y así buscar alternativas para expandirse futuros mercados potenciales.
- Proporcionar asesoría adecuada para añadir valor al producto ecuatoriano, en aspectos como el empaque, marcas, variedad de presentaciones.
- Incentivar la creación de más Modelos Asociativos para la exportación de pequeños productos, a fin de que sumen sus producciones y alcancen volúmenes de producción convenientes.
- Promover y facilitar información a los exportadores sobre la apertura de nuevos mercados, logrando no solo diversificar los productos (tradicionales).

Bibliografía

- Baca, G. (2010). Evaluación de Proyectos. *Slidehare*. Recuperado de <http://es.slideshare.net/MONIKKK/evaluacion-de-proyectos-estudio-de-mercado-gabriel-baca-urbina>
- Becerra R,. y Naranjo V, J,. (2008). *La innovación tecnológica en el contexto de los clusters regionales*. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922008000300007
- Benavides, S,. (2008). Encadenamientos Productivos y Clústers: Una estrategia para fortalecer las micro y pequeñas empresas del turismo rural. *Revista Geografica de America Central*, 10 (114), 113-129. Recuperado de <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/geografica/article/viewFile/309/258>
- Benavides, S,. (2009). Encadenamientos Productivos y Clústers: Una estrategia para fortalecer las micro y pequeñas empresas del turismo rural. *Revista Geografica de America Central*, 1(9), 1-17. Recuperado de <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/geografica/article/view/309>
- Cabrera, Z,. (2012). *Tomate de Árbol (tesis de pregrado)*. Universidad Politecnica Salesiana, Quito, Ecuador.
- Cabrera, K,. (2014). *Ficha país Estados Unidos- Extenda*. Recuperado de http://www.extenda.es/web/opencms/archivos/red-exterior/ficha_eeuu.pdf
- Castellanos, C., Castellanos, J.Machado, N. Vila, Z,. Barbosa,G,. (2012). *Contribución de los clusters a la competitividad de las empresas*. Recuperado de <http://www.cyta.com.ar/ta1102/v11n2a2.htm>

- Callejón, M. (2003). *En Busca de economías externas (Tesis de pregrado)*
Universida de Barcelona, Barcelona, España
- Canadian Horticultural Council. (2010). *Onfarmfoodsafety*. Canadá. Canadian Horticultural Council Publishing. Recuperado de http://onfarmfoodsafety.org/wp-content/uploads/Chlorination-of-Water-for-Fluming-and-Cleaning-Fresh-Fruits-and-Vegetables-and-Cleaning-Equipment_SP.pdf
- Chavarria, I.,(2010). *Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica - Jugos de frutas*. Recuperado de https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.hondurassiexporta.hn%2Fdownload%2F89%2F&ei=iMtoVPPZBYKfNoavgJgl&usg=AFQjCNF_6Nx4Wo4nvTMETkYWwjbPV0N0A
- Chicaiza, L. (2013). *Estructuración de un fondo de ahorro para educación superior de los hijos de los empleados de la compañía Comware S.A. (tesis de pregrado)*. Escuela Politecnica del Ejercito, Sangolqui, Ecuador.
- Datos Macroeconomicos USA. (2013). *Expansión*. España. Orbit Editorial. Recuperado de <http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/usa>
- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos . (2010). *El Congelar y la Inocuidad de los Alimentos*. Estados Unidos.USDA publishing. Recuperado de http://www.fsis.usda.gov/wps/wcm/connect/931068e4-c4c3-4f00-8222-19d40fcd034d/Freezing_and_Food_Safety_SP.pdf?MOD=AJPERES

- E-Comex Plus. (2013). *Reglas de Incoterms*. Ecuador. Pudeleco. Recuperado de <http://e-comex-plus.com/Novidades/reglas-incoterms-principales-caracteristicas-para-la-correcta-aplicacion-en-ecuapass>
- Fernández S, P. (2010). Economía de Mercado. *Expansión*. Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/economia-de-mercado.html>
- Gala, G. (s/f). *Competitividad y complejos productivos: teoría y lecciones de política*. Recuperado de <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/22300/DocSerie27.pdf>
- Galarza, A., Ramirez, T., Serna, P., (2009). Perfil del tomate de árbol. *Centro de Información de Inteligencia Comercial*. Recuperado de <http://www.pucesi.edu.ec/pdf/tomate.pdf>
- Gobierno Parroquial de El Rosario. (2012). *Plan de desarrollo de la parroquia de El Rosario*. Recuperado de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/%23recycle/PDyOTs%202014/1865014620001/PND/14022013_093000_PLAN%20DE%20DESARROLLO%20Y%20ORDENAMIENTO%20TERRITORIAL%20DELA%20PARROQUIA%20EI%20ROSARIO%20DIAGNOSTICO.pdf
- Guadarrama, V, H., y Marin, L, R. (2013). *Cluster agroalimentarios*. Recuperado de http://www.slideshare.net/luismarinsosa/clusters-agroalimentarios?qid=e26a988d-f5ed-4e68-9f66-6e97067f8ec8&v=default&b=&from_search=4
- Jörg M, S., y Ulrich H, L. (2005). *Como Promover clusters*. Recuperado de <http://iberpyme.sela.org/Documentos/comopromoverclusters.pdf>
- Loging Solution. (2010). *Regulaciones Arancelarias y No Arancelarias*. Estados Unidos. In log publishing. Recuperado de

