



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE TOMATE DE
ÁRBOL POR LA EMPRESA PROCESADORA AGROINDUSTRIAL
“MIS FRUTALES” DE LA PARROQUIA SAN LUIS, PROVINCIA
DE CHIMBORAZO HACIA LA CIUDAD DE NUEVA YORK,
ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO 2018”.**

Trabajo de titulación

TIPO: Proyecto de investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.

AUTOR: GABRIELA STEFANIA CASQUETE FUENTES

DIRECTOR: ING. VICTOR GABRIEL ÁVALOS PEÑAFIEL

Riobamba-Ecuador

2020

© 2020, GABRIELA STEFANIA CASQUETE FUENTES

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho del Autor.

Yo, Gabriela Stefanía Casquete Fuentes, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba 21 de enero de 2020



Gabriela Stefanía Casquete Fuentes

C.C.: 080325177-6

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Certificamos que el presente trabajo de titulación sobre el tema “**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE TOMATE DE ÁRBOL POR LA EMPRESA PROCESADORA AGROINDUSTRIAL “MIS FRUTALES” DE LA PARROQUIA SAN LUIS, PROVINCIA DE CHIMBORAZO HACIA LA CIUDAD DE NUEVA YORK, ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO 2018**”, previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por la Srta. **GABRIELA STEFANIA CASQUETE FUENTES**, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
<p>Ing. Stalin Efrén Arguello Erazo PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</p>	<p style="font-size: small;">Firmado digitalmente por STALIN EFREN ARGUELLO ERAZO DN: cn=STALIN EFREN ARGUELLO ERAZO, o=EC, ou=SECURITY DATA S.A. 1, ou=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE INFORMACION Motivo: Fecha: 2020-08-10 11:28:05-00</p> <p>STALIN EFREN ARGUELLO ERAZO</p> <p>.....</p>	<p>2020-01-21</p> <p>.....</p>
<p>Ing. Victor Gabriel Ávalos Peñafiel DIRECTOR TRIBUNAL</p>	<p style="font-size: small;">Firmado digitalmente por VICTOR GABRIEL AVALOS PENAFIEL Fecha: 2020.08.10 12:45:28 -05'00'</p> <p>VICTOR GABRIEL AVALOS PENAFIEL</p> <p>.....</p>	<p>2020-01-21</p> <p>.....</p>
<p>Ing. Andrea del Pilar Ramírez Casco MIEMBRO TRIBUNAL</p>	<p style="font-size: small;">Firmado digitalmente por ANDREA DEL PILAR RAMIREZ CASCO DN: cn=ANDREA DEL PILAR RAMIREZ CASCO, ou=INFORMACION, ou=SECURITY DATA S.A. 1, ou=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE INFORMACION Motivo: Fecha: 2020-08-10 10:49:05-00</p> <p>ANDREA DEL PILAR RAMIREZ CASCO</p> <p>.....</p>	<p>2020-01-21</p> <p>.....</p>

AGRADECIMIENTO

Mi fraterno agradecimiento a mi director de tesis Ing. Víctor Ávalos Peñafiel principal colaborador durante todo este proceso, quien con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de mi tesis.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior, mis más sinceros agradecimientos por la apertura de sus puertas y en especial por la formación académica y conocimientos adquiridos en cada uno de los semestres y porque no a mis queridos maestros politécnicos quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia, dedicación, apoyo incondicional y amistad.

A todas las personas allegadas que siempre estuvieron pendientes de mis logros y me apoyaron en cada paso que he dado, que siempre estuvieron junto a mí en los buenos y malos momentos.

Muchas gracias y que Dios los bendiga.

Gabriela

DEDICATORIA

Este presente trabajo se lo dedico principalmente a Dios por ser mi inspirador y darme fuerzas para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A mis padres Letty Fuentes y Robert Casquete por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años. De manera muy especial a mi madre MSC. Letty Fuentes Ayosa, la primera persona que confío en mí y mi ejemplo a seguir, mi referente, mi pilar fundamental en todo este proceso. Gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí, es un orgullo y privilegio ser su hija, son los mejores padres, su amor, dedicación y paciencia con la que cada día se preocupan por mí, me ayudan a enfrentar cada reto en mi vida

A mis hermanos Diana y Joao por estar siempre presentes, a mis sobrinos Elkin, Ethan, Milan y Said quienes son y serán mi motivación, inspiración y sobre todo mi felicidad, para demostrarles que todo en la vida se puede lograr siempre poniendo nuestra confianza en Dios

Gabriela

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xv
ÍNDICE DE ANEXOS	xvi
RESUMEN.....	xvii
ABSTRACT.....	xviii
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1	Antecedentes investigativos	6
1.1.1	<i>Reseña de otros autores</i>	6
1.1.2	<i>Producción agrícola en el Ecuador.....</i>	9
1.1.3	<i>Descripción del tomate de árbol y sector agrícola</i>	10
1.1.4	<i>Zonas de cultivo</i>	11
1.1.5	<i>Productos no tradicionales del Ecuador</i>	13
1.1.5.1	<i>Exportaciones de los principales productos no tradicionales.....</i>	13
1.2	Fundamentacion teorica	15
1.2.1	<i>Comercio Exterior</i>	15
1.2.2	<i>Elaboración de Proyecto.....</i>	15
1.2.2.1	<i>Definición de Proyecto</i>	15
1.2.2.2	<i>Fases de un proyecto</i>	16
1.2.3	<i>Exportación</i>	17
1.2.3.1	<i>Ventajas y desventajas de exportar</i>	18
1.2.3.2	<i>Formas de Exportar.....</i>	19
1.2.4	<i>Proyecto de Exportación.....</i>	21
1.2.5	<i>Estructura del Plan de Exportación.....</i>	22
1.2.6	<i>Elementos y Estrategia de Exportación</i>	23
1.2.7	<i>Productividad</i>	24
1.2.8	<i>Tomate de Árbol.....</i>	25
1.2.8.1	<i>Variedades de tomate de árbol.....</i>	26
1.2.9	<i>Pulpa de Frutas.....</i>	27
1.2.9.1	<i>Pulpa de Tomate de Árbol.....</i>	27

1.2.9.2	<i>Obtención de la Pulpa de Tomate de Árbol</i>	28
1.2.9.3	<i>Descripción del Mercado de Pulpa</i>	34
1.2.9.4	<i>Producción y consumo en el Mundo</i>	35
1.2.9.5	<i>Principales Exportadores de Pulpa de fruta</i>	35
1.2.9.6	<i>Principales Importadores de Pulpa Congelada</i>	36
1.2.10	<i>Destino de las Exportaciones ecuatorianas</i>	37
1.2.11	<i>Exportando a los Estados Unidos</i>	38
1.2.12	<i>Requisitos que puede exigir el cliente En Estados Unidos</i>	39
1.2.13	<i>Estudio de Mercado</i>	39
1.2.14	<i>Estudio Técnico</i>	40
1.2.15	<i>Análisis de la Empresa</i>	40
1.2.16	<i>Análisis Financiero</i>	40
1.3	Marco conceptual	41
1.4	Idea a defender	49

CAPÍTULO II. MARCO METODOLÓGICO

2.1	Modalidad de la investigación	50
2.1.1	<i>Investigación bibliográfica</i>	50
2.1.2	<i>Investigación de campo</i>	50
2.2	Tipos de investigación.....	51
2.2.1	<i>Investigación Exploratoria</i>	51
2.2.2	<i>Investigación Descriptiva</i>	51
2.3	Población.....	52
2.3.1	<i>Unidad de estudio</i>	52
2.3.2	<i>Universo</i>	52
2.3.3	<i>Población y muestra.</i>	52
2.4	Métodos, técnicas e instrumentos	53
2.4.1	<i>Métodos</i>	53
2.4.1.1	<i>Método Inductivo</i>	53
2.4.1.2	<i>Método Deductivo</i>	54
2.4.1.3	<i>Método Analítico</i>	54
2.4.2	<i>Técnicas</i>	54
2.4.2.1	<i>Encuestas</i>	54
2.4.2.2	<i>Entrevistas</i>	54
2.4.3	<i>Instrumentos</i>	54
2.5	Resultados	55

CAPÍTULO III. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1	Resultados y discusión de resultados	56
3.1.1	Análisis de resultados	56
3.1.1.1	<i>Encuesta dirigida a los colaboradores de la Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”</i>	<i>57</i>
3.1.2	Verificación de idea a defender	64
3.2	Titulo.....	65
3.3	Generalidades de la Empresa	65
3.3.1	Reseña Histórica de la Empresa	65
3.3.2	Contexto organizacional MIS FRUTALES	66
3.3.2.1	<i>Nivel Jerárquico</i>	<i>66</i>
3.3.3	Misión y Visión de la Empresa	66
3.3.3.1	<i>Objetivos.....</i>	<i>67</i>
3.3.3.2	<i>Ubicación.....</i>	<i>68</i>
3.3.3.3	<i>Distribución del Personal.....</i>	<i>68</i>
3.3.3.4	<i>Valores Corporativos</i>	<i>69</i>
3.3.4	Análisis FODA	70
3.4	Contenido de la propuesta.....	71
3.4.1	Mercado Objetivo	71
3.4.1.1	<i>Acceso.....</i>	<i>73</i>
3.4.1.2	<i>Puerto New York.....</i>	<i>73</i>
3.4.2	Segmentación del mercado	75
3.4.2.1	<i>Macro segmentación.....</i>	<i>75</i>
3.4.2.2	<i>Micro segmentación</i>	<i>75</i>
3.4.3	Principales productos importados por Estados Unidos	79
3.4.4	Principales productos exportados de Ecuador a Estados Unidos	80
3.4.5	Productos potenciales para el mercado de Estados Unidos	81
3.4.6	Cultura de compra en New York	81
3.4.6.1	<i>Perfil de los consumidores Estadounidenses.....</i>	<i>81</i>
3.4.6.2	<i>Análisis y proyección de la demanda</i>	<i>82</i>
3.4.6.3	<i>Análisis y proyección de la oferta</i>	<i>83</i>
3.4.6.4	<i>Demanda insatisfecha potencial.....</i>	<i>83</i>
3.4.6.5	<i>Determinación de la oferta y aceptación del producto</i>	<i>84</i>
3.4.7	Marketing	84
3.4.7.1	<i>El Producto.....</i>	<i>84</i>

3.4.7.2	<i>Valor Nutricional</i>	85
3.4.7.3	<i>Beneficios de la pulpa de Tomate de árbol</i>	85
3.4.8	<i>MarketiNG Mix</i>	86
3.4.8.1	<i>Logotipo</i>	86
3.4.8.2	<i>Empaque y embalaje</i>	87
3.4.8.3	<i>Etiquetado</i>	88
3.5	Estudio técnico	89
3.5.1	<i>Tamaño del proyecto</i>	89
3.5.2	<i>Análisis de los factores Físicos</i>	89
3.5.3	<i>Localización</i>	90
3.5.3.1	<i>Macro localización</i>	90
3.5.3.2	<i>Micro localización</i>	90
3.5.4	<i>Ingeniería</i>	90
3.5.4.1	<i>Nombre del proyecto</i>	90
3.5.4.2	<i>Giro de la Empresa</i>	90
3.5.4.3	<i>Tipo de empresa</i>	91
3.5.4.4	<i>Obligaciones de la empresa</i>	91
3.5.4.5	<i>Distribución en planta</i>	91
3.6	Estudio Administrativo	91
3.6.1.1	<i>Organización del Talento Humano de la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”</i>	92
3.6.1.2	<i>Estructura funcional</i>	92
3.6.1.3	<i>Estructura Organizacional</i>	97
3.6.2	<i>Aspecto legal para la exportación</i>	98
3.6.2.1	<i>Partida Arancelaria</i>	98
3.6.2.2	<i>Negociación</i>	99
3.6.2.3	<i>Incoterms que se utilizará</i>	100
3.6.3	<i>Forma de pago</i>	103
3.6.3.1	<i>Carta de Crédito irrevocable y confirmada</i>	103
3.6.3.2	<i>Términos de cartas de créditos documentarias</i>	103
3.6.4	<i>Requisitos y documentos para exportar</i>	104
3.6.4.1	<i>Registro como exportador</i>	106
3.6.4.2	<i>Proceso de Exportación</i>	107
3.6.4.3	<i>Documentos requeridos para exportar</i>	109
3.6.4.4	<i>Procedimiento aduanero</i>	113
3.6.4.5	<i>Agente afianzado de Aduana</i>	117
3.6.4.6	<i>Seguro hasta el puerto de embarque</i>	118

3.6.4.7	<i>Tasa de almacenaje</i>	119
3.6.4.8	<i>Trámites Aduaneros</i>	119
3.7	Estudio financiero del proyecto	119
3.7.1	<i>Financiamiento</i>	120
3.7.2	<i>Inversión inicial</i>	120
3.7.2.1	<i>Capital de trabajo</i>	121
3.7.2.2	<i>Recursos humanos</i>	122
3.7.2.3	<i>Mobiliario y equipo</i>	122
3.7.2.4	<i>Costo de producción</i>	123
3.7.2.5	<i>Flujo de Fondos Netos</i>	124
3.7.3	<i>Evaluación Económica del Proyecto</i>	125
3.7.3.1	<i>Valor Actual Neto</i>	125
3.7.3.2	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	126
3.7.3.3	<i>Periodo de Recuperación de la Inversión</i>	127
3.7.3.4	<i>Relación Beneficio Costo</i>	127
	CONCLUSIONES	128
	RECOMENDACIONES	129
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1: Distribución de superficie cosechada de tomate de árbol en Ecuador	12
Tabla 2-1: Características del producto	28
Tabla 1-3: ¿Conoce usted a la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”?	57
Tabla 2-3: Pulpas de frutas que elaboran en mayor cantidad	58
Tabla 3-3: Exportación del producto	59
Tabla 4-3: Calidad de la pulpa de frutas de la empresa MIS FRUTALES	60
Tabla 5-3: Cubre el mercado interno de pulpa de fruta	61
Tabla 6-3: Posibilidad de realizar una exportación de pulpa de uvilla	62
Tabla 7-3: Plaza atractiva para exportar	63
Tabla 8-3: Capital Social	66
Tabla 9-3: Distribución del personal	69
Tabla 10-3: Población de New York.....	72
Tabla 11-3: Indicadores socioeconómicos	74
Tabla 12-3: Segmentación de Mercado.....	75
Tabla 13-3: Acuerdos comerciales.....	79
Tabla 14-3: Demanda.....	83
Tabla 15-3: Oferta proyectada	83
Tabla 16-3: Demanda insatisfecha potencial	84
Tabla 17-3: Composición nutricional del tomate de árbol.....	85
Tabla 18-3: Ficha Técnica.....	98
Tabla 19-3: Partida Arancelaria	98
Tabla 20-3: Costo de Transporte Interno	118
Tabla 21-3: Puerto de embarque	118
Tabla 22-3: El valor a pagar por los 5 días de almacenaje es de \$ 50 dólares por envío y \$ 200 anual.	119
Tabla 23-3: Trámites aduaneros.....	119
Tabla 24-3: Maquinaria Técnica y Manual.....	120
Tabla 25-3: Inversión Inicial.....	121
Tabla 26-3: Capital de trabajo.....	121
Tabla 27-3: Personal Administrativo	122
Tabla 28-3: Personal Operativo	122
Tabla 29-3: Maquinaria y Equipo	123
Tabla 30-3: Costos De Producción	123
Tabla 31-3: Flujo de Efectivo	124

Tabla 32-3: Tasa de Descuento, VAN, TIR.....	127
---	-----

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1: Distribución Geográfica de la producción de tomate de árbol	12
Figura 2-1: Tomate de árbol.....	25
Figura 3-1: Pasteurizado de Frutas	31
Figura 4-1: Calentamiento corto y posterior enfriamiento	31
Figura 5-1: Introducción de materia prima en la despulpadora.....	32
Figura 6-1: Giro de Paletas.....	32
Figura 7-1: Separación de la pulpa de los demás residuos como las semillas, cáscaras y otros.	32
Figura 1-3: Mapa geográfico del cantón Riobamba.....	68
Figura 2-3: Puerto de New York	73
Figura 3-3: Logotipo	86
Figura 4-3: Embalaje	87
Figura 5-3: Distribución de planta.....	91
Figura 6-3: INCOTERMS	99
Figura 7-3: INCOTERMS	100
Figura 8-3: Contenedor Reefer.....	117

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-1.	Proceso para la pulpa congelada.....	29
Gráfico 2-1.	Principales exportadores en el mundo	36
Gráfico 3-1.	Principales exportadores en el mundo	36
Gráfico 4-1.	Principales destinos de exportación de tomate de árbol	37
Gráfico 5-1.	Producción nacional de pulpa de frutas.....	38
Gráfico 1-3.	¿Conoce usted a la empresa MIS FRUTALES?.....	57
Gráfico 2-3.	Pulpas de frutas que elaboran en mayor cantidad	58
Gráfico 3-3.	Exportación del producto	59
Gráfico 4-3.	Calidad de la pulpa de frutas de la empresa MIS FRUTALES	60
Gráfico 5-3.	Cubre el mercado interno de pulpa de fruta	61
Gráfico 6-3.	Posibilidad de realizar una exportación de pulpa de uvilla	62
Gráfico 7-3.	Plaza atractiva para exportar	63
Gráfico 8-3.	Comercio bilateral	76
Gráfico 9-3.	Porcentaje de exportaciones ecuatorianas	77
Gráfico 10-3.	Composición de las exportaciones ecuatorianas	78
Gráfico 11-3.	Importaciones estados unidos – ecuador según programa de preferencias (2010-3016).....	79
Gráfico 12-3.	Estructura Organizacional	97
Gráfico 13-3.	Proceso de Exportación	108

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COLABORADORES DE LA PROCESADORA AGROINDUSTRIAL “MIS FRUTALES”

ANEXO B: APLICACIÓN DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COLABORADORES DE LA PROCESADORA AGROINDUSTRIAL “MIS FRUTALES”

ANEXO C: PROCESO DE SELECCIÓN DE FRUTAS

ANEXO D: LAVADO DE FRUTAS EN SOLUCIÓN BIODEGRADABLES

ANEXO E: ESCALDADO

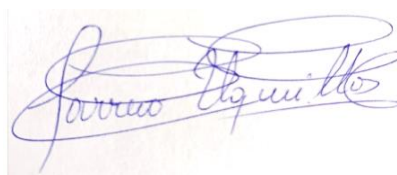
ANEXO F: DESPULPADORA

ANEXO G: ENVASADO

RESUMEN

El presente trabajo de titulación fue el diseño de un proyecto de exportación de pulpa de tomate de árbol por la empresa procesadora agroindustrial “MIS FRUTALES” de la parroquia San Luis, provincia de Chimborazo hacia la ciudad de Nueva York, se realizó con el objetivo de mejorar los niveles de su comunidad, sus proveedores y consecuentemente el crecimiento productivo y financiero de la empresa. La investigación se realizó utilizando herramientas como la encuesta que permitió constatar que la falta de conocimiento de un proyecto de exportación de pulpa de tomate de árbol, impiden a la empresa ingresar con sus productos en excelentes condiciones al destino final desaprovechando la maquinaria y capacidad productiva. Para la investigación de mercado se analizó los principales países demandantes destacando el mercado objetivo New York – Estados Unidos. La evaluación del proyecto permitió determinar el resultado del Valor Actual Neto (V.A.N.) de \$ 56.151,40, que indica la factibilidad del proyecto, una Tasa Interna de Retorno (T.I.R.) de 18% que demuestra la rentabilidad del proyecto. Finalmente se concluyó que el presente proyecto de exportación de pulpa de tomate de árbol al exterior es viable y se debe realizar bajo el cumplimiento de parámetros nacionales e internacionales para que el productor pueda incursionar en los mercados extranjeros. Se recomienda a la empresa poner en ejecución este proyecto ya que técnicamente genera rentabilidad y una recuperación de inversión aceptable mejorando los ingresos de sus integrantes.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>, <AGROINDUSTRIAS>, <PLAN DE EXPORTACIÓN>, <COMERCIALIZACIÓN>, <HERRAMIENTAS PARA EXPORTAR>, <SAN LUIS (PARROQUIA)>.



26-06-2020

0057-DBRAI-UPT-2020

ABSTRACT

The present research work was the design of a project to export tree tomato pulp by the agro-industrial processing company "MIS FRUTALES" of the parish San Luis Parish, Chimborazo Province to New York City, was carried out to improve the levels of its community, its suppliers and consequently the productive and financial growth of the company. The research was carried out using tools such as the survey that confirmed that the lack of knowledge of a project to export tree tomato pulp, prevents the company from entering its products in excellent condition to the final destination, wasting the machinery and productive capacity. For the market research, the main demanding countries were analyzed, highlighting the target market New York - The United States. The evaluation of the project allowed determining the result of the Net Present Value (N.P.V.) of \$ 56,151.40, which indicates the feasibility of the project, and the Internal Rate of Return (I.R.R.) of 18% that demonstrates the profitability of the project. Finally, it was concluded that this present project to export tree tomato pulp abroad is feasible and must be carried out under compliance with national and international parameters so that the producer can enter foreign markets. The company was recommended to implement this project since it technically generates profitability and an acceptable return on investment, improving the income of its members.

Key words: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <AGROINDUSTRIES>, <EXPORT PLAN>, <MARKETING>, <EXPORT TOOLS>, <SAN LUIS (PARISH)>.

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional a través de la historia ha sido muy importante para la evolución de los países, desde el inicio de la historia de la humanidad, hemos podido conocer que las poblaciones intercambiaban sus productos mediante el trueque con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

El cultivo de tomate de árbol en el Ecuador ha crecido paulatinamente en los últimos 15 años, siendo realizado principalmente por pequeños y medianos productores.

El tomate de árbol ecuatoriano conocido por sus características de alto valor nutricional y medicinal, es considerado un fruto andino muy apetecido por mercados como Europa y Estados Unidos principalmente. Las zonas productoras donde se cultiva el tomate de árbol ecuatoriano cuenta actualmente con las condiciones agroclimáticas privilegiadas para el desarrollo de cultivo de esta fruta, considerando, que el Ecuador es uno de los países del posible origen del tomate de árbol y gracias a esto su siembra se da todo el año.

Dentro de las exportaciones no tradicionales, las pulpas de frutas han ganado paulatinamente participación en los mercados de Europa y Estados Unidos, logrando posicionarse en el mismo y consolidándose como una oportunidad de diversificación en la oferta exportable que actualmente maneja Ecuador.

En el Ecuador las principales áreas donde se cultiva el tomate de árbol son: Carchi, Imbabura, Pichincha, Tungurahua, Chimborazo, Cañar, Azuay y Loja.

En la actualidad el mercado de pulpas y concentrados de frutas naturales ha ido creciendo considerablemente en la mayoría de países industrializados, siendo el caso de Alemania y Holanda. Durante el periodo 2000 – 2004.

El Ecuador registró un aumento del 100% en el volumen de exportaciones de pulpa de frutas, teniendo como principales socios comerciales a Europa, América del Norte, ciertos países asiáticos como Japón.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los últimos 30 años son testigos de un cambio sin precedentes en todos los componentes de la agricultura mundial, como resultado del proceso de globalización, de cambios en las demandas de los consumidores, de la aparición de nuevas tecnologías y de la necesidad de conservar la tierra, el agua y la biodiversidad. En consecuencia, la agricultura del siglo XXI comenzó a ser vista como un sistema integral, que supero el concepto tradicional en la producción.

Según PROECUADOR (2013), en el Ecuador se cultivan aproximadamente 15000 hectáreas de tomate de árbol, siendo las zonas como Tungurahua, Chimborazo, Azuay, Pichincha e Imbabura que más abastece al país esto es gracias a la posición geográfica en la que se encuentra y debido a los microclimas que posee, que favorece la cosecha durante todo el año.

En Ecuador, según datos porcentuales de superficie (Katuska L & Juan Maggi & Maria Yagual, 2010) , las provincias en que en mayor parte se cultiva el tomate de árbol para 2009 son: Tungurahua (39.2%), Chimborazo (22,2%), Azuay (14,1%), Pichincha (10,0%), e Imbabura (4,8%)

Ecuador puede ser competitivo por sus condiciones climáticas y ventajas logísticas por las distancias menores de las posibles zonas de cultivo al polo industrial y al puerto. Las oportunidades se encuentran en la industrialización de los productos provenientes de pulpa, Las exportaciones estimadas de este producto podrían alcanzar los USD 576 millones.

Las exportaciones de esta fruta se iniciaron a fines de la década de los años 80 y en los últimos 15 años, la exportación hacia Estados Unidos ha crecido, siendo el principal socio comercial ecuatoriano captando el 53% de las exportaciones totales de tomate de árbol, lo que permite el sustento a muchas familias ecuatorianas, por su alta rentabilidad. Las importaciones de Estados Unidos totalizan aproximadamente 60000 TM anuales. (Corpei, 2009)

La Empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”, abrió sus puertas en la Parroquia San Luis con el objetivo de aportar con un proyecto emprendedor, la procesadora se dedica a la producción y comercialización de pulpas de frutas.

La disponibilidad de capacidad productiva dentro de la Empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” genera interés en el propietario quien tiene la capacidad de poder expandirse al exterior y maximizar sus utilidades debido a la tendencia en el consumo de pulpa de tomate de árbol ha ido en aumento en los últimos años, sin embargo uno de los problemas primordiales que presenta

la empresa es la falta de conocimiento de un proyecto de exportación y planeación adecuada de la pulpa de tomate árbol, el desconocimiento sobre procedimientos y normativas legales exigidas por el mercado de Nueva York, impiden a la empresa ingresar con sus productos en excelentes condiciones al destino final (consumidor); lo que puede generar un alto riesgo de fracaso en la comercialización del producto y desaprovechando a la vez el encarecimiento de este producto en el mercado de Nueva York – Estados Unidos, el cual es un mercado con una notable demanda insatisfecha.

Ecuador es un país agrícola por excelencia. Sin embargo, las exportaciones de nuestro país en especial de tomate de árbol se han caracterizado por ser de tipo primario. Por esta razón nace el interés de La Empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” de exportar pulpa de tomate de árbol combinando el potencial agrícola que actualmente cuenta la provincia de Chimborazo sumado a esto la innovación siendo así una alternativa para potencializar las exportaciones de bienes con valor agregado y generando a su vez desarrollo, empleo en la provincia.

Este estudio se orientará al perfil de comercialización y exportación para el producto de pulpa de tomate árbol, mediante el desarrollo de un plan de entrada al mercado de Nueva York, Estados Unidos de la Empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales”, donde se analiza los costos de financiamiento y comercialización con un estudio de mercado para llegar a una exportación.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo beneficiará en la rentabilidad de la empresa la elaboración de un proyecto de exportación de pulpa de tomate de árbol a la empresa PROCESADORA AGROINDUSTRIAL “MIS FRUTALES”?

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

La presente investigación se va a realizar en la empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales”

Campo: Proyecto de Exportación

Área: Comercio Exterior

Aspecto: Empresa Procesadora Agroindustrial “Mis frutales”

Provincia: Chimborazo

Cantón: Riobamba

Parroquia: San Luis

JUSTIFICACIÓN

La influencia de la globalización en nuestro país, ha permitido que otras empresas nacionales e internacionales, vean un nicho de mercado y vean una oportunidad de negocio incursionar en esta actividad, por tal razón la exportación de productos estimula el desarrollo sustentable de nuestro país, de esta manera el presente trabajo está encaminado a proporcionar una vía de comercialización internacional de pulpa de tomate de árbol, al mercado de Estados Unidos, mediante el diseño de un proyecto de exportación.

El consumo de productos orgánicos en Estados Unidos está en constante crecimiento debido a la concientización de productos saludables, es así, que la pulpa de tomate de árbol tendrá una gran acogida en el mercado de Estados Unidos al ser un producto que contiene concentrados naturales bajo en azúcar y de alta calidad satisfaciendo sus necesidades tanto del consumidor estadounidense como de nuestros migrantes ecuatorianos y población latina residente en este país quienes consumen la mayor cantidad de pulpa de diferentes tipos de fruta generalmente por resguardar su cultura y costumbres.

Para lo cual el presente proyecto de investigación estará basado en la estructuración técnica y un análisis sensible del FODA, apoyado en estudio técnico de base a cuadros comparativos, sustentando los mismos con toda la información generada durante estos años, que le permita a la Empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES” generar grandes oportunidades de negocio a nivel internacional, de la misma forma compitiendo en iguales condiciones, con una mayor productividad, lo que le permitirá ser una empresa sostenible, sustentabilidad y rentable en el tiempo

La Empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” pretende a través de este proyecto de exportación de pulpa de tomate de árbol, mejorar los niveles de su comunidad, sus proveedores y consecuentemente el crecimiento productivo económico y financiero de la empresa.

Objetivo General

Diseñar un Proyecto de Exportación de pulpa de tomate de árbol para la Empresa Procesadora Agroindustrial MIS FRUTALES de la parroquia San Luis, de la provincia de Chimborazo hacia la ciudad de Nueva York- Estados Unidos para generar un crecimiento empresarial.

Objetivos Específicos

1. Analizar la situación actual de la empresa para determinar la demanda insatisfecha, mediante la revisión de datos históricos
2. Realizar un estudio Económico y Financiero, mediante la revisión de estados financieros de la empresa para evaluar la rentabilidad.
3. Desarrollar el proyecto de exportación de pulpa de tomate de árbol hacia la ciudad de New York - Estados Unidos.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1 Antecedentes investigativos

La presente investigación se enmarca en un proyecto de exportación que le permita a la empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” de contar con nuevos mercados para la apertura de comercialización la misma que contara con el crecimiento socioeconómico del país.

Para el desarrollo de la presente investigación, se realizó una revisión de trabajos afines que aportaran información complementaria a los aspectos relacionados con el problema de estudio, seguido se apoyó en la internet, Libros y en Tesis que se encuentran al alcance en la Biblioteca de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, sobre temas que se pudieran usar como referencia para la elaboración del plan de tesis.

1.1.1 *Reseña de otros autores*

Con la finalidad de fomentar el presente trabajo de investigación se ha considerado importante tomar como referencia Trabajos investigativos de similar índole, los mismos que se describen a continuación:

Tema:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE TOMATE DE ÁRBOL A MEXICO, PERIODO 2012 – 2026.

Universidad:

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Resumen:

La creciente preocupación que existe en nuestro país por desarrollar, de manera sostenida y técnica, al Comercio Exterior es la propuesta del presente proyecto, el cual apunta a la potenciación del tomate de árbol de manera que se le agregue valor al someterlo al proceso de despulpado, y así conseguir introducir con este producto a un mercado amplio de oportunidades, y el mismo que se dará a conocer como parte de nuestra riqueza nacional.

El interés Macroeconómico también es uno de los puntos que se tienen en consideración para estar al tanto de los cambios que se suscitarán a lo largo del proyecto y su estudio en sí. Tomando como referencia lo que actualmente se vive y afecta al Comercio Internacional.

La exportación de tomate de árbol sumado al proceso de industrialización adopta un mejor manejo y conservación; así permitirá una aceptable acogida hacia el mercado mexicano; de esta manera, se obtendrá una condición rentable adecuada para el proyecto.

El mercado es la actividad que permite reunir y analizar la información mediante un proceso sistemático, para determinar una adecuada inclusión de un producto o servicio, basándose en los resultados de interrelación de oferta y demanda dentro del mercado.

Índice es el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades a través de cualquiera de las 4 operaciones básicas de las matemáticas. Desde el punto de vista financiero los índices constituyen relaciones entre las cuentas de Balance General y del Estado de Resultado. El análisis por indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica además posibilidades y tendencias

Análisis de la Investigación:

Esta investigación es un guía para mi tema de titulación, debido al incentivo a las pequeñas y grandes empresas a dar un valor agregado a los productos que le permitan ser competitivos en el mercado tanto nacional como internacional, además nos muestra los pasos para llegar al mercado objetivo, tomando en cuenta las preferencias y necesidades del consumidor por tal razón nos incentiva a realizar este proyecto de exportación mediante el cual nos permita obtener rentabilidad, siendo un generador de ingresos y empleo en nuestro país.

Tema:

Plan de Negocios para la Exportación de Pulpa de Tomate de Árbol Ecuatoriano al Mercado Italiano.

Universidad:

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Resumen:

Ecuador siendo un país en vías de desarrollo, es considerado rico en recursos naturales, formando parte de los países cuya actividad principal es la exportación. Muchas empresas exportadoras ecuatorianas están minimizando sus riesgos a través de la diversificación de mercados buscando introducir sus productos en nuevos nichos.

El Ecuador tiene condiciones ambientales perfectas para la producción agrícola, dándole a este producto la calidad necesaria para ser competitivo en el exterior, de esta manera, generar en el consumidor la experiencia de un rico producto, con un servicio eficaz, dándole un valor agregado con el proceso de despulpar el fruto y ubicarlo en empaques para su correcta conservación, dando lugar a manejo de transporte interno, externo, carga y descarga.

La internacionalización es de mucha importancia y necesidad para el crecimiento y desarrollo económico de una compañía que busca su expansión territorial en nuevos mercados donde el porcentaje de riesgo es muy elevado y el nivel de incertidumbre es grande. Sin embargo, existen diferentes estímulos que motivan este incentivo entre ellos: aprovechar oportunidades comerciales y ventajas de localización, seguir al cliente, actuar como proveedores y competir en una industria globalizada.

Análisis de la investigación:

Esta investigación me brinda importante información debido a la importancia que es para una empresa la internacionalización que nos permita potencializar el consumo de esta fruta ecuatoriana no solo en el mercado interno sino externo, introduciéndonos en un mercado lleno de oportunidades en donde se encuentra una gran parte de nuestros migrantes y extranjeros que adoptan nuevas culturas.

De los trabajos investigados citados anteriormente se puede determinar que tiene algo de común, es decir, que guardan relación directa o indirectamente con la Exportación de Pulpa de tomate de árbol que se pone en práctica día a día en las diferentes fincas o empresas de nuestro país y lo indispensable que se puede hacer conocer la calidad del producto en los diferentes mercados a nivel mundial y sobre todo los beneficios que dejan al Ecuador al momento de exportar.

Se puede determinar que la inexistencia de un proyecto de exportación de pulpa de tomate de árbol hacia el mercado de Estados Unidos dentro de una empresa puede incidir de manera directa para la toma de decisiones, de esta manera se estaría ayudando no solo a los directivos, sino que también a la sociedad en general.

Luego de una revisión y estudio de tesis consultadas en la biblioteca de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, se evidencio que no existen específicamente temas similares al estudio que se va a desarrollar.

1.1.2 *Producción agrícola en el Ecuador*

En las últimas décadas la agricultura ha sufrido intensos cambios, específicamente en los productos de exportación, caracterizado por la incorporación creciente de tecnologías que contribuyen a incrementos importantes de volúmenes de producción, productividad de la tierra y captación de mano de obra en el área rural.

Ecuador se encuentra entre los países que poseen una capacidad de producción de alimentos por encima de las crecientes demandas de su población. Por regiones, América Latina, América del Norte y Australia comparten esta condición de alta capacidad de producción, en un mundo que demanda cada día más alimentos, especialmente por parte de las economías emergentes (China e India) (Iniap, 2014)

La agricultura en el Ecuador es uno de los sectores más importantes para su economía, debido a los ingresos que generan las exportaciones. El cacao, el café y el banano han sido, en su orden, productos agrícolas que dominan el mercado internacional y cuyos ingresos han logrado la consolidación del sector externo de la economía, hasta el inicio de la época petrolera en los años setenta. De conformidad con el cambio de matriz productiva que se promociona en el actual gobierno, se busca el incentivo del cultivo de productos agrícolas no tradicionales de exportación que se hallan posicionándose en los mercados nacional e internacional.

Uno de estos productos es el tomate de árbol, cuyo cultivo se ubica exclusivamente en la serranía ecuatoriana y que, a más de consumirse dentro del país, está siendo exportado hacia algunos países desarrollados. Cabe destacar, que en años anteriores al 2012 la producción nacional presentaba poca oferta en comparación con la demanda nacional, por lo cual se importaba dicho producto de otros países, principalmente Colombia, hecho que potencio la producción y ahora Ecuador ha llegado a la exportación de este producto. Ecuador se caracteriza por tener un suelo rico en nutrientes y un clima benéfico, lo que le permite producir un sin número de productos. El tomate de árbol es un producto de gran acogida a nivel mundial.

1.1.3 Descripción del tomate de árbol y sector agrícola

Los productos agrícolas, históricamente, se han consolidado como el pilar de las exportaciones no petroleras ecuatorianas. Un ejemplo es el auge del cacao durante 1900 – 1920, en donde las ventas externas de este producto llegaron a representar el 70% del total de exportaciones. Actualmente, de acuerdo a datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador, desde el año 2000, las exportaciones no petroleras, en donde su mayor componente son productos agrícolas y sus derivados, han representado en promedio el 50% del total de exportaciones.

El género *Cyphomandra* (propuesta a *Solanum*), al cual pertenece el tomate de árbol, abarxa entre 35 y 50 especies originarias de América tropical, en latitudes que van desde los 20° N hasta los 30° S, también conocido como tamarillo, tomate andino o sachatomate, es el fruto de un arbusto originario de los Andes. (León F. & Juan D. & Pablo C., 2004)

Se sabe que este fruto es nativo de América del sur, más específicamente de Bolivia y Argentina. También se conoce que la domesticación de esta planta fue en Perú y Ecuador. En la actualidad podemos encontrar al tomate de árbol en países como Bolivia, Argentina, Venezuela, Ecuador, Perú y Colombia a nivel de Sudamérica y en muchos otros países en el resto del mundo como en Estados Unidos, México, entre otros. Los países que se dedican a la comercialización del tomate de árbol son Colombia, Ecuador, Perú y Nueva Zelanda. (Iniap, 2014)

El nombre común es Tomate de árbol, es de la especie botánica “*Solanum Betaceum*”, de la familia “*Solanaceae*”. Esta familia posee alrededor de 90 géneros y algo más de 2600 especies, las cuales en su mayoría se encuentran en la zona tropical. Muchas de estas especies son utilizadas para la comercialización, entre los más relevantes podemos encontrar al tabaco, pimienta, pepino de fruto y el tomate de árbol. La generalidad de este tipo de especie es que son muy susceptibles a recibir daños por heladas y enfriamiento. (Iniap, 2014)

El tomate de árbol corresponde al tipo biológico de arbusto semileñoso, alcanza 2 o 3 metros de altura, presenta ciclo vegetativo perenne. Crece en zonas con altitudes que varían de 1000 a 3000 msnm. En altitudes inferiores a 1000 msnm no fructifica bien porque durante la noche la temperatura no es lo suficientemente baja. Es una planta de climas templados y fríos. Su temperatura está entre 13 a 24 C siendo la óptima entre 16 y 19 C. Es un árbol que puede alcanzar 3 m de altura, con hojas cordiformes grandes en crecimiento (30-30 cm de largo) y más pequeñas cuando ha entrado en producción (20 cm).