http://logisticaytransporteinlog.com/wp-content/files/Regulaciones_Arancelarias_y_No_Arancelarias.pdf

López, García y Salazar (2010). *Proyecto de valoración financiera de la elaboración y comercialización de pulpa de araza para la ciudad de Guayaquil (tesis de pregrado)*. Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil, Ecuador.

Luna O, L. (2007). *Economía Internacional del Siglo XXI*. Quito, Ecuador: Tinta Fresca.

Maldonado, Pauta, Romero y Muñoz (s/f). *Producción y Comercialización del Tamarillo*. Recuperado de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/519/1/951.pdf>

Ministerio de Economía y Competitividad de España (2012). *¿Por qué Estados Unidos?* Recuperado de http://www.fecatic.org/upload/userfiles/ANEXO%20I_%20Por%20que%200Estados%20Unidos%20%20Florida%20Miami.pdf

Misas T, (2011). *Latinoamerica una region de clusters*. Recuperado de <http://www.sabf.org.ar/assets/files/essays/Latinoam%C3%A9rica%20una%20regi%C3%B3n%20de%20Clusters2.pdf>

Ordoñez, D. (2012). *El comercio exterior del Ecuador: analisis del intercambio de bienes desde la colonia hasta la actualidad*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html>

Olives, M., (2010). *Nutricion y Alimentación*. Obtenido de <http://nutricion.nichese.com/tamarillo.html>

- Pérez, W. (2004). *Políticas sectoriales y desarrollo de cluster en America Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.eclac.cl/ddpe/noticias/paginas/8/15078/WilsonPeres.pdf>
- Ponce, J. (2005). *Comercio Exterior: Aternativas para Ecuador*. Quito, Ecuador: Abya - Yala.
- Pro Ecuador. (2014). *Guía comercial Estados Unidos*. Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/07/PROEC_GC2014_ESTADOS-UNIDOS2.pdf
- Quisphe, A., y Rodríguez, P. (2011). *Análisis de tendencias de comercio de bienes y servicios entre Ecuador- Estados Unidos; Ecuador- China durante el periodo 2000-2010 (trabajo de pregrado)*. Universidad de Cuenca, Cuenca, Ecuador
- Ruiz, R. (2011). *Estudio de Mercado (Tesis de pregrado)*. Universida Gran Asunción, Capiatá, Paraguay.
- Solagro. (2006). *Cultivos información completa*. Recuperado de <http://www.solagro.com.ec/web/cultdet.php?vcultivo=Tomate%20de>
- Soriano M. (2008). *Teoria de los Clúster*. Recuperado de http://caterina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/mcap/soriano_m_ma/capitulo2.pdf
- Torres, F. (2008). *Concentración y Desconcentración empresarial*. Lima, Perú: Forum de Comercio
- Turmero, I. (2010). Costos Industriales. *Monografías.com* , 1, 1-3. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos98/costosindustriales/costosindustriales2.shtml>

- U.S. Department Of Commerce. (2015). *Bureau Of Economics Analysis*. Estados Unidos. Griffith Evans. Recuperado de <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=51&step=1#reqid=51&step=51&isuri=1&5114=a&5102=1>
- United States Census. (2014). *Quickfacts Census*. Estados Unidos. Newsrooms. Recuperado de <Http://quickfacts.census.gov/qfd/states/12/1245000.html>
- Tenorio, Uquillas, y Yagual (2011). *Creación de una empresa de producción, comercialización y exportación de tomate de árbol en el área de sangolquí (tesis de pregrado)*. Escuela Superior Politecnica del Litoral. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Vallein S, (s/f). *Clúster Industriales*. Recuperado de http://caterina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/mcap/soriano_m_ma/clusterinds
- Wompner , F., & Fernandez , R. (s/f). *Los encadenamientos industriales y formación de cluster como modelo de desarrollo endógeno*. Recuperado de <http://www.eumed.net/ce/2008b/wgfm.htm>