En el mercado se lo puede encontrar todo el año, lo cual representa una ventaja comparativa que solamente la tienen Ecuador, Perú y Colombia; en tiendas o fruterías especializadas o bien surtidas. El tomate de árbol es muy delicado, generalmente se encuentra protegido por mallas y se debe elegir las piezas sin imperfecciones, brillantes y sin golpes, su punto de madurez se palpa cuando cede levemente a una ligera presión con los dedos, si está verde conviene dejarlo madurar a temperatura ambiente, y si está en su punto, convendrá conservarlo en el frigorífico y no demorarse en su consumo. (Gastronomía y Cía, 2010)

Entre los 120 y 150 días del desarrollo del fruto, el color morado reemplaza al verde paulatinamente. En su interior la pulpa cambia a color naranja y el pedúnculo pierde flexibilidad. Los mayores cambios de acidez, astringencia y azúcares ocurren entre los 150 y 180 días. El fruto puede ser cosechado a los 120 días de desarrollo, sin embargo, el grado óptimo de madurez lo alcanza a los 140 días.

El cultivo del tomate de árbol es antiguo en el Ecuador en zonas tradicionales como Patate y Baños, a pesar de que se cultiva prácticamente en toda la serranía ecuatoriana. Con el crecimiento de la demanda interna desde hace unos 15 años, se ha extendido comercialmente a otras zonas de producción.

La variedad más difundida es la tradicional anaranjada, habiéndose introducido últimamente el tomate “mora”, de color morado y pulpa más rojiza, pero de palatabilidad inferior.

1.1.4 Zonas de cultivo

La sierra ecuatoriana posee varias zonas óptimas para la producción de esta fruta, zonas caracterizadas por un clima templado y fresco, y suelos con buen contenido de materia orgánica; sin embargo, la superficie total del Ecuador durante el período 1998-1004 ha sufrido varios cambios.

Según información del INEC, en 1998 el 31% de la superficie total del Ecuador estaba ocupada por algún uso agropecuario, mientras que para el año 2004 esta cifra se incrementa al 39.67%, esto significó que el sector agropecuario incrementó su superficie de 8 millones de hectáreas a 12,3 millones de hectáreas.

En el Ecuador, en datos porcentuales de superficie, las provincias en que en mayor parte se cultiva el tomate de árbol para 2009 son: Tungurahua (39.2%), Chimborazo (22.2%), Azuay (14.1%), Pichincha (10.0%), e Imbabura (4.8%)



Figura 1-1: Distribución Geográfica de la producción de tomate de árbol

Fuente: Página web del IGM (2008)

Realizado por: Casquete, G, 2020

En el Ecuador las provincias donde se cultivan estas frutas son; Carchi, Imbabura, Pichincha, Tungurahua, Chimborazo, Cañar, Azuay y Loja. En total en el país se cultivan 14748 hectáreas y en la provincia de Imbabura 883 hectáreas, la provincia que más produce tomate de árbol en el país es la provincia de Tungurahua son 8300 hectáreas, distribuidas en los cantones de Baños, Pelileo, Patate, Cevallos, Ambato, de las cuales se deriva una producción de 3981 toneladas por año.

Tabla 1-1: Distribución de superficie cosechada de tomate de árbol en Ecuador

Provincia	Superficie plantada (Ha)	Superficie cosechada (Ha)	Producción anual (Tm)	Producción nacional	Venta	Área tota (Ha)
Chimborazo	244	79	1120	7,60%	93,60%	448563
Imbabura	577	470	4146	28,16%	94,52%	270105
Tungurahua	2929	563	3981	27,10%	98,80%	307473
Carchi	141	69	682	4,60%	99,40%	144813
Napo	389	267	1108	7,50%	96,50%	239718
Resto Provincias			3687	25,04%		
TOTAL	4280	1448	14724	100,00%		1.410.672

Fuente: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) 2012, INEC

Realizado por: Casquete, G, 2020

1.1.5 *Productos no tradicionales del Ecuador*

La población del Ecuador del 2018 se acerca a los 17 millones de habitantes y ocupa el puesto 67 entre las 194 comparables del mundo. En septiembre último, apenas el 48,7 por ciento de la población económicamente activa (PEA), tenía un empleo adecuado, mientras que el 5,3 por ciento estaba en desocupación abierta u oculta, y en el 46 por ciento se hallaba sub-ocupada. Además, más de la mitad de los trabajadores recibía mensualmente menos de USD 1000. Ello significa que, por el tamaño reducido de su mercado, que además está mal distribuido, el país no tiene salida alguna a su estado de subdesarrollo si se basa exclusivamente en ese mercado y peor aún, si las políticas económicas del gobierno buscan la redistribución equitativa del ingreso a partir del valor actual del Ingreso Nacional, sin tomar decisiones que agranden el pastel y éste efectivamente se agrande. Por tanto, es vital la participación nacional en el mercado internacional, exportando el más alto valor posible, a los más diferentes destinos y a precios remunerativos, tanto los productos que tienen ventaja comparativa, procedentes del sector primario de la economía, ya conocidos, cuanto los productos de los sectores secundario y terciario que registren ventajas competitivas.

La información estadística del Banco Central, de enero a noviembre de cada año, indica que, en 2017, el Ecuador exportó en total 17363 millones de dólares, cifra comparable mayor que la del año 2016 en el 14 por ciento y en el 2,3 por ciento a la del 2015. También informa que la exportación no petrolera fue mayor que la petrolera y que sumó en 2015 un poco menos de 10668 millones de dólares, en 2016 también algo menos de 10312 millones, mientras que, en 2017 sumó cerca de 11092 millones, con el mejor registro del trienio.

Los productos tradicionales significaron, en los 11 meses de cada uno de los tres años indicados, los mayores porcentajes de la exportación no petrolera, 53,5 por ciento en el primer año, 56,9 por ciento en el segundo y 58,3 por ciento en el último. Los productos no tradicionales cubrieron los porcentajes menores de cada año. Se debe anotar, sin embargo, que el Banco Central califica como productos no tradicionales de exportación a las flores de clima templado y a los enlatados de pescado, cuando estas dos clases de productos se venden en el exterior por cerca de cuarenta años.

1.1.5.1 *Exportaciones de los principales productos no tradicionales*

Las exportaciones no petroleras se dividen en dos grandes grupos, productos tradicionales y no tradicionales, los primeros se refieren a aquellos que históricamente ha venido produciendo y

exportando el país, en esta categoría se encuentra el cacao, banano, café, atún y pescado; mientras los segundos se refieren a los bienes que se han incorporado en los últimos años a los mercados internacionales, por ejemplo: flores, frutas tropicales, enlatados de pescado, maderas, entre otros.

La estructura de exportación de los productos tradicionales y no tradicionales, en lo referente a su participación, ha variado desde inicios del milenio. De este modo, los productos tradicionales desde el año 2001 ganaron paulatinamente participación llegando al 2008 a representar el 58% de las exportaciones no petroleras, dejando el 42% a los productos tradicionales. Para los años subsiguientes los productos no tradicionales perdieron participación, de tal manera para el 2017 constituyeron el 42% del total de exportaciones no petroleras.

Al observar el crecimiento de las exportaciones no petroleras se evidencia que los productos tradicionales presentaron una tasa de crecimiento promedio anual de 11,2% para el periodo 2001 - 2017, mientras que los productos no tradicionales crecieron en promedio 9,2% para el mismo periodo.

Es claro que los productos tradicionales mantienen una mayor participación dentro de las exportaciones no petroleras, así como una mayor tasa de crecimiento anual, lo cual se debe en parte al nivel de desarrollo de estos productos en el país, es decir, mayores áreas de cultivo están destinadas a estos productos ya que actualmente poseen una demanda definida en el mercado internacional y han logrado posicionarse en el mismo.

Sin embargo, al analizar el comportamiento de ciertos productos no tradicionales, por ejemplo: pitahaya, granadilla, piña, brócoli, entre otros, se puede evidenciar que en poco tiempo (últimos 5 años), la exportación de los mismos ha superado el crecimiento porcentual de varios productos tradicionales como banano, cacao, café industrializado. Además, estos productos se encuentran ganando espacio y reconocimiento en el mercado internacional, consolidándose como una oportunidad de diversificación en la oferta exportable que actualmente maneja Ecuador.

Con los datos anteriormente mencionados se podría indicar que los productos no tradicionales estarían ganando posicionamiento y eficiencia en el mercado internacional. Esto implica que los proveedores de un cierto país están aprovechando mejor las posibilidades que el mercado de destino ofrece, en un contexto de ampliación de mercado y de sustitución de proveedores. (Verdugo N& Andrade Victor, 2018)

Las exportaciones no tradicionales representaron los siguientes porcentajes frente al valor total de exportaciones, en el año 2017, en orden de importancia: otras manufacturas de metal (3%),

extractos y aceites vegetales (2,3%), productos mineros (2,2%), madera (2%), elaborados de banano (1,2%); manufacturas de cuero, caucho y plástico (1,2%); químicos y fármacos (1,1%), jugos y conservas de frutas (1%), harina de pescado (0,9%), frutas (0,8%), vehículos (0,6%), maderas terciadas y prensadas (0,5%), manufacturas de papel y cartón (0,5%), otras manufacturas textiles (0,5%), tabaco en rama (0,5%), otros elaborados del mar (0,3%), fibra de abacá (0,2%), prendas de vestir de fibras textiles (0,1%).

1.2 Fundamentación teórica

1.2.1 *Comercio Exterior*

Según (Bustillo, 2014), el denominado comercio internacional o comercio exterior consiste en un ‘intercambio ordinario, generalmente de productos a cambio de dinero, con la característica diferencial de que para poder realizar el intercambio se ha de atravesar una “frontera”. Como frontera se conoce tradicionalmente la aduana, límite geográfico a través del cual cada estado pretende controlar o dificultar la entrada o salida de productos. No obstante, también se ha de mencionar otra clase de obstáculos distintos de las aduanas: por ejemplo, aunque los bienes comercializados no tengan que pasar por una aduana o no deban pagar al menos derechos arancelarios en virtud de un tratado de libre comercio suscrito con el país de donde son originarias las mercancías, los suministradores pueden estar obligados a que sus productos cumplan determinadas normas técnicas distintas de las preceptivas en el país de origen de las mercancías. También se suelen establecer controles sanitarios a los productos alimenticios, los cuales con la excusa de proteger la salud de los consumidores se emplean con frecuencia para frenar el acceso al mercado doméstico de determinados productos extranjeros.

Las distintas legislaciones fiscales, las diferentes formas de pago, el encarar maneras de promocionar y distribuir el producto de manera diferente también podrían considerarse como “barreras” que sirven para distinguir entre comercio interior y comercio exterior.

1.2.2 *Elaboración de Proyecto*

1.2.2.1 *Definición de Proyecto*

Un proyecto es una ruta para el logro de conocimiento específico en una determinada área o situación en particular, a través de la recolección y el análisis de datos. (Thompson J. , 2006)

Según (Nassir S & Reinaldo S, 2003), un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantas, una necesidad humana.

Los proyectos son realizados para encontrar una solución inteligente para resolver necesidades humanas. Un proyecto consta de una formulación, una evaluación y decisiones finales, razón por la cual estamos en lo correcto al afirmar que un proyecto nace de una reflexión ante la necesidad o ante la creación de ideas que concluyen en la formación de una hipótesis que dé posibilidad de acción.

Un proyecto puede ser desde un proyecto personal como por ejemplo un proyecto de modificación en el hogar; o también puede tratarse de un proyecto profesional como lo es la creación de una empresa, o un proyecto de investigación como un trabajo científico.

1.2.2.2 *Fases de un proyecto*

Inicio

El inicio de un proyecto consiste en la realización de las actividades encaminadas a lograr el correcto arranque del proyecto y establecer los aspectos internos y logísticos necesarios para la ejecución del mismo.

Durante esta fase se establecerán las normas de ejecución y el modelo de relación con el cliente para el desarrollo del proyecto, identificando las personas y recursos claves. Se deberá realizar una puesta en común de los distintos puntos de vista y comprensión de los objetivos del proyecto por parte de la dirección del mismo y de las áreas participantes. (Junta de Andalucía, 2013)

Fase de Planeación

Sabemos el objetivo del proyecto, su alcance y el equipo de trabajo con el contamos. Es momento de definir las actividades o acciones con las que podremos llegar a cumplirlo. En esta fase vamos definiendo los recursos que necesitamos y tenemos disponibles, así como los plazos.

El siguiente paso será encontrar la mejor ruta de trabajo según a plazos y recursos. Para eso, contamos con aplicaciones de planificación y gestión de proyectos diseñadas para ordenar las actividades en el calendario de la manera más óptima. ¿Cuándo realizar qué actividad para llegar a tiempo? Sinnaps nos da la respuesta. Añadimos nuestras actividades y en unos segundos nos da la ruta de trabajo a seguir, informándonos de la fecha más temprana para terminar el proyecto.

Esto además, es una ventaja enorme si queremos hacer planificación realistas, que podamos llevar a cabo según con los recursos que contemos. (Gina Díaz, 2016)

Fase de Ejecución

Después de terminar todas las actividades programadas en la fase de planeación, es indispensable monitorear la evolución de consumo de los recursos, presupuesto y tiempo.

El objetivo principal en esta fase es la comprensión de la meta y objetivos específicos del proyecto por todos los participantes, por ello debe haber buena comunicación, responsabilidad y aceptación. (Gina Díaz, 2016)

Fase de Seguimiento y Control

Según (Gina Díaz, 2016) en esta etapa se encuentra enlazada con la anterior fase de ejecución, y comprende los procesos necesarios para realizar la revisión y control del progreso del proyecto.

El objetivo principal de este proyecto es detectar posibles desviaciones y detectar las áreas que posiblemente necesiten un cambio en la planificación.

Fase de Cierre

Es la fase donde todos los procesos concluyen y formalmente se da el proyecto por terminado. El objetivo en esta fase es hacer la entrega de un entregable y que este sea aceptado. (Gina Díaz, 2016)

1.2.3 *Exportación*

Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.

Una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización.

El ente físico y órgano gubernamental principalmente encargado de este trámite es la aduana, por lo que una mercancía debe de salir de determinada aduana en determinada nación o bloque económico y debe de entrar a otro similar en el país receptor. Es importante mencionar, que estas

transacciones entre varios estados suelen presentar un importante grado de dificultad a nivel legal y fiscal, ya que varían ostensiblemente de un país a otro. (Navarro, 2013)

La exportación radica en la división internacional del trabajo. Por otro lado, los países no producen todos los bienes que necesitan, por lo cual se ve en la necesidad de fabricar aquellos que cuentan con una ventaja productiva y que les servirá para obtener los productos y servicios que son más difíciles o más costosos de producir.

1.2.3.1 *Ventajas y desventajas de exportar*

La exportación consiste en vender, entregar y cobrar productos o servicios a clientes que se encuentran fuera de los límites del mercado nacional. El hecho de exportar en sí mismo no es complicado, pero esto no disminuye la necesidad de que la decisión de exportación deba ser realizada de forma cuidadosa por el empresario. Para ello, previamente es indispensable para todo producto a exportar el investigar y estudiar profundamente numerosos factores que van a predisponer nuestra actividad, así como los diferentes posibles mercados objetivos. (Diario del Exportador, 2017)

En general, exportar trae consigo las siguientes ventajas:

- Diversificar el riesgo: no depender solamente del mercado nacional.
- Ampliar facturación.
- Nuevos mercados, nuevas oportunidades y nuevos retos.
- Mejorar imagen de la marca tanto de la empresa y del producto.
- Globalización de la marca.
- Incremento de clientes potenciales al comenzar a exportar.

Sn embargo, también tiene algunas desventajas:

- Modificar el producto, el envase o su presentación.
- Logística y adaptarse a nuevos canales de distribución.
- Obtener nuevas certificaciones especiales de calidad.
- Tiempo y dedicación para estudiar y conocer el mercado objetivo.
- Solicitar apoyo financiero.
- Crear nuevos productos para adaptarse a nuevos mercados.

- Para finalizar, veamos estas desventajas no como obstáculos sino como requisitos que permitirán a nuestra empresa iniciarse en la exportación de la forma más

1.2.3.2 *Formas de Exportar*

Existen dos formas de exportar, una Indirecta y otra Directa.

Exportación indirecta

A través de la venta a clientes nacionales, que luego exportan el producto. Es como vender a cualquier otro cliente nacional. En esta situación, es otro el que decide qué producto puede ser vendido en un mercado extranjero, asumiendo las tareas de investigación de mercados y la gestión de la exportación. Es una forma interesante de comenzar a colocar los productos propios en el extranjero. En esta situación es esencial que el productor (proveedor) identifique con precisión las empresas susceptibles de estar interesadas en sus productos, estableciendo una estrecha relación con las mismas, pues su éxito comercial dependerá de la capacidad de interpretar las necesidades de la empresa exportadora. Esto permite una integración eficaz del proceso productivo, fortaleciendo la relación comercial.

Es importante destacar que el productor puede luego encontrar la oportunidad de exportar directamente. A través de intermediarios. En este caso la empresa exporta, por ejemplo, a través de una "Trading" (sociedad intermediaria) que busca o tiene los compradores en los mercados del extranjero. Esta forma de exportar es utilizada por pequeñas empresas que no se sienten en condiciones de comprometerse con la exportación directa; o bien por empresas que ya exportan, pero que eligen la vía del intermediario para ingresar a nuevos mercados. La principal ventaja de la exportación indirecta, para una pequeña o mediana empresa, es que ésta es una manera de acceder a los mercados internacionales sin tener que enfrentar la complejidad de la exportación directa. (Ministerio de Agricultura y Riego, 2014)

Exportación directa

Esta es la modalidad más ambiciosa, donde el exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido. Las ventajas de una exportación directa son: mayor control ejercido sobre todo el proceso de exportación; potencialmente mayores ganancias; relación directa con los mercados y con los clientes. Este tipo de exportación es el camino más directo para aumentar las ganancias y obtener un sólido

crecimiento empresarial a mediano y largo plazo. Cuando la empresa está por emprender el camino hacia la exportación directa, debe reflexionar acerca de los canales de distribución más apropiados. Estos canales de distribución incluyen: agentes, distribuidores, minoristas y consumidores finales.

- **Agentes**

El agente es un "tomador de órdenes de compra". Presenta las muestras, entrega documentación, transmite las órdenes de compra, pero él mismo no compra mercadería. En general, el agente trabaja "a comisión", no asume la propiedad de los productos, no asume ninguna responsabilidad frente al comprador y posee la representación de diversas líneas de productos complementarios que no compiten entre ellos. Opera bajo un contrato a tiempo determinado, renovable según resultados, el cual debe definir territorio, términos de venta, método de compensación, causas y procedimientos de rescisión del contrato, etc. El agente puede operar con o sin exclusividad. Es siempre conveniente establecer claramente en el contrato con el agente si se le otorga autoridad legal o no, para representar y comprometer a la empresa. (Ministerio de Agricultura y Riego, 2014)

- **Distribuidores**

El distribuidor es un comerciante extranjero que compra los productos al exportador y los vende en el mercado donde opera. Es regla general que el distribuidor mantenga un stock suficiente de productos y que se haga cargo de los servicios pre y post-venta, liberando al productor de tales actividades. Los distribuidores -que muy raramente llegan al consumidor final, sirviendo generalmente al mercado minorista- suelen completar su oferta con otros productos y/o marcas complementarias, no competitivas entre sí. Los términos de pago y el tipo de relación entre el exportador y el distribuidor extranjero están regidos por un contrato entre dichas partes. (Ministerio de Agricultura y Riego, 2014)

- **Minoristas**

El importante crecimiento comercial de las grandes cadenas minoristas ha creado excelentes oportunidades para este tipo de venta. El exportador contacta directamente a los responsables de compras de dichas cadenas. Se puede apoyar este tipo de venta a través del envío de catálogos, folletos, etc. Se cuenta con nuevos métodos informáticos que facilitan llegar a un público más amplio, reduciendo -en cierta medida- los gastos originados por viajes y por el pago de comisiones

a intermediarios. No obstante, debe tenerse presente que el contacto personal con los potenciales clientes sigue siendo la herramienta más eficaz. (Ministerio de Agricultura y Riego, 2014)

- **Venta directa a consumidores finales**

Una empresa puede vender sus productos directamente a consumidores finales de otros países. Este es un método utilizado más bien por grandes empresas, puesto que exportar de esta manera requiere grandes esfuerzos de marketing y el exportador asume todas las actividades de envío de la mercadería, de importación en el mercado de destino, de prestación de servicios pre y post-venta, de cobro, etc.

La Ley General de Aduanas considera las siguientes modalidades de exportación:

- Exportación definitiva
- Exportación temporal
- Exportación sin valor comercial (operaciones que involucren menor cuantía que comprende el equipaje, menaje de casa, donaciones, así como las muestras, obsequios, mensajería internacional y otras mercancías, cuyo valor FOB no exceda de US\$ 2,000)

1.2.4 Proyecto de Exportación

El Proyecto de Exportación, entendido como el elemento básico de la planeación del marketing internacional, condensa la información preliminar del mercado o mercados potenciales que se estén considerando y se convierte en la herramienta principal que todo ejecutivo de marketing debe tener a su alcance si pretende coadyuvar al cumplimiento de los objetivos que en materia de comercio exterior su empresa se propone lograr.

El Proyecto de Exportación busca concentrar, de manera sistemática y organizada, las principales variables informativas que permitan tomar una decisión respecto a cuál de los mercados considerados se le debe practicar una investigación más profunda y detallada. Lo que se intenta es evitar que las empresas se lancen a la aventura exportadora sin tener los mínimos elementos de juicio que les permitan enfrentar de mejor manera las variadas y complejas circunstancias que los mercados del exterior demuestran. (Pensamiento & Gestión, 2013)

Según (Troncoso, 2000), un Plan de Exportación sirve para que la empresa pueda:

- Definir sus fortalezas y debilidades
- Determinar correctamente las ventajas competitivas de su producto.
- Hacer una objetiva evaluación de las oportunidades que ofrecen los mercados del exterior.
- Identificar y reducir los riesgos inherentes a los negocios internacionales.
- Evaluar la factibilidad del negocio que se propone emprender y mejorar su proyecto, antes de ponerlo en práctica.
- Atraer inversionistas o socios, así como a colaboradores clave.
- Tener acceso a financiamientos.
- Utilizar sus propios planes como marco de referencia y guía operativa, una vez puestos en práctica.

Esta serie de beneficios se podría sintetizar en la utilidad del plan de exportación para que la empresa pueda analizar las viabilidades y factibilidades pertinentes que conllevan a la toma de una decisión más fundamentada, adecuada y correcta.

El plan de exportación es un requisito para exportar correctamente. Nos asistirá en la planeación de la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades necesarias durante la exportación.

1.2.5 Estructura del Plan de Exportación

La estructura del plan de exportación con sus puntos principales es:

1. Objetivos del plan
2. Resumen para exportar (Sumario)
3. Antecedentes para exportar:
 - a) Situación de la empresa
 - b) Hipótesis de la base del plan
 - c) Datos macro coyunturales
 - d) Porque la decisión de exportar
4. Objetivos de la empresa con la exportación (marketing y financieros)
5. La inteligencia del marketing (creación de fuentes de información)
6. Identificación y evaluación de oportunidades
 - a) Oportunidades de mercados existentes
 - b) Oportunidades de mercados creadas

- c) Oportunidades de mercados creadas por la competencia
 - d) Oportunidades de mercados futuras
 - e) Evaluación del ambiente del marketing internacional
 - f) NOTA: requiere elaboración de estudio de mercado para exportación
7. Análisis producto/espacio
 - a) Averiguar y definir la combinación producto/mercado:
 - b) Que producto
 - c) Para qué tipo de mercado
 - d) Con qué cambios
 8. Alternativas de entrada al mercado seleccionado
 9. Instrumentos que serán necesarios (comunicación, estructura interna, recursos, asesorías, etc)
 10. Plan de acción:
 - a) Producto
 - b) Ventas
 - c) Asistencia a la venta
 - d) Promoción
 11. Criterios de auditoría
 12. Apéndice

1.2.6 *Elementos y Estrategia de Exportación*

El desarrollo de una estrategia de exportación le ayuda a definir sus objetivos de exportación y combinar sus recursos con esos fines.

Su estrategia de exportación le ayudará a administrar los sectores de mercado que hemos identificado como actividad principal. Enfocar sus recursos le permite dar respuestas y servicio de calidad a sus nuevos clientes de exportación.

Una estrategia para exportar bien desarrollada le ayudará a hacer frente a una amplia gama de proveedores de servicios. Además, se le destacará como una empresa que está bien sustentada, tiene metas realistas y que cuenta con programas diseñados para alcanzarlas.

- Una estrategia de exportación debe estar integrada con el plan de negocios de la empresa.
- Alinear las actividades de exportación con las operaciones diarias le puede evitar cualquier conflicto entre sus actividades nacionales e internacionales.

- Comprender las áreas en las que tienen una fuerte ventaja competitiva. Estas áreas pueden incluir su tecnología, su personal o los sistemas de negocio. Determinar la mejor forma de utilizarlos para alcanzar sus metas de exportación. También identificar los puntos débiles.
- Identificar el producto que se venderá en los mercados extranjeros, seleccionar el mercado y la forma de ingresar a éste, son tres de los elementos clave para una exitosa operación de exportación.
- Un punto importante por considerar, es qué mecanismos se deben utilizar para poder ser competitivo.

Para desarrollar un proyecto de exportación es indispensable cerciorarse de que la empresa está en condiciones de exportar, así como realizar un autoanálisis de sus productos en un marco global. También es preciso determinar si un producto o una gama de ellos, una vez satisfecha la demanda en México, responden a los requerimientos y necesidades de sus posibles clientes en el extranjero.

Los elementos prioritarios que se han de cumplir son:

- Volumen solicitado por el cliente-importador (oferta exportable).
- La calidad del producto requerida en el mercado de destino.
- Ofrecer un precio competitivo y una utilidad razonable.
- La clara garantía en el tiempo de entrega.
- Servicio post-venta requerido, en su caso.

La combinación acertada de precio/calidad y oferta exportable es la llave perfecta de acceso a cualquier mercado en el extranjero. Estos elementos se pueden definir por medio de un análisis comparativo de los datos del mercado de destino y las cifras de la propia empresa.

1.2.7 Productividad

Puede definirse a la productividad como la relación entre la cantidad de bienes y/o servicios producidos y la cantidad de uno, varios o todos los recursos utilizados. La productividad es una medida relativa del producto o producción para un recurso productivo determinado.

Según (Drucker, 2013), “La productividad significa ese equilibrio entre todos los factores de la producción que suministra el más elevado producto con el mínimo esfuerzo”.

Según el diccionario de la Real Academia Española (RAE), la productividad es un concepto que describe la capacidad o el nivel de producción por unidad de superficies de tierras cultivadas, de trabajo o de equipos industriales. De acuerdo a la perspectiva con la que se analice este término puede hacer referencia a diversas cosas, aquí presentamos algunas posibles definiciones.

1.2.8 *Tomate de Árbol*



Figura 2-1: Tomate de árbol

Fuente: Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”, 2018

Realizado por: Casquete, G, 2020

Ecuador es un país en el que históricamente se han desarrollado la producción de frutas tales 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, sus poblaciones se han beneficiado de este fruto como un apoyo al sustento económico de sus familias. 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.

En cuanto a los productores de tomate de árbol en Ecuador el 57% de productores son propietarios de la tierra, el 18% arriendan el terreno y el 19% siembran. La principal ocupación del productor y su familia es trabajar en la finca familiar (88%), es decir, hacen del cultivo de tomate la base del sustento familiar, a pesar de los problemas de su producción. Utilizan la mano de obra familiar para las diferentes labores del cultivo. El 21% de productores contrata mano de obra para labores de preparación del terreno, fertilización, abonamiento, controles sanitarios y deshierbas. La labor de riego la realiza el productor con su familia. Una proporción de productores requieren de crédito para financiar el cultivo de tomate de árbol. (Iniap, 2014)

Según información del INEC, en 1998 el 31% de la superficie total del Ecuador estaba ocupada por algún uso agropecuario, mientras que para el año 2004 esta cifra se incrementa al 39.67%, esto significó que el sector agropecuario incrementó su superficie de 8 millones de hectáreas a 12,3 millones de hectáreas.

El tamarillo ha demostrado tener un gran potencial de exportación para el Ecuador, debido al importante crecimiento de sus rubros exportados y el constante incremento de la demanda mundial. En Europa se la consume como fruta fresca, mientras que el consumidor estadounidense la prefiere procesada. Los principales mercados de destino del tomate de árbol ecuatoriano son: Holanda, Bélgica y Canadá. (Carlos C.& Verónica B. &Martha C., 2008)

La evolución de las exportaciones ecuatorianas del tomate de árbol ha tomado un giro muy particular al presentar un crecimiento sustancial y sostenido en los tres últimos años. Y entre los años 2012 y 2013 se presentó un crecimiento del 104% respectivamente lo que conlleva a un 12 crecimiento posterior del 48% en el año 2014, siendo sus principales destinos Estados Unidos, Alemania y España respectivamente.

El tomate de árbol en el Ecuador se caracteriza por tener una producción continua a lo largo de todo el año, gracias a la estabilidad del clima, por lo que es considerado uno de los cultivos frutícolas con mejor rentabilidad. Fácilmente se puede duplicar la inversión en un año. Una vez al año es conveniente podar sus ramas y troncos para obtener un crecimiento vigoroso. De cada árbol se obtiene aproximadamente 20 kg de fruto al año, lo cual permite hacer estimaciones de hasta 32 t/ha. Dependiendo de la variedad, la de fruto naranja presenta un peso promedio de 78 g mientras que el rojo puede llegar hasta 156 g. (El Productor, 2017)

1.2.8.1 *Variedades de tomate de árbol*

En Ecuador se producen tres variedades reconocidas de tomate de árbol, aunque comercialmente no se las diferencia. Estas son:

- Tomate común: de forma alargada, color morado y anaranjado.
- Tomate redondo: de color anaranjado rojizo.
- Tomate moro: de forma oblonga y de color morado.

Es una fruta muy versátil en cuanto a variedad de preparaciones, su utilización es fácil porque sus semillas son comestibles, la cáscara se quita fácilmente en agua hirviendo; es una fruta de

consumo tradicional en la sierra ecuatoriana, preparada especialmente en jugos y en conservas con almíbar. (Iniap, 2014)

El delicioso sabor de esta fruta exótica, permite abrir mercados nacionales y/o extranjeros para una amplia gama de productos como: mermeladas, jaleas, conservas en almíbar, deshidratados, postres, licores y también como fruta congelada en IQF o encerrada. Al momento en el país se está produciendo pulpa de tomate de árbol, tomate de árbol congelado, mermeladas, purés y conservas en almíbar, destinados al mercado externo. (Carlos C.& Verónica B. &Martha C., 2008)

El sabor del tomate de árbol o tamarillo es agridulce, varía según el punto de maduración, y evidentemente, según la variedad, la piel suele desecharse porque resulta algo amarga. Es un fruto que se puede consumir crudo o cocinado, en platos salados o en postres, es muy habitual hacer mermeladas, zumos y salsas picantes o especiadas con tomate de árbol, tanto como abrirlo por la mitad, espolvorear azúcar y comer directamente con una cuchara, como en ocasiones se hace con los kiwis.

1.2.9 *Pulpa de Frutas*

PULPA es la parte comestible de las frutas o el producto obtenido de la separación de las partes comestibles carnosas de estas mediante procesos tecnológicos adecuados. Además, es el producto pastoso, no diluido, ni concentrado, ni fermentado, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de frutas frescas, sanas, maduras y limpias.

Según (Julián Pérez&Ana Gardey, 2013) pulpa es un concepto que refiere a un cierto tejido interno de las frutas, las plantas y la carne. El uso más habitual del término se encuentra vinculado a la fruta, refiriéndose a la zona fibrosa que contribuye a dispersar las semillas.

1.2.9.1 *Pulpa de Tomate de Árbol*

Se define como pulpa de frutas al producto no fermentado pero fermentable obtenido mediante la desintegración y tamizado de la parte comestible de frutas frescas o preservadas adecuadamente, sanas y limpias sin remover el jugo. (Vinicio, 2011)

Es decir, la parte comestible de las frutas obtenida por la separación de las partes comestibles carnosas de éstas, mediante los más aptos y adecuados procesos tecnológicos. Las pulpas en

relación a su consistencia son más viscosas que los jugos, la pulpa de fruta congelada presenta ciertas ventajas en relación a las frutas frescas y otros tipos de conservas. (Ocaña Evelyn, 2015)

Este producto se caracteriza por ser cien por ciento natural, sin conservantes, preservativos, cómodo, práctico, duradero, alimenticio, vitamínico, saludable y refrescante, naturalmente libre de grasa y colesterol, de residuos de semilla y bajo en sodio. De la misma forma cumple con los parámetros físico- químicos (pH, acidez y °Brix) microbiológicos.

Tabla 2-1: Características del producto

PULPA	COLOR	SABOR	OLOR	TEXTURA
TOMATE DE ÁRBOL	AMARILLO Y ROJO	AGRIDULCE	CARACTERÍSTICO DE LA FRUTA	PASTOSA

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES",2018

Realizado por: Casquete, G, 2020

1.2.9.2 *Obtención de la Pulpa de Tomate de Árbol*

Este producto se caracteriza porque a partir de él, se logra la preparación de otros productos. El tomate de árbol debe ser de buena calidad y encontrarse en su máximo grado de maduración.

El proceso para las pulpas de tomate de árbol es el siguiente:



Gráfico 1-1. Proceso para la pulpa congelada

Fuente: Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”,2018
 Realizado por: Casquete, G, 2020

En el gráfico anterior podemos observar el proceso productivo para la elaboración del tomate de árbol a continuación se desarrollarán la descripción del proceso:

- **Recepción Tomate de Árbol**

En esta etapa la fruta será recibida y pesada en la planta en cajas plásticas evitando que se maltrate. Es importante contar con una balanza adecuada para pesaje de la fruta en cajas, de preferencia de 250 kg.

Este proceso permite conocer con exactitud la cantidad de materia prima que entrega el proveedor y a partir de esta cantidad se podrá conocer los porcentajes de la calidad de fruta que este

suministra. En este momento es posible verificar el grado de maduración y estado de la fruta, constatando que se encuentre sana y libre de contaminación. (Ocaña Evelyn, 2015)

El tomate de árbol de buena calidad se pesa para conocer la cantidad que entrara a proceso, teniendo en cuenta la madurez y buen estado del producto.

- **Retirar Pedúnculos**

A través de este proceso se eliminan manchas negras y partes dañadas el pedúnculo es la parte más contaminada de la fruta y las partes dañadas pueden alterar el color y sabor del producto final.

- **Lavar por inmersión y aspersion**

Se coloca el tomate de árbol dentro de una vasija con agua por cinco minutos, para ablandar las impurezas adheridas a la fruta.

Lavar por aspersion, aplicando la fuerza de agua, para acabar de retirar las impurezas.

- **Pasteurización**

El proceso de pasteurización consiste en destruir los organismos vivos que se encuentran en las frutas, también elimina todos los residuos: tierra y suciedades, semillas que se hallen en la fruta, mediante el proceso de exponerles a las temperaturas adecuadas y así poder conservarles durante largos periodos (hasta algunos meses).

La pasteurización consiste en elevar la temperatura de la preparación por encima de los 65° C (temperatura donde las bacterias se desnaturalizan), se mantiene esa temperatura durante 10 minutos, para proceder a bajar rápidamente la temperatura hasta por debajo de los 5° C, este proceso se realiza con la ayuda de una máquina térmica llamada Marmita Eléctrica. (Herrera W.&Anguisaca J., 2015)



Figura 3-1: Pasteurizado de Frutas

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES",2018
Realizado por: Casquete, G, 2020

- **Escaldado**

Consiste en someter la fruta a un calentamiento corto y posterior enfriamiento. Se realiza para ablandar un poco la fruta y con esto aumentar el rendimiento de pulpa; también se reduce un poco la carga microbiana que aún permanece sobre la fruta y también se realiza para inactivar enzimas que producen cambios indeseables de apariencia, color, aroma y sabor en la pulpa, aunque pueda estar conservada bajo congelación. (Vinicio, 2011)



Figura 4-1: Calentamiento corto y posterior enfriamiento

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES",2018
Realizado por: Casquete, G, 2020

- **Despulpadora de Fruta**

Es una máquina que realiza la operación en la que se logra la separación de la pulpa de los demás residuos como las semillas, cáscaras y otros. Este proceso se basa al pasar la pulpa- semilla a través de una malla. Esto se logra mediante el impulso que comunica a la masa pulpa-semilla con un conjunto de paletas (2 o 4) unidas a un eje que gira a una determinada velocidad. La fuerza centrífuga de giro de las paletas lleva a la masa contra la malla y allí es arrastrada logrando que el fluido pase a través de los orificios de la malla, sea el mismo efecto que se logra cuando se pasa por un colador una mezcla de pulpa-semilla que antes ha sido licuada. Aquí las mallas son el

colador y las paletas es la cuchara que repasa la pulpa-semilla contra la malla del colador. (Buitrón, 2010)



Figura 5-1: Introducción de materia prima en la despulpadora

Fuente: Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”,2018
Realizado por: Casquete, G, 2020



Figura 6-1: Giro de Paletas

Fuente: Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”,2018
Realizado por: Casquete, G, 2020



Figura 7-1: Separación de la pulpa de los demás residuos como las semillas, cáscaras y otros.

Fuente: Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”,2018
Realizado por: Casquete, G, 2020

- **Refinado**

Esta actividad se aplica a cierta clase de frutas, para las cuales se requiere hacer más pura la pulpa, es decir eliminar pequeños residuos de cascara y semilla, mediante un proceso similar al despulpado. (Buitrón, 2010)

- **Dosificar**

Una vez medido o pesado el producto dosificamos de acuerdo a la cantidad de pulpa.

- **Envasar**

Es la fase de conservación que consiste en dosificar la pulpa obtenida en cantidades determinadas de peso o volumen en los recipientes adecuados.

El material del envase debe ser adecuado para el producto sin afectar sus características físico químicas o biológicas. El producto se envasa en recipientes que garanticen su higiene e integridad desde el almacenamiento hasta el transporte y expendio. Se empaca en bolsas plásticas de polietileno de alta densidad, con capacidad de 500 ml o 1000 ml de acuerdo a la presentación. Al llenar se debe evacuar el aire al máximo. Un gran porcentaje de la conservación depende de la hermeticidad con la que se haya cerrado el envase del producto.

El envasado y sellado pueden realizarse simultáneamente en un mismo equipo automático, éste debe ser apto para sustancias semilíquidas o pastosas, dentro de las unidad se llenan las bolsas pre elaboradas con la pulpa ingresa desde una tolva de alimentación y posteriormente se envasa y sella con un mecanismo eléctrico que genera alta temperatura. (Ocaña Evelyn, 2015)

- **Esterilizar los envases**

Se continúa con el proceso de esterilización.

- **Almacenamiento y Congelación**

Para el almacenamiento de pulpas se utilizan métodos que buscan disminuir la temperatura del producto para facilitar su conservación, de tal manera que se inhibe el crecimiento de microorganismos perjudiciales y se reduce considerablemente las reacciones químicas y

metabólicas en su mayoría. Los cuartos fríos, trabajan con temperaturas entre 4 a 7°C, mientras que para los cuartos de congelación se utiliza una temperatura de operación por debajo del punto de congelación del agua, entre -18 a -10°C.

La congelación es de las favoritas en la industria, porque mantiene la calidad nutricional y organoléptica incluso posteriormente a un periodo de más de seis meses.

Los productos y alimentos procesados deben ser almacenados sobre tarimas o estanterías ubicadas a por lo menos 20 cm del piso y la pared, para permitir la circulación de aire y evitar que la humedad los deteriore y facilitar la limpieza. Los distintos tipos de alimentos deben ser almacenados por clase, especie u origen. (Ocaña Evelyn, 2015)

1.2.9.3 *Descripción del Mercado de Pulpa*

El consumo de pulpa de fruta en la actualidad tiene dos importantes segmentos de mercado: para el consumo en los hogares y como materia prima en industrias. En los hogares facilitando la preparación de alimentos en menor tiempo y en las industrias partiendo de la pulpa para la elaboración de productos finales en cualquier época del año, disminuyendo sus costos de producción y almacenaje.

En el mercado se pueden encontrar varios sabores de pulpa de fruta tradicionales como: mora, guanábana, naranjilla, coco, papaya, mango, guayaba. En la Amazonía Ecuatoriana se proyecta a la producción de pulpa de frutos, propios del sector, que tienen una excelente demanda a nivel nacional como internacional entre ellos: arazá, borjón, y pitahaya.

A pesar de ello la producción de pulpa no ha sido explotada en su totalidad, en la ciudad de Quito, donde se encuentran la mayoría de empresas de este tipo, se abarca apenas el 40% del total del mercado, el producto final es vendido mayoritariamente en establecimientos como: Super Maxi, Santa María, Mi Comisariato y Magda Espinosa.

Dentro de las principales empresas que producen pulpa de fruta podemos mencionar: María Morena, La Jugosa, Envagrif, Frozen Tropic, La Delicia y Jugo Fácil. Siendo las más reconocidas a nivel nacional: María Morena y La Jugosa, que elaboran pulpa desde el año 1994.

En el mercado local no existe variedad de presentaciones de pulpa de fruta congelada y debido a su poca publicidad no ha causado un impacto significativo en las familias riobambeñas. (Ocaña Evelyn, 2015)

1.2.9.4 *Producción y consumo en el Mundo*

Es importante conocer el origen del tomate de árbol para determinar en donde se está produciendo con mayor importancia en el mundo, por lo que se ha dispuesto de la siguiente información:

- El tomate de árbol es una fruta originaria de Sudamérica y Nueva Zelanda, por lo que su producción es a gran escala desde estas regiones, actualmente Colombia es el principal productor americano de tomate de árbol. Existen también cultivos comerciales en Ecuador y Chile y, en menor escala, en Perú, Bolivia, Argentina, Venezuela y Brasil. En Europa, Nueva Zelanda cuenta con importantes extensiones de cultivos comerciales y Oceanía, Australia ha establecido cultivos comerciales.

Entonces se debe entender que la mayor producción de tomate de árbol se concentra en Latinoamérica en la zona andina y también en Nueva Zelanda donde esta fruta ha sido introducida.

1.2.9.5 *Principales Exportadores de Pulpa de fruta*

Según información estadística de (Trademap, 2014) los 10 principales exportadores de pulpa de fruta congelada han mantenido posiciones similares en los últimos años de exportaciones, empezando por el principal exportador que es Canadá, a continuación un cuadro y un gráfico que detallan la cantidad en valor y porcentajes entre estos 10 países.

PRINCIPALES EXPORTADORES EN EL MUNDO

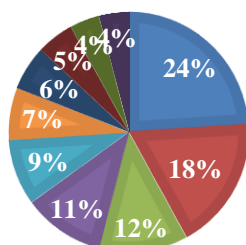


Gráfico 2-1. Principales exportadores en el mundo

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Realizado por: Casquete, G, 2020

1.2.9.6 Principales Importadores de Pulpa Congelada

A continuación se detallan los principales importadores de fruta congelada en el mundo, en la cual Estados Unidos es el principal importador, a pesar de que este también exporta el producto. (Geovanny, 2013)

PRINCIPALES IMPORTADORES DEL MUNDO

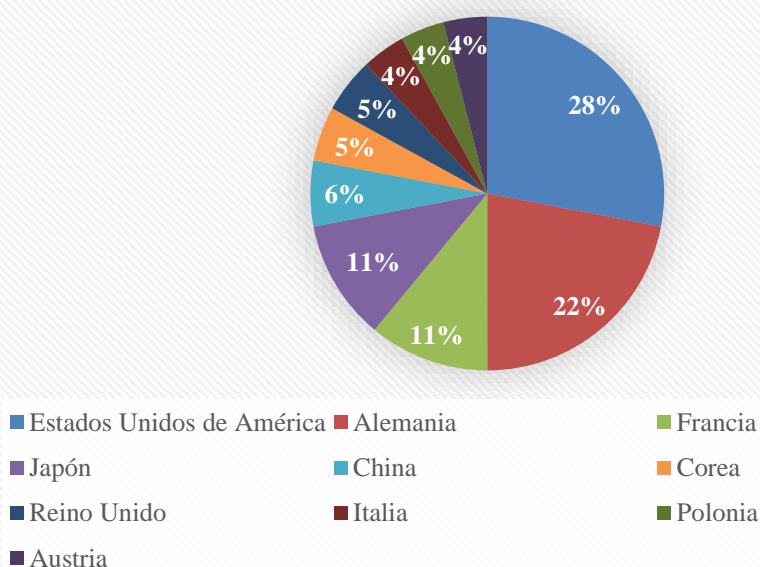


Gráfico 3-1. Principales exportadores en el mundo

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Realizado por: Casquete, G, 2020

1.2.10 Destino de las Exportaciones ecuatorianas

Los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en los últimos 5 años han sido Estados Unidos, España Y Chile. Estados Unidos es el principal socio comercial ecuatoriano captando un 53% de las exportaciones totales de tomate de árbol, otros proveedores de tomate de árbol para Estados Unidos son China y México.

El segundo mercado más importante para el Ecuador es España que en promedio a receptado el 45% de las exportaciones de tomate de árbol en valores FOB. El tomate de árbol ecuatoriano dentro de la UE también llega a otros países como Holanda, Francia y Reino Unido pero en cantidades menores. (Cico&Corpei, 2009)

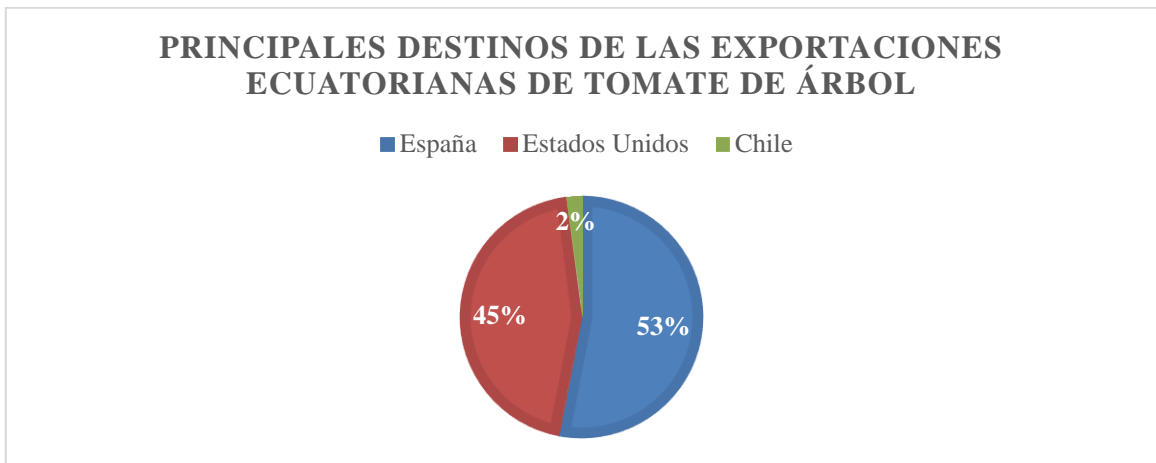


Gráfico 4-1. Principales destinos de exportación de tomate de árbol

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Realizado por: Casquete, G, 2020

En tercer lugar, de los principales mercados ecuatorianos para tomate de árbol se encuentra Chile con apenas un 2% de total de las exportaciones. Ecuador también exporta tomate de árbol a países como: Canadá, Colombia, Reino Unido e Italia, pero en porcentajes tan mínimos que se los agrupa en categoría “Otros” con un 0.63% del total de las exportaciones ecuatorianas de tomate de árbol.

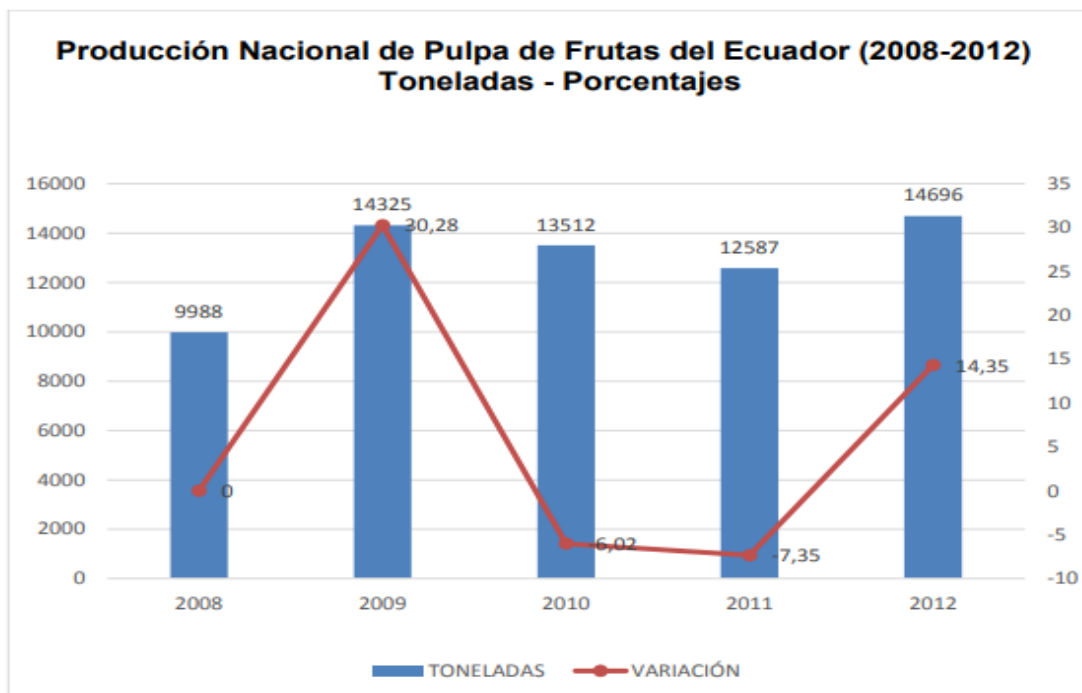


Gráfico 5-1. Producción nacional de pulpa de frutas

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Realizado por: Casquete, G, 2020

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.

Ecuador comenzó a producir pulpa y jugos de fruta a partir de los años sesenta con tecnología que era media para la época, misma que se podría considerar artesanal en este tiempo dados los alcances con los que ha repuntado la tecnología y las facilidades de conseguirla en un mundo globalizado.

1.2.11 *Exportando a los Estados Unidos*

Adicional a lo indicado en el caso de Estados Unidos se debe considerar:

1. Todo producto exportado a Estados Unidos debe contar con un etiquetado que señale el país de origen del producto.
2. Exportaciones de productos de origen vegetal en estado fresco sólo puede ingresar a Estados Unidos si existe un Reglamento que defina los requisitos sanitarios, si este no existe es

necesario acudir al MAG para que se efectúe las gestiones a fin de lograr la emisión del reglamento requerido.

3. Las exportaciones de cárnicos de res, cerdo y aves están sujetas a controles sanitarios muy estrictos en Estados Unidos, y algunos productos están de hecho prohibidos. Es necesario revisar el producto específico conforme las últimas notificaciones sanitarias.
4. En general los alimentos procesados serán de menor complejidad, pero es necesario que la planta que produce el alimento cuente con determinadas certificaciones y el producto cuente con el registro ante la FDA (similar a nuestro registro sanitario)
5. Exportaciones de azúcar crudo están sujeta a cupos para su ingreso a Estados Unidos, que son notificados por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos al MAG y de ahí a los exportadores.
6. Por lo general los aranceles para ingreso a Estados Unidos no son demasiado altos, el promedio es menor a 10%, no es raro encontrar productos con aranceles de alrededor de 1%. Sin embargo, ciertos productos como los textiles, algunas frutas (que se producen en BUSINESS CENTER 3/4 Estados Unidos o en sus territorios insulares) y cacao y sus derivados pueden estar sujetos a aranceles más altos.

1.2.12 *Requisitos que puede exigir el cliente En Estados Unidos*

Según (Amcham, 2017) Existen temas que, si bien no son obligatorios para ingresar productos a los Estados Unidos, es altamente recomendable tenerlos presentes y en algunos casos habrá clientes que los exijan como:

1. Certificados de garantía (tipo pólizas de seguro) contra demandas por defectos en el producto.
2. Certificaciones de calidad o de buenas prácticas de manufactura bajo uno u otro esquema privado (Ej. GFSI).
3. Un mecanismo de verificación del historial comercial de la empresa.
4. Otros certificados dependerán de las características del producto, por ejemplo, un producto sólo puede llevar leyendas como “No GMO”, “Gluten free”, “Organic” o similares, si cuenta con el respectivo certificado que lo avale.

1.2.13 *Estudio de Mercado*

Proceso de 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 los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica.

Un estudio de mercado es una actividad de mercadotecnia que tiene la finalidad de ayudarlo a tomar decisiones en situaciones de mercado específicas. (Ivan Thompson, 2008)

1.2.14 *Estudio Técnico*

El Estudio técnico tiene como finalidad proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área.

Pues permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes y servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Nos permite identificar los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita. (Cabrera, 2016)

1.2.15 *Análisis de la Empresa*

En un sentido general, la empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen.

La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio. (Ivan Thompson, 2008)

1.2.16 *Análisis Financiero*

Un análisis financiero busca cuantificar el desempeño de la empresa desde el punto de vista financiero, siendo su objetivo principal conocer las fortalezas y debilidades con las que cuenta la

empresa en un periodo de tiempo determinado, así como sus operaciones en periodos anteriores; de tal manera que se puedan implementar estrategias financieras.

Sus principales características son:

- ✓ Debe ser universal; es decir, debe ser interpretado por todo el mundo.
- ✓ Debe ser oportuno y periódico; tener una secuencia de desarrollo que cuando se necesite esté lista a tiempo.
- ✓ Debe ayudar a la toma de decisiones empresariales.

Entre los objetivos principales están: ayudar a una correcta planificación financiera, ayudar a la obtención de recursos necesarios y a determinar la estructura óptima de capital.

Para ello debe establecer razones e índices financieros del balance general; debe identificar la repercusión financiera por el empleo de los recursos monetarios en el proyecto seleccionado. Así mismo, debe calcular las utilidades, pérdidas o ambas, que se estiman obtener en el futuro, a valores actualizados. Debe determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados; y finalmente debe establecer una serie de igualdades numéricas que den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate.

El estudio financiero puede ser determinado mediante tres métodos:

- ✓ Vertical: hace relación a la utilización de los estados financieros de un periodo para conocer su situación o resultado.
- ✓ Horizontal: se comparan entre sí los dos últimos periodos, ya que en el periodo que está sucediendo se compara la contabilidad contra el presupuesto.
- ✓ Histórico: en este sentido se analizan tendencias, ya sea de porcentajes, índices o razones financieras. (Cabrera, 2016)

1.3 Marco conceptual

Control Aduanero

La expresión control aduanero ha sido definida en el Glosario de Términos Aduaneros de la Organización Mundial de Aduanas-OMA como “medidas aplicadas a los efectos de asegurar el

cumplimiento de las leyes y reglamentos de cuya aplicación es responsable la Aduana”. La Ley Orgánica de la Dirección General de Aduanas, en su artículo 18, define control aduanero como “el ejercicio pleno de las facultades establecidas en esta Ley, en la legislación aduanera y de comercio exterior, las cuales serán definidas, planificadas, dirigidas y hechas ejecutar por la Dirección General de Aduanas”

Arancel

Es donde se encuentran relacionadas todos los derechos de aduana, convertido generalmente en una ley, es el tributo que se aplica a los bienes, que son objeto de importación o exportación que se clasifican en la determinación de los gravámenes que deben causarse. (Osorio C. , 2006)

El arancel a las exportaciones se impone sobre un bien o servicio vendido al exterior de su país. Generalmente se imponen por los países exportadores de productos primarios, bien sea para incrementar los ingresos o bien para crear escasez en los mercados mundiales y de esta manera elevar los precios mundiales.

La imposición de aranceles se conoce como barreras arancelarias. Además, existen barreras no arancelarias para fomentar la protección de las industrias nacionales. Consiste en poner trabas técnicas, legales, cuotas u otras medidas que desincentiven la importación.

Barreras no Arancelarias

Las barreras no arancelarias son regulaciones impuestas por los gobiernos para dificultar o evitar la importación de determinadas mercancías sin elevar impuestos. Ello, con el objetivo de favorecer a los productores locales.

Es decir, son políticas destinadas a limitar la entrada de ciertos bienes o servicios del extranjero que compiten con la oferta nacional.

Son una forma de proteccionismo que no utiliza aranceles. Precisamente, se distinguen de las barreras arancelarias en que éstas se basan en impuestos, mientras que las barreras no arancelarias utilizan regulaciones y estrategias diferentes a los impuestos para dificultar la importación. (Guillermo Westreicher, 2019)

Certificado de Origen

El certificado de origen es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen, según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial.

Esto quiere decir que el Certificado de origen no es obligatorio para todas las exportaciones. El Certificado de origen se podrá utilizar solo para los mercados que les dan una preferencia arancelaria a las mercancías ecuatorianas. Debe ser llenado cuidadosamente, pues un error puede significar su nulidad en el país de destino, con importantes consecuencias para los distintos operadores que intervienen, tanto de naturaleza comercial como administrativa, e incluso penal.

Tratados Internacionales

El Tratado internacional “es un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular. (Senae, 2019)

Logística

El término "logística" (del inglés: Logistics) ha sido tomado del ámbito militar para ser utilizado en el mundo empresarial como el término que, en un sentido general, se refiere: 1) al posible flujo de los recursos que una empresa va a necesitar para la realización de sus actividades; y 2) al conjunto de operaciones y tareas relacionadas con el envío de productos terminados al punto de consumo o de uso.

Por tanto, no es una exageración el decir que el éxito final de un proyecto depende en una buena parte, de la logística. La logística es una función operativa que comprende todas las actividades y procesos necesarios para la administración estratégica del flujo y almacenamiento de materias primas y componentes, existencias en proceso y productos terminados; de tal manera, que éstos estén en la cantidad adecuada, en el lugar correcto y en el momento apropiado. (Ivan Thompson, 2008)

Exportación

Operación que supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y que produce como contrapartida una entrada de divisas, con el fin de ser usados o consumidos en otro país (Osorio C. , 2006)

La exportación es una actividad vital y de suma importancia dentro de los negocios internacionales. Exportar consiste en comercializar productos o servicios fuera de las zonas limítrofes del país al que pertenece el oferente. Es importante mencionar que las exportaciones forman lo que se conoce como comercio internacional. (Lerma A&Márquez E., 2010)

Importación

Como afirma (Pujol, 2000) es la entrada en territorio nacional de bienes o servicios adquiridos en otro país, acompañada de una salida de divisas como contrapartida.

Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Junto con las exportaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.

Una importación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado ‘importador’) compra a otro país (exportador) para su utilización.

Demanda

Es la cantidad de una mercadería o servicio que se comprará en un tiempo determinado y en un tiempo dado, la demanda teórica corresponde a las necesidades de abastecimiento, y la demanda efectiva lleva envuelta la necesaria disponibilidad de capacidad de pago, para que la necesidad sea satisfecha (Osorio C. , 2006)

Según (Andrade, 2012) define la demanda como la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca

Oferta

Es la cantidad de un producto, que los productores estarían dispuestos a producir y ofrecer a los compradores en un momento dado a un justo precio de la mercancía. (Osorio C. , 2006)

Para (Kotler A. , 2014) define a la oferta como la Combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo. Complementando ésta definición, los autores consideran que las ofertas de marketing no se limitan a productos físicos, sino que incluyen: servicios, actividades o beneficios; es decir, que incluyen otras entidades tales como: personas, lugares, organizaciones, información e ideas.

Canales de Distribución

Son todos los medios a través del cual se desplazan los productos desde un punto de producción hasta los consumidores, diferentes estructuras de intermediarios mediante los cuales se puede realizar la comercialización de un producto. (Osorio C. , 2006)

Según (Lamb C. & Hair J. & McDaniel C., 2002), desde el punto de vista formal, un canal de marketing (también llamado canal de distribución) es una estructura de negocios de organizaciones interdependientes que va desde el punto de origen del producto hasta el consumidor, con el propósito de llevar los productos a su destino final de consumo"

Mercado

Conjunto de transacciones que se realizan entre los compradores y vendedores de un bien o servicio; vale decir, es el punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como oferentes y demandantes de bienes y servicios.

El mercado no necesariamente debe tener una localización geográfica determinada; para que exista es suficiente que oferentes y demandantes puedan ponerse en contacto, aunque estén en lugares físicos diferentes y distantes.

Mercado del Consumidor

En este tipo de mercado los bienes y servicios son rentados o comprados por individuos para su uso personal, no para ser comercializados. El mercado del consumidor es el más amplio que existe en un país.

El mercado consumidor es segmentado por límite de edad, sexo, nivel de renta entre otros factores. Esas características contribuyen a la existencia de mercados potenciales que los consumidores podrían hacerlo en el presente inmediato o en el futuro.

Mercado Objetivo

Es un grupo específico de consumidores a los cuales se pretende vender determinado producto de una empresa. Un buen conocimiento de los hábitos de compra y de gastos de los consumidores es esencial para elaborar buenas estrategias de ventas para el mercado objetivo, fijada una cierta calidad, es decir, la optimización de la satisfacción o el precio fijados algunos factores.

(Kotler A. , 2014), consideran que un mercado meta "consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir.

Incoterms

Los incoterms son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de international commercial terms (términos internacionales de comercio).

Estos términos se emplean para determinar en qué momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercancía y las responsabilidades del comprador y vendedor. A pesar de que sean de uso voluntario, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen bajo las normas establecidas en los incoterms. La propia convención CISG reconoce la importancia de los incoterms. (David López, 2018)

✓ EXW (Ex Works)

“En fábrica” significa que el exportador realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del importador en el establecimiento del exportador o en otro lugar convenido (es

decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor. Conlleva obligaciones mínimas para el exportador, y máxima asunción de costes y riesgos por parte del importador. Para las operaciones de comercio exterior es más apropiado el uso de FCA

✓ **FCA (Free Carrier)**

“Franco Transportista” significa que el exportador entregará la mercancía al transportista o persona indicada por el importador, en el lugar acordado, cargando la mercancía en el medio de transporte provisto por el importador, dentro de las instalaciones del exportador, o poniendo la mercancía a disposición del transportista o persona indicada por el importador, en el medio de transporte del exportador, preparada para su descarga.

✓ **FAS (Free Alongside Ship)**

“Franco al Costado del Buque” significa que el exportador entregará la mercancía colocándola al costado del buque designado por importador, en el punto de carga fijado por dicho importador, dentro del puerto de embarque convenido (siguiendo las prácticas operativas de este puerto).

También cabe la posibilidad de que el exportador obtenga la mercancía así entregada, al costado del buque, para el embarque; como en los casos de materias primas, u otras mercancías asociadas a ventas en cadena.

✓ **FOB (Free On Board)**

“Franco a Bordo” significa que el exportador entregará la mercancía a bordo del buque designado por el importador, en el puerto de embarque convenido (en la forma habitual en dicho puerto).

También es posible que el exportador obtenga la mercancía ya entregada en estas condiciones (a bordo del buque), como en los casos de materias primas, u otras mercancías asociadas a ventas en cadena.

✓ **CFR (Cost and Freight)**

“Coste y Flete” significa que, al igual que FOB, El exportador entrega la mercancía a bordo del buque designado, de acuerdo con las prácticas del puerto.

Es posible asimismo que el exportador ya obtenga la mercancía así entregada, como en los casos de materias primas, u otros asociados a ventas en cadena.

✓ **CIF (Cost, Insurance and Freight)**

“Coste, Seguro y Flete” significa que el exportador entrega la mercancía a bordo del buque designado, de acuerdo con las prácticas (operativa) del puerto.

También es posible que el exportador obtenga la mercancía ya entregada en estas condiciones para su transporte hasta destino.

✓ **CPT (Carriage Paid To)**

“Transporte Pagado Hasta” significa que el exportador entregará la mercancía al transportista que haya contratado (u otra persona designada por el propio exportador), en el lugar acordado por el exportador y el importador. El transportista llevará la mercancía desde este lugar / punto de entrega hasta el lugar / punto de destino.

✓ **CIP (Carriage and Insurance Paid to)**

“Transporte y Seguro Pagados hasta” significa que El exportador entregará la mercancía al transportista que haya contratado (u otra persona designada por el propio exportador), en el lugar acordado entre exportador e importador. El transportista llevará la mercancía desde este lugar / punto de entrega hasta el lugar / punto de destino.

✓ **DAT (Delivered At Terminal)**

“Entrega en terminal” es un término incorporado con los Incoterms 2010, que supone que, tras la descarga de la mercancía, la entrega de la misma se produce con su puesta a disposición del importador, en la terminal designada, en el puerto o lugar de destino convenido.

✓ **DAP (Delivered At Place)**

Este es otro de los Incoterms introducidos con la última actualización de 2010. “Entregada en lugar convenido” supone que el exportador entrega la mercancía una vez sea puesto a disposición del importador en el lugar convenido, antes de descargarla.

1.4 Idea a defender

La industria de la pulpa de tomate de árbol se caracteriza por participar de un mercado altamente competitivo donde coexisten empresas locales, nacionales e internacionales. Esta situación ha obligado a la Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES” a diversificar su producción y diferenciarse mediante la utilización de diversas estrategias tales como, añadir cada vez más valor agregado a sus productos, incorporar nuevos canales de comercialización e incrementar los servicios que brindan.

Mediante la elaboración de este proyecto lo que se busca es incrementar las plazas de trabajo, mejorar la economía de sus colaboradores, así como de los propietarios y accionistas de la empresa, y por ende de los productores que proveen la materia prima para la elaboración de dicho producto.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1 Modalidad de la investigación

En el siguiente proyecto de exportación se utilizará la siguiente modalidad de investigación:

2.1.1 *Investigación bibliográfica*

La investigación bibliográfica constituye una excelente introducción a todos los otros tipos de investigación, además de que constituye una necesaria primera etapa de todas ellas, puesto que ésta proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes –teorías, hipótesis, experimentos, resultados, instrumentos y técnicas usadas- acerca del tema o problema que el investigador se propone investigar o resolver.

Para algunos autores, la investigación bibliográfica es una amplia búsqueda de información sobre una cuestión determinada, que debe realizarse de un modo sistemático, pero no analiza los problemas que esto implica.

2.1.2 *Investigación de campo*

La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o porque causas se produce una situación o acontecimiento particular. Podríamos definirla diciendo que es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social. (Investigación pura), o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada). Este tipo de investigación es también conocida como investigación in situ ya que se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio. Ello permite el conocimiento más a fondo del investigador, puede manejar los datos con más seguridad y podrá soportarse en diseños exploratorios, descriptivos y experimentales, creando una situación de control en la cual manipula sobre una o más variables dependientes (efectos). (Jesus Ibañez, 1979)

2.2 Tipos de investigación

2.2.1 *Investigación Exploratoria*

La Investigación Exploratoria será la primera fase que cumpla un investigador, sobre un objeto de estudio que resulte desconocido para él, o incluso también para el resto de la comunidad profesional del campo en el que se realice la investigación, careciendo entonces de antecedentes que puedan orientar la investigación emprendida.

Algunos profesionales describen la Investigación Exploratoria como la primera aproximación que realiza un investigador sobre su objeto de estudio, a fin de poder asirse con información general, sobre su aspecto, comportamiento y características, por lo cual este tipo de investigación es catalogada también como un estudio de tipo aproximativo, pues se basa en las observaciones y cálculos aproximados que puede establecer el investigador en su primer contacto con aquello sobre lo cual pretende establecer una investigación. (El pensante, 2016)

2.2.2 *Investigación Descriptiva*

En las investigaciones de tipo descriptiva, llamadas también investigaciones diagnósticas, buena parte de lo que se escribe y estudia sobre lo social no va mucho más allá de este nivel. Consiste, fundamentalmente, en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más peculiares o diferenciadores.

En la ciencia fáctica, la descripción consiste, según Bunge, en responder a las siguientes cuestiones:

- ✓ ¿Qué es? > Correlato
- ✓ ¿Cómo es? > Propiedades
- ✓ ¿Dónde está? > Lugar
- ✓ ¿De qué está hecho? > Composición
- ✓ ¿Cómo están sus partes, si las tiene, interrelacionadas? > Configuración
- ✓ ¿Cuánto? > Cantidad

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de

las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento. (Frank Morales, 2010)

2.3 Población

2.3.1 *Unidad de estudio*

La unidad de estudio será local con los dueños de la empresa, sus trabajadores y empresas afines que estén involucradas dado que un estudio en un país distinto incurriría en muchos gastos.

2.3.2 *Universo*

El universo en esta investigación serán todas las personas de la parte administrativa, los jefes departamentales de relaciones comerciales y los representantes de los organismos gubernamentales que poseen relación con las exportaciones como MIPRO, PROECUADOR, SENAE entre otros.

2.3.3 *Población y muestra.*

La población de la muestra se realizará mediante el número de empleados indirectos y directos de la empresa también, así como un número de proveedores y afines de los cuales tienen conocimiento de la producción y la distribución de la pulpa de tomate de árbol.

A continuación, se describe la fórmula que se aplicará para sacar la muestra de la población encuestada

Para determinar el tamaño de la muestra a investigar, se utilizará la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n: el tamaño de la muestra

N= tamaño de la población que es en un total 25 personas afines a este proyecto.

σ = desviación estándar de 0,5

Z=valor obtenido mediante niveles de confianza que se obtiene su valor de 95% equivalente a 1,96.

e=limite aceptable de error muestral relevante entre el 1% al 9%, en este caso se tomará un 7% debido que el universo es muy reducido.

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

$$n = \frac{25(0,5)^2(1,96)^2}{(25 - 1)(0,07)^2 + (0,5)^2(1,96)^2}$$

$$n = \frac{25 * 0,25 * 3,8416}{(24 * 0,0049) + (0,9604)}$$

$$n = \frac{24,01}{1,078}$$

$$n = 22$$

La muestra con la que se pobra analizar algunos datos que puedan ser de interés para el proyecto será de 22 personas.

2.4 Métodos, técnicas e instrumentos

2.4.1 *Métodos*

2.4.1.1 *Método Inductivo*

Con el método inductivo voy a obtener conclusiones generales a partir de premisas particulares que nos genere el proyecto. Ya que se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales que voy a utilizar en la investigación: la observación de los

hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización.

2.4.1.2 Método Deductivo

Con la aplicación de este método, se va a poder conocer muchos aspectos de los cuales en el momento son una interrogante para nosotros y vamos a poder saber si el producto de calzado casual es aplicable para este mercado con sus generalidades.

2.4.1.3 Método Analítico

El análisis es la observación y examen de un hecho en particular del cual vamos a partir para el proyecto. Es necesario conocer la naturaleza de nuestro fenómeno que vamos a estudiar para comprender su esencia. Este método nos permitirá conocer más del objeto, con lo cual se va a poder: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

2.4.2 Técnicas

En la presente investigación se realizará las siguientes técnicas:

2.4.2.1 Encuestas

Nos ayudará a saber con datos reales y más precisos como está la empresa y como se la podrá manejar en un mercado nuevo con algún cambio en su necesidad.

2.4.2.2 Entrevistas

Técnica a aplicar por la facilidad de la nueva era de comunicación por video llamadas o llamadas en sí.

2.4.3 Instrumentos

En el proceso de las encuestas se realizará un mínimo de siete preguntas. Las cuáles serán abiertas, cerradas, selección múltiple y en algún caso de opinión personal.

En las entrevistas serán realizadas en un conversatorio conciso sobre datos o información que se nos pueda brindar.

2.5 Resultados

Los resultados quedarán demostrados según los resultados que nos den en los estados financieros, ya que aquí se comprobara la viabilidad del proyecto y si la empresa está en la capacidad de producción para cumplir tanto con su mercado interno ya consolidado como a la posible exportación de la pulpa de uvilla hacia su destino final.

Se comprobará si la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES” cuenta con todos los mecanismos tanto en maquinaria como en personal para cumplir la meta pactada para el mercado de New York, Estados Unidos.

Al final del proyecto los datos relevantes que serán tomados en cuenta son el VAN y el TIR ya que ellos demostraran si es rentable o no la posible inversión sobre el proyecto y con una finalidad del punto de equilibrio que se calculara cuanto se debe producir para no poder tener ninguna perdida y que este proyecto sea presentado a los propietarios para una decisión de este.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1 Resultados y discusión de resultados

3.1.1 *Análisis de resultados*

Para la sustentación del proyecto de exportación se ha encuestado a 22 personas tanto personal de la empresa como otras que se encuentran en el medio de la industria de la pulpa de la fruta y algunos productores de frutas, con esto será una ayuda para sustentar la exportación.

3.1.1.1 Encuesta dirigida a los colaboradores de la Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Pregunta N° 1

¿Conoce usted a la empresa Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"?

Tabla 3-3: ¿Conoce usted a la empresa Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	22	100
NO	0	0
TOTAL	22	100

Fuente: Empresa Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

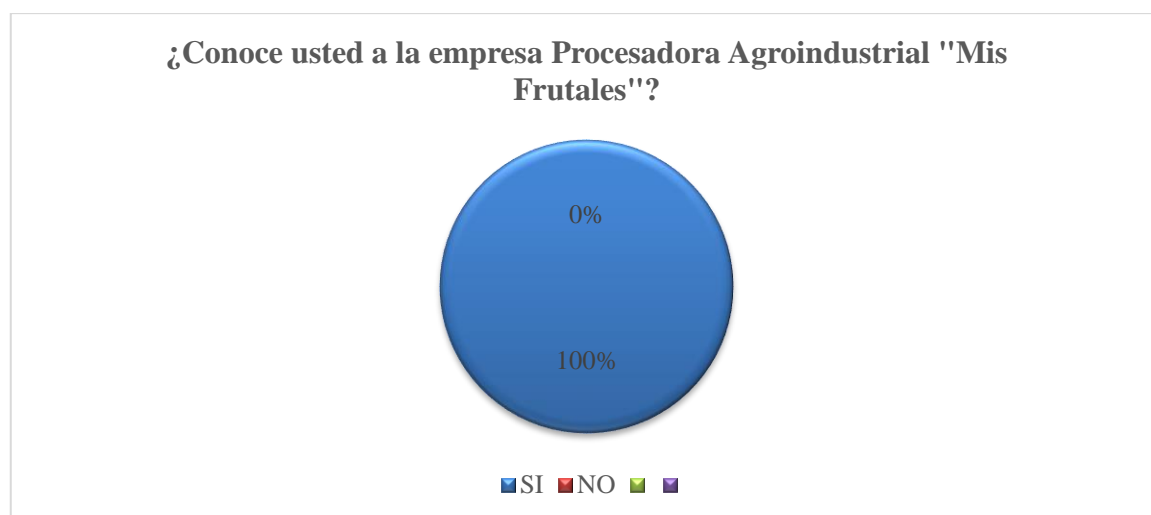


Gráfico 6-3. ¿Conoce usted a la empresa MIS FRUTALES?

Fuente: Empresa Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

Análisis

El 100% de las personas encuestadas dio a conocer sobre la existencia y a lo que se dedica la empresa Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES".

Interpretación

Tener un alto conocimiento de las personas sobre la empresa nos hace entender que ya ha ganado espacio en el mercado interno y que aun en un mínimo porcentaje se intentara ampliar para que todas las personas posibles conozcan sobre la empresa y a que se dedica.

PREGUNTA°2

¿De la siguiente lista seleccione cuales son las pulpas de frutas que elaboran en mayor cantidad?

Tabla 4-3: Pulpas de frutas que elaboran en mayor cantidad

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Pulpa de Guanábana	4	18%
Pulpa de Mora	2	9%
Pulpa de Tomate de Árbol	16	73%
TOTAL	22	100%

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

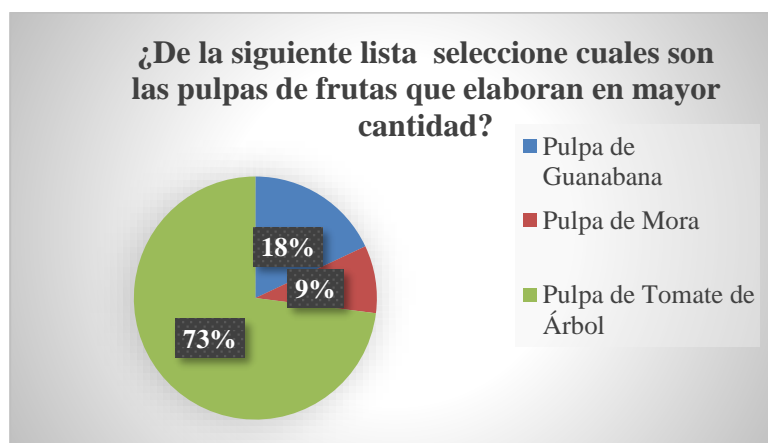


Gráfico 7-3. Pulpas de frutas que elaboran en mayor cantidad

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

Análisis

Los proveedores encuestados respondieron que el tipo de pulpa que elaboran a mayor escala con el 73% es la pulpa de tomate de árbol, la pulpa de guanábana con el 18%, y la pulpa de mora con un 9%.

Interpretación

En el Gráfico°2-3 las cifras respaldan que, dentro de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, la elaboración de Pulpa de tomate de árbol, es muy accesible para el mercado debido a la tendencia de consumo dentro y fuera del país.

Pregunta N° 3

¿Actualmente se encuentra exportando su producto?

Tabla 5-3: Exportación del producto

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	27%
NO	16	73%
TOTAL	22	100%

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES

Realizado por: Casquete, G, 2020

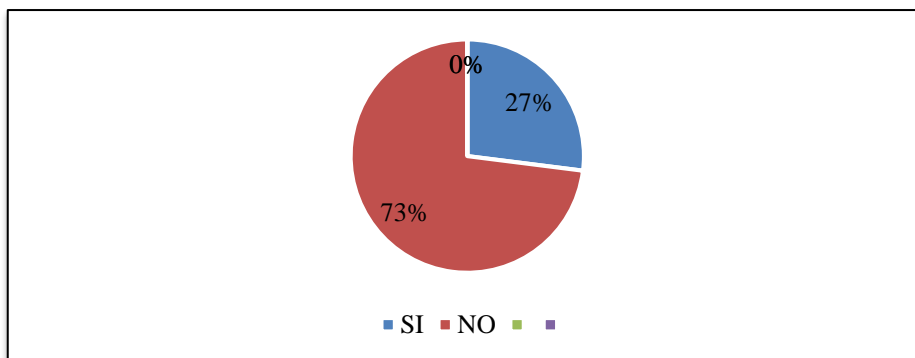


Gráfico 8-3. Exportación del producto

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES

Realizado por: Casquete, G, 2020

Análisis

El 73 % de las empresas que se dedican a este producto no ha comenzado un ejercicio de exportación y que el resto solo se ha dedicado al mercado local.

Interpretación

La mayoría de esta industria de pulpa de fruta ya ha comenzado con un proceso de exportación, pero es el caso de frutas tradicionales y más comunes como por ejemplo mora, guanábana, etc. Este es el caso de presentar un proyecto nuevo con una fruta muy conocida y con un gran mercado.

Pregunta N° 4

¿Cuál cree usted que es la calidad de la pulpa de frutas de la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”?

Tabla 6-3: Calidad de la pulpa de frutas de la empresa MIS FRUTALES

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	14	65
REGULAR	5	25
MALO	3	10
TOTAL	22	100

Fuente: Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES

Realizado por: Casquete, G, 2020

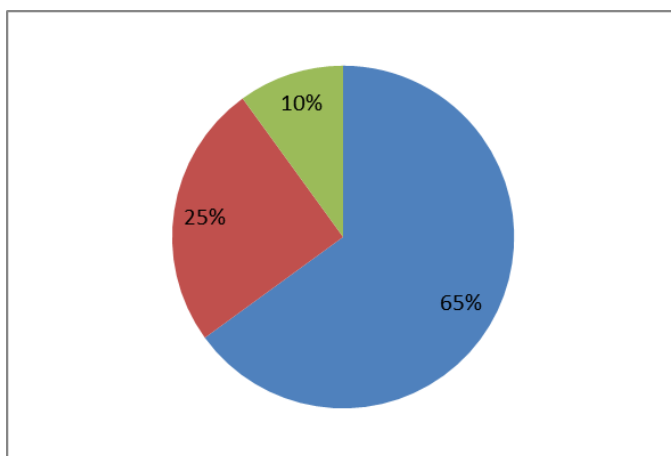


Gráfico 9-3. Calidad de la pulpa de frutas de la empresa MIS FRUTALES

Fuente: Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES

Realizado por: Casquete, G, 2020

Análisis

En la siguiente pregunta se dio a conocer tres opciones sobre la calidad del producto lo cual la respuesta buen que 65% lo considera bueno, el 25% regular y el 10% malo.

Interpretación

Para poder saber cuál es la calidad que algunas personas pueden opinar acerca de los productos de MIS FRUTALES se mencionó como ellos piensan sobre el producto y la mayoría con buena aceptación y en un mínimo margen no les ha gustado el producto esto se puede pensar por alguna diversidad de su sabor o en alguna fruta en específico.

Pregunta N° 5

¿Se cubre el mercado interno de pulpa de fruta?

Tabla 7-3: Cubre el mercado interno de pulpa de fruta

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	18	85
NO	4	15
TOTAL	22	100

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES

Realizado por: Casquete, G, 2020

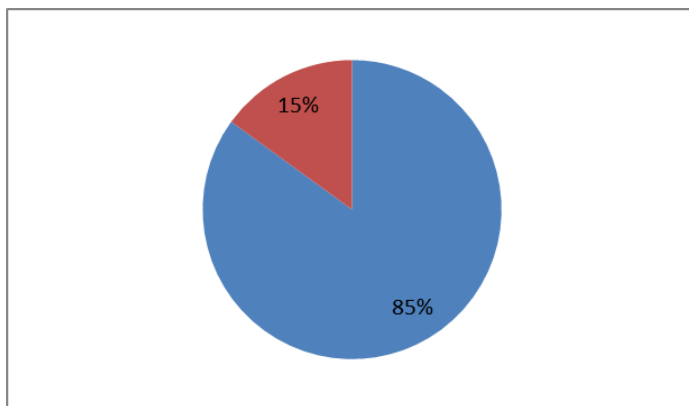


Gráfico 10-3. Cubre el mercado interno de pulpa de fruta

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES

Realizado por: Casquete, G, 2020

Análisis

Para la pregunta sobre el mercado interno si se cubre o no con este nicho la respuesta de los encuestados fue en gran mayoría con un 85% que si lo hace y un 15% restan piensan que aún no se ha logrado cubrir todo el mercado.

Interpretación

Dado que en los últimos años las personas han cambiado su método de alimentación y por el rápido desenvolvimiento que en esta época ha provocado, hace que los alimentos procesados sean un mecanismo de ayuda para la rápida alimentación y es el caso de la pulpa que su consumo es inmediato y por eso gran mayoría de personas comprar ya este producto lo cual hace que ya lo encontramos en cualquier sitio y por eso el porcentaje tan alto de cubrir nuestro propio mercado.

Pregunta N° 6

¿Es posible realizar una exportación de pulpa de tomate de árbol?

Tabla 8-3: Posibilidad de realizar una exportación de pulpa de uvilla

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	19	90
NO	3	10
TOTAL	22	100

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

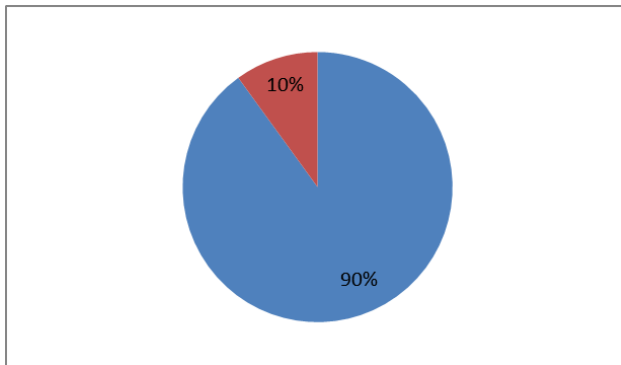


Gráfico 11-3. Posibilidad de realizar una exportación de pulpa de uvilla

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

Análisis

Esta pregunta fue dirigida a las personas que trabajan en la empresa MIS FRUTALES a las cuales se les mencionó la importancia del proyecto y si la empresa está en condición de realizar una exportación a lo cual respondieron que si el 90% y el 10% dijo que aún no.

Interpretación

La empresa no ha comenzado un proceso de exportación, por eso ellos ven la importancia de poder masificar sus productos y mejor si pueden ampliarse en otros nichos como el norteamericano y para aquello ven la factibilidad de comenzar con un ejercicio de exportación de uno de sus productos nuevos.

Pregunta N° 7

¿Cuál es la plaza más atractiva para exportar?

Tabla 9-3: Plaza atractiva para exportar

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NORTEAMERICANO	11	50
EUROPEO	6	30
LATINO	2	5
ASIATICO	3	15
TOTAL	22	100

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

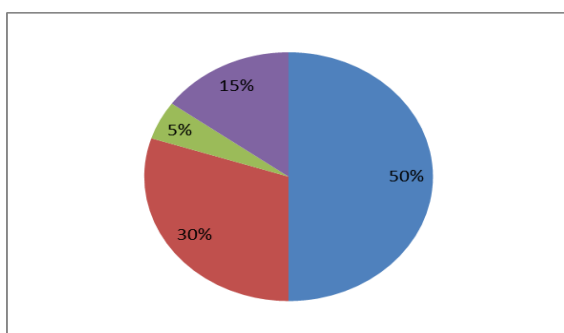


Gráfico 12-3. Plaza atractiva para exportar

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

Análisis

La formulación de esta pregunta es sobre qué lugar es más atractivo para comercializar de manera exterior de forma más generalizada en vez de un país en específico, y los resultados dieron que la mayoría apoya al sector de Norte América con el 50%, a continuación, Europa con el 30% dejando al final el mercado asiático con el 15% y el latino con el 5% de la encuesta.

Interpretación

La mejor plaza para negociar según la encuesta es el mercado Norte Americano ya que es el lugar con una economía más fuerte y el simple hecho de que los dos países se pueden negociar con la misma moneda da más facilidades, y en cambio el mercado europeo también es atractivo pero en los últimos años se ha visto mermado por algunos problemas económicos que han existido, el mercado de Asia no es muy popular porque aún el país no es un socio muy fuerte de este continente y manejar una exportación en nuestro continente es complicado ya que nuestros precios son más altos que el de la competencia.

3.1.2 *Verificación de idea a defender*

Nuestra idea a defender es demostrar la viabilidad del proyecto de exportación de pulpa de tomate de árbol hacia el mercado de Estados Unidos, a la ciudad de New York, en donde se verá si la empresa tiene la capacidad interna para la producción de este producto y si cumple con los certificados de calidad que el mercado estadounidense requiere para entrar a su negocio. Y al finalizar según los resultados que den los estados financieros dar a conocer si hay la posibilidad de comenzar de manera rápida y oportuna el proceso de exportación.

3.2 Título

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE TOMATE DE ÁRBOL POR LA EMPRESA PROCESADORA AGROINDUSTRIAL “MIS FRUTALES” DE LA PARROQUIA SAN LUIS, PROVINCIA DE CHIMBORAZO HACIA LA CIUDAD DE NUEVA YORK, ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO 2018.

3.3 Generalidades de la Empresa

3.3.1 *Reseña Histórica de la Empresa*

La empresa procesadora agroindustrial MIS FRUTALES fue creada legalmente por la Ingeniera Adriana Abarca Abarca ante las estancias competentes el 17 de Octubre de 2005 después de haber cumplido con los requerimientos establecidos por la ley, se inició gracias a un proyecto académico para la obtención de una maestría, con la que vio factible, rentable y de fácil aplicación, el presupuesto de creación para esta empresa fue de sesenta mil dólares (\$60000), como era empresa familiar se inició con 3 trabajadores los cuales eran familiares. Al inicio era algo complicado porque la materia prima que requería para el procesamiento la adquiría en el mercado mayorista pero poco a poco la demanda fue creciendo y ahora tiene proveedores de materia prima (frutas) fijos y cuenta con una bodega en Quito la cual le sirve para desde ese punto distribuirse a otras provincias de este país y distribuye a mercados, caterings, restaurantes, hoteles principalmente a las ciudades de Quito, Coca, Loja, Guayaquil, Ambato entre otras.

Las pulpas se procesan por temporadas no todo el año existe suficiente producción de dicha fruta y haciendo relación entre las frutas más económica o barata y la más costosa o de mayor valor para su procesamiento son costosas: guanábana y coco; económica: tomate de árbol. En la actualidad la empresa ha crecido dando muchas satisfacciones por el momento se cuenta con un número de 16 personas laborando entre la matriz en San Luis y la bodega de Quito.

La Procesadora Agroindustrial Mis frutales, se dedica a producir y comercializar pulpa natural de fruta, con frutas estrictamente seleccionadas, procesada bajo normas de calidad e higiene, que garanticen una total seguridad sanitaria, convirtiéndose al mismo tiempo en un importante apoyo para la nutrición y salud de los clientes.

Mis Frutales pulpa natural de frutas es concebida con la finalidad de agilizar al usuario (hogares, restaurantes, hoteles, bares, etc.) la elaboración de jugos, postres, mermeladas, dulces; nuestro

producto lo ofertamos en una presentación sencilla que puedan ser fácilmente utilizada por el consumidor.

Los productos de Procesadora Agroindustrial Mis Frutales los pueden encontrar en presentaciones de un Kilogramo, 500 gramos, y 100 gramos. (Quintanilla Cristina, 2012)

3.3.2 Contexto organizacional MIS FRUTALES

La Procesadora Agroindustrial MIS FRUTALES es una empresa creada como SOCIEDAD ANÓNIMA constando en los registros oficiales y legales de la REPÚBLICA DEL ECUADOR.

Actualmente el Capital Social de la compañía se encuentra integrado de la siguiente manera:

Tabla 10-3: Capital Social

SOCIO	PORCENTAJE
Ing. Adriana Abarca	60,00%
Sra. María del Carmen Abarca	40,00%
TOTAL	100,00%

Fuente: Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales”

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.3.2.1 Nivel Jerárquico

Está constituido de un capital social en un fondo común dividido en acciones y la administración está a cargo de un directorio compuesto por miembros elegidos y renovados en las juntas generales de accionistas que es la máxima autoridad de la empresa.

3.3.3 Misión y Visión de la Empresa

Misión

La empresa “Mis Frutales” está dedicada a la producción y comercialización de productos alimenticios a base de frutas, cuyo fin es satisfacer las necesidades de los clientes, empleando recursos naturales y cumpliendo estrictamente con normas de calidad nacionales e internacionales.

En la actualidad con el apoyo de un grupo de trabajo calificado se ha creado una cultura de mejoramiento continuo se incursionará en un nuevo mercado internacional, de esta manera se internacionalizará y aumentará su rentabilidad.

Visión

Mis Frutales”, pretende ser una empresa productora y comercializadora de productos alimenticios con amplia cobertura del mercado nacional e internacional, fortaleciéndose como una compañía exportadora, integrando un equipo humano capaz de liderar el desarrollo y crecimiento organizacional.

3.3.3.1 Objetivos.

OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- Producir pulpa natural de fruta
- Nos encontramos en un proceso de verificación de buenas prácticas de Manufactura BPM y HACCP

OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

- Lograr la calificación en estándares internacionales de calidad, según normas ISO,

OBJETIVO A LARGO PLAZO

- Satisfacer la demanda de nichos de mercado internacionales.

3.3.3.2 Ubicación

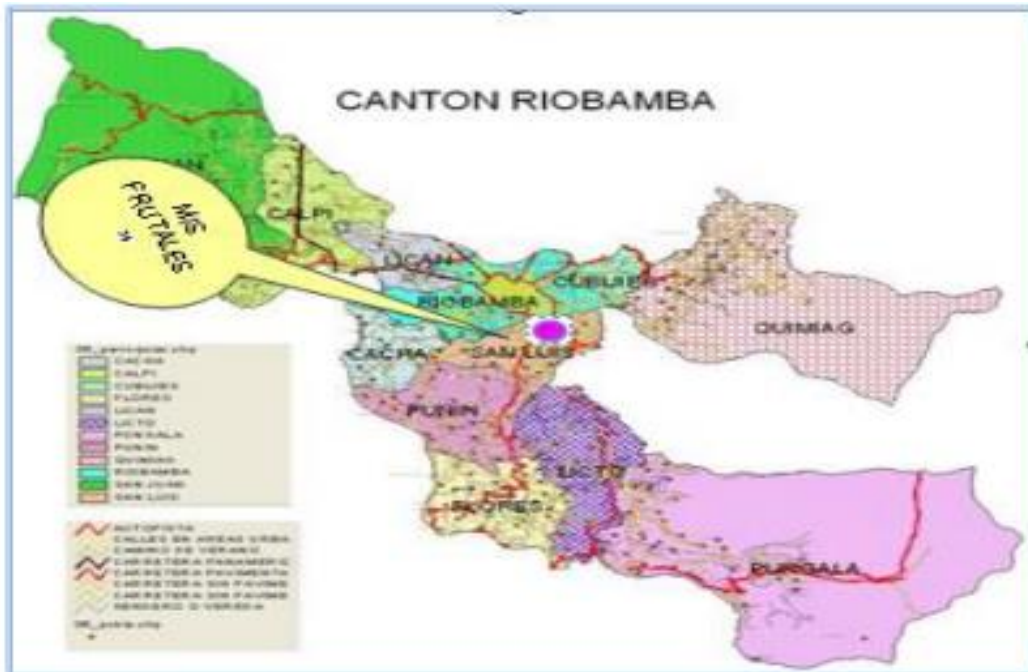


Figura 8-3: Mapa geográfico del cantón Riobamba

Fuente: www.mag.ec

Realizado por: Casquete, G, 2020

La empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” S.A. está ubicada:

Provincia: Chimborazo.

Cantón: Riobamba

Parroquia: San Luís.

Dirección: Independencia y Simón Bolívar,

Propietaria: Ing. Isabel Abarca.

La misma que cuenta con una infraestructura de 2000 metros cuadrados.

Dispone de 2 cuartos fríos de congelamiento a temperatura de 18°C. y 2 contenedores refrigerantes para el almacenamiento del producto terminado para luego ser transportado hacia el lugar de destino.

3.3.3.3 Distribución del Personal

La empresa “Procesadora Agroindustrial Mis Frutales” cuenta con el siguiente personal:

Tabla 11-3: Distribución del personal

PERSONAL	N° DE PERSONAS
• Administrativo	2
• Logística	3
• Ventas	3
• Control de calidad	1
• Operativo	7
TOTAL	16

Fuente: Organigrama estructural Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales”

Elaborador por: Gabriela, C, 2020

En la Tabla se muestra el cargo y el número de personas que conforman la empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales”, los puestos del personal de la empresa son multifuncionales, es decir, una persona puede ejercer algunos puestos de trabajo, por ejemplo, el gerente general está encargado de área de gerencia general pero también puede suplantar y ocupar el cargo del jefe de producción si se lo requiere.

3.3.3.4 Valores Corporativos

Según, (Raffino María, 2019) los valores corporativos de la Empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” son los siguientes:

Calidad: Es fácil y usual prometer calidad, pero comprometerse con ella significa insistir en los procesos hasta que el producto o servicio obtenido sea el mejor posible, es decir, no conformarse con menos.

Solidaridad: Tender una mano al necesitado, anteponer el bienestar colectivo al lucro, saber poner coto a la competitividad empresarial dentro y fuera de la organización.

Responsabilidad: Esto significa una mezcla de gratitud, lealtad y sinceridad, que en términos empresariales es sinónimo de compromiso social y comunitario no sólo con la clientela, sino con la sociedad.

Confianza: Darla es recibirla. La confianza tiene que ver con la fe en la palabra empeñada y en los buenos deseos del otro, incluso cuando ello eventualmente signifique decepcionarse o enfrentar mayores auto exigencias.

Trabajo en equipo: En tiempos de individualismo extremo, la gestión común y el trabajo en equipo se convierten en un valor altamente demandado, que sirve para ejercer la tolerancia, el respeto y la consideración.

Sinceridad: La sinceridad empresarial tiene que ver con comunicaciones transparentes, rendiciones de cuentas y actitudes honradas frente al público en general y a la clientela asegurada.

Originalidad: La persecución del propio camino, incluso cuando eso suponga riesgo y mayores exigencias.

Competitividad: El esfuerzo por ser el primero, tomando la meta como el destino al que llegar lo más rápidamente posible.

Sencillez: Apostar por lo simple, por lo fácil, por los procesos más manejables y sencillos que se puedan tener sin sacrificar el cumplimiento de los objetivos empresariales.

3.3.4 *Análisis FODA*

Fortalezas

- Las condiciones climáticas del Ecuador permiten obtener durante todo el año la materia prima para la elaboración del producto.
- Personal altamente capacitado para la elaboración del producto.
- Materia prima de calidad.
- Instalaciones apropiadas para la elaboración y comercialización del producto.
- Reconocimiento a nivel nacional de los beneficios del consumo de tomate de árbol.

Oportunidades

- Incremento de la demanda nacional e internacional de productos alimenticios en especial orgánicos.
- Generar alianzas políticas, para exportar el excedente de la producción a mercados de gran importancia, como Estados Unidos.
- Tendencia creciente en cuanto al consumo de pulpa de tomate de árbol.

Debilidades

- Alta informalidad en la comercialización en la zona de desarrollo del proyecto.
- Poco apoyo estatal, con fondos y capacitación al empresario ecuatoriano.
- Moderada dependencia en asistencia técnica.

Amenazas

- Invasión de competidores.
- Inestabilidad política y económica del país.
- Condiciones climáticas desfavorables (fríos, lluvias).

3.4 Contenido de la propuesta

3.4.1 *Mercado Objetivo*

La empresa Mis Frutales ha visto como un sector de oportunidades la ciudad de New York, una de las ciudades más importantes para Estados Unidos, donde el mercado orgánico está en pleno apogeo y poder explotar esto es el propósito que la empresa plantea tanto con este proyecto en sí.

Nueva York² (en inglés: New York City) es la ciudad más poblada de los Estados Unidos de América, una de las mayores del continente americano y del mundo.

Nueva York es la ciudad más poblada de Estados Unidos, con una población estimada en 2005 de 8 213 839.88 Esto es alrededor del 40 % del total de la población del estado y un porcentaje similar del total de su región metropolitana. Durante la última década, la población de la ciudad ha ido creciendo, y los demógrafos estiman que en 2030 alcanzará un total de entre 9,2 y 9,5 millones de habitantes.

Nueva York es excepcionalmente diversa. A lo largo de su historia, la ciudad ha sido uno de los principales puertos de entrada de inmigrantes; el término melting pot se acuñó para describir los barrios de inmigrantes, densamente poblados, de Lower East Side. En la actualidad, el 36 % de los habitantes de la ciudad han nacido en el extranjero,¹² cifra que en el país sólo superan Los Ángeles, California y Miami, Florida.⁹² Sin embargo, mientras que las comunidades inmigrantes de esas ciudades están dominadas por unas pocas nacionalidades, en Nueva York ninguna nacionalidad o región es predominante. Los diez principales países de origen de inmigrantes son:

la República Dominicana, China, Jamaica, Guyana, Pakistán, Ecuador, Haití, Trinidad y Tobago, Colombia y Rusia.⁹³ En la ciudad se hablan cerca de 170 idiomas diferentes.

La ciudad de Nueva York es un enlace global para el comercio y los negocios internacionales, siendo uno de los centros neurálgicos de la economía mundial (junto con París, Londres y Tokio).

La ciudad es uno de los principales centros de finanzas, aseguradoras, bienes raíces, medios de comunicación y artes de los Estados Unidos. Su área metropolitana tiene un producto metropolitano bruto (un índice similar al PIB, pero localizado en un área urbana) de 952,6 mil millones de dólares en 2005, la economía regional más grande de Estados Unidos. La economía de la ciudad cuenta con la mayor parte de la actividad económica de los estados de Nueva York y Nueva Jersey. Muchas de las principales corporaciones nacionales tienen su sede en la ciudad, incluyendo 44 compañías de las 500 más ricas, según la revista Fortune. Nueva York destaca en Estados Unidos por su gran cantidad de empresas extranjeras, de modo que uno de cada diez puestos de trabajo del sector privado está ofrecido por una empresa extranjera.

Nueva York, con 140 habitantes por Km², es un estado con mucha densidad de población, cuenta con un clima húmedo continental, resultado de los constantes vientos que traen aire frío desde el interior del continente americano. Nueva York tiene inviernos fríos, pero la ubicación costera de la ciudad mantiene las temperaturas un poco más cálidas que en las regiones interiores, ayudando a moderar la cantidad de nieve, cuya media es de 63,5 a 88,9 cm al año. La ciudad tiene un período templado que dura un promedio de 199 días entre las heladas estacionales. La primavera y el otoño son erráticos, y pueden variar desde frío y nevado a cálido y húmedo. El verano es cálido y húmedo, con temperaturas de (90 F) 32.2° C o más en un promedio entre 18 y 25 días cada verano.

En la ciudad el 24,2% de la población tiene menos de 18 años, el 10,0% tiene de 18 a 24 años, el 32,9% tiene de 25 a 44, el 21,2% de 45 a 64, y el 11,7% son mayores de 65 años. La edad media es de 34 años. Por cada 100 mujeres hay 90 hombres. Por cada 100 mujeres mayores de 18 años hay 85,9 hombres.

Tabla 12-3: Población de New York

EDAD	PERSONAS	PORCENTAJE
<DE 18 AÑOS	4.778.359,94	24.2%
DE 18 A 24 AÑOS	1.974.528,90	10%
DE 25 A 44 AÑOS	6.946.200,08	32.9%
DE 45 A 64 AÑOS	4.186.001,27	21.2%
MAYORES DE 65 AÑOS	2.310.198,81	11,7%
TOTAL	19.745.289,00	100%

Fuente: Banco mundial del Ecuador (BCE)

Elaborado por: Casquete, G, 2020

3.4.1.1 Acceso

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico.

Algunos de los puertos estadounidenses se encuentran dentro del rango de los más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo.

Para la costa Este se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charlestown. (Procolombia, 2019)

3.4.1.2 Puerto New York



Figura 9-3: Puerto de New York

Fuente: www.ec.globedia.com



Realizado por: Casquete, G, 2020

Estados Unidos tiene uno de los mejores puertos naturales del mundo, este puerto tiene un aproximado de 40 kilómetros, estos están comprendidos desde el monumento de la Estatua de la Libertad, llegando hasta 1,050 kilómetros de la ciudad de Nueva York y finalizando al noroeste de Nueva Jersey, a esta marina se le conoce como puerto de Nueva York y Nueva Jersey, ubicado exactamente en un distrito portuario que abarca la zona metropolitana de Nueva York-Newark.

El puerto de Nueva York ocupa el tercer puesto dentro del puerto más grande de todo Estados Unidos, de igual forma también es el más activo de toda la costa este, recibiendo al año alrededor de 4,800 buques, eso da como resultado que maneje un aproximado de 3.200.000 unidades de TEU anualmente, su ubicación es excepcional y les permite cercanía a aeropuertos. (Comercio exterior, 2019)

Indicadores Socioeconómicos

Tabla 13-3: Indicadores socioeconómicos

Nombre Oficial	Estados Unidos de América
Capital:	Washington, DC
Formato de gobierno:	República Federal Constitucional
Lengua oficial:	Inglés
Población:	329, 256,465 (Julio 2018 est.)
Crecimiento poblacional:	0.8% (2018 est.)
Superficie:	9.834 millones de km ²
Moneda Oficial:	Dólar estadounidense
PIB:	\$19.49 billones (2017 est)
PIB per cápita:	\$58,800 (2017 est.)
Tasa de cambio:	1.00 USD = 1 USD (2019)
Nombre Oficial	Bandera oficial
Jefe de estado: Presidente	
	
Donald J. Trump	
Tipo de gobierno	República Federal Constitucional
Gabinete	Gabinete designado por el presidente, aprobado por el Senado.
Divisiones administrativas	50 Estados y 1 distrito ; Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, Delaware, Distrito de Columbia *, Florida, Georgia, Hawai, Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota Mississippi, Missouri, Montana, Nebraska, Nevada, New Hampshire, New Jersey, New Mexico, New York, North Carolina, North Dakota, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, Rhode Island, South Carolina, South Dakota, Tennessee, Texas, Utah, Vermont, Virginia, Washington, Virginia Occidental, Wisconsin, Wyoming

Fuente: www.wikipedia.com

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.4.2 Segmentación del mercado

Tabla 14-3: Segmentación de Mercado

Estadísticas	
PIB (nominal)	\$20512 BILLONES
PIB (PPA)	\$20.512.000
Variación del PIB	4,2% (2014)
PIB per cápita	\$62507 (2017)
PIB por sectores	Agricultura (1.2%), Industrias (19%), Servicios (80%)
Tasa de cambio	1 USD=0,88 EUROS (10/06/2019)
Inflación (IPC)	1,5% (2013)
IDH	0,924
Población bajo la línea de pobreza	15% (2013)
Coef. De Gini	0,38
Fuerza Laboral	156 MILLONES (9,9 millones en paro)
Salario medio anual=	362900 (El sueldo medio en la industria de las securities es 5,3 veces superior al salario medio del resto del sector privado)
Salario mínimo:	el salario mínimo que fija el gobierno federal para todo el país es de \$7,25 por hora,
Desempleo	4,40%
Industrias principales	Altamente diversificado y líder en alta tecnología y segundo mayor productor industrial. Petróleo, acero, vehículos de motor, telecomunicaciones, química, industria aeroespacial, electrónica, procesamiento de alimentos, bienes de consumo, minería y madera.

Fuente: www.wikipedia.com

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.4.2.1 Macro segmentación

Es necesario realizar una macro-segmentación de mercado con la finalidad de conocer a la competencia, conocido como mercado de referencia. Para esto, se debe identificar al grupo de clientes interesados por el producto.

El segmento que se ha tomado en cuenta para el desarrollo de este proyecto es la población del mercado objetivo de New York al cual se pretende llegar con una población de 19.745.289 personas.

3.4.2.2 Micro segmentación

La micro-segmentación tiene por objeto dirigirse específicamente a un pequeño segmento de clientes identificando sus necesidades específicas, para ofrecer los productos acordes a sus preferencias y orientarlos al consumo del mismo. Por lo tanto, se realiza una clasificación psicográfica con los siguientes aspectos:

Clase Social: Alta- Media - Baja.

Estilo de vida: Consumo de productos de calidad y de bajo costo.

Género: Masculino y Femenino.

Edad: Personas desde los 2 años en adelante.

Actividad: Empresarios, independientes, dependientes, estudiantes, deportistas.

Intereses: Satisfacción personal.

Relación comercial entre Ecuador y Estados Unidos

EE.UU. es el principal mercado para las exportaciones ecuatorianas. La balanza comercial entre ambos países es favorable para Ecuador, desde hace casi un lustro. Sin embargo, desde el 2014 los envíos a ese destino cayeron en un 25%, hasta el 2017, según el Ministerio de Productividad, Comercio Exterior e Inversiones.

EL COMERCIO BILATERAL

En millones de dólares, enero a diciembre de cada año

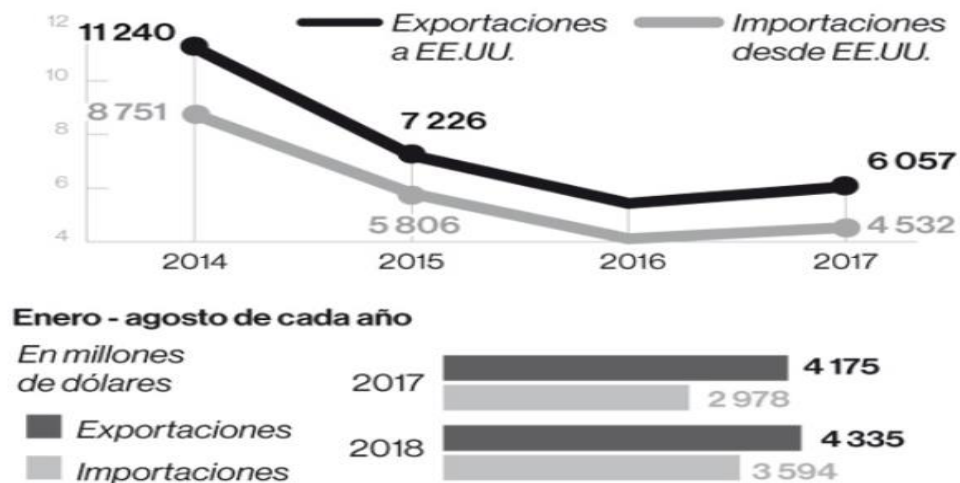


Gráfico 13-3. Comercio bilateral

Fuente: www.elcomercio.com

Realizado por: Casquete, G, 2020

Durante el 2015, el 10% de las exportaciones totales ecuatorianas ingresaron a los Estados Unidos por SGP; el 90% restante ingresó por NMF. De este 90%, el 47% de los productos pagó cero aranceles, y el 53% de los productos paga un arancel mayor a 0%.

Los principales 20 productos que Ecuador exporta a los Estados Unidos bajo el SGP, concentran el 79% de estas exportaciones (2014-2015). Entre los de mayor representación se encuentran: mango fresco (0804.50) – 12%; banano, excepto pulpa, preparados o conservados (2008.99) -

11%; maderas contrachapadas (4412.32) – 9%; flores cortadas y capullos frescos para adornos (0603.19) – 8.5%; y, plomo refinado en bruto (7801.10) – 7%.

Estos cinco productos mencionados representaron el 48% del total exportado por SGP.

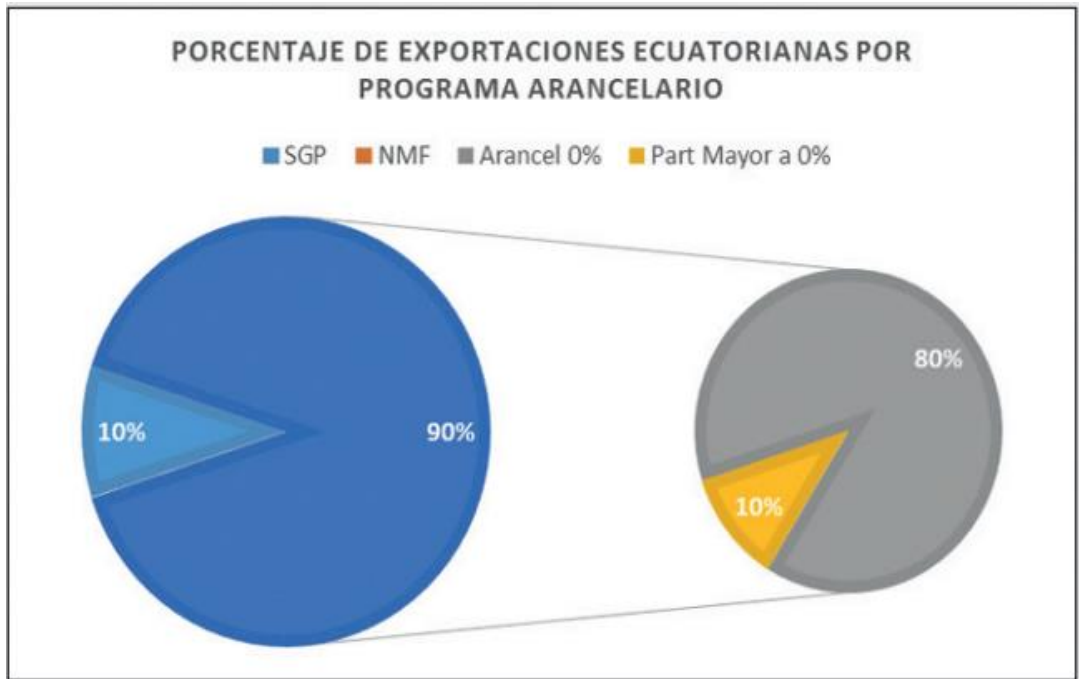


Gráfico 14-3. Porcentaje de exportaciones ecuatorianas

Fuente: www.comercioexterior.gob.ec

Realizado por: Casquete, G, 2020

En el registro comercial de Ecuador, EE UU abarca el 44,70% sobre el total de exportaciones, le sigue Perú (8,35%) y Colombia (4,44%). Es de gran relevancia analizar las características de la relación comercial entre Ecuador y Estados Unidos. En líneas generales, ésta se ha mantenido estable durante los últimos años, ubicando a las exportaciones para el año 2012 en un total de USD 10 662 millones FOB, donde se registraron 1 190 partidas de exportación a este país. No obstante, las exportaciones se concentraron en petróleo, camarón, banano y rosa.

Según datos del BCE, para este año, el caso de las importaciones existe una mayor diversificación de productos importados con alto valor agregado dentro de sus respectivas ramas económicas, resaltando una alta participación de diésel 2 con un porcentaje de 22,27%; nafta disolvente con 10,36%; aceite de soya con 2,77%; de igual manera productos tecnológicos como aparatos de tratamiento y procesamiento de datos con 2,77%, aparatos receptores de televisión con 1,2% y máquinas y aparatos para imprimir con 1,2%.

Ecuador cuenta con acuerdos bilaterales y multilaterales (Ver Infografía) que otorgan una preferencia arancelaria para ingresar a diferentes países. Estas son medidas que eliminan o

disminuyen la discriminación en los aranceles aduaneros. Por su lado, Colombia y Perú han enfatizado su interés en un manejo adecuado de las relaciones internacionales, por lo que cada uno cuenta con 12 acuerdos comerciales; Ecuador, según datos del Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de las Naciones Unidas, tiene ocho.

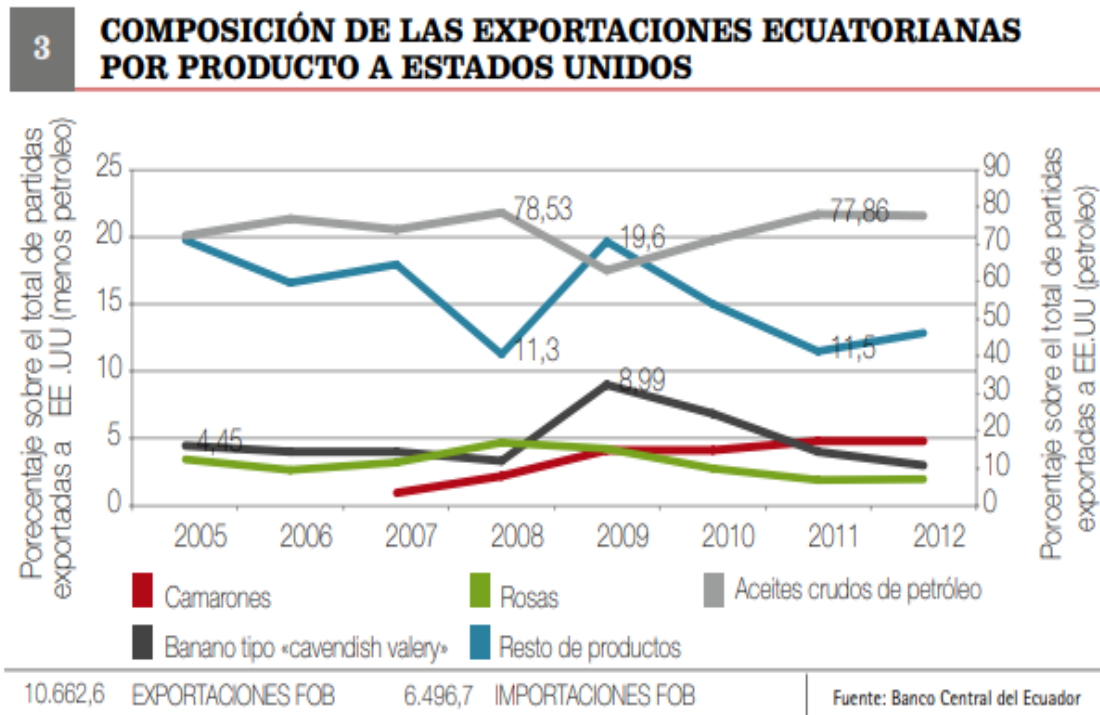


Gráfico 15-3. Composición de las exportaciones ecuatorianas

Fuente: www.ekosnegocios.com

Realizado por: Casquete, G, 2020

Las preferencias arancelarias que tiene Ecuador con Estados Unidos establecen el (SGP) Sistema Generalizado de Preferencia como

En las exportaciones a Estados Unidos, se acepta que el producto es originario siempre y cuando:

- Sea totalmente elaborado en el país, con insumos nacional
- Sea parcialmente elaborado en el país, con insumos importados a condición de que el porcentaje de valor agregado nacional sea igual o mayor al 35%.

Para el país se establece los siguientes acuerdos comerciales con Estados Unidos:

Tabla 15-3: Acuerdos comerciales

ACUERDO COMERCIAL O RÉGIMEN PREFERENCIAL	PAÍSES	NORMATIVA EN MATERIA DE ORIGEN, SEGÚN ACUERDO O RÉGIMEN PREFERENCIAL	SISTEMA DE CERTIFICACIÓN DE ORIGEN	CRITERIO DE ORIGEN	ACCESO A MERCADOS
Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina)	Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador	Decisión 416 de la Comisión de la Comunidad Andina	Entidades Públicas y Privadas	Normas para Calificación de Origen	-
				REOS CAN	-
				REOS PERÚ	-
Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina)	Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador	Decisión 417 de la Comisión de la	Entidades Públicas y Privadas	-	-
Convenio de complementación del sector Automotor	Colombia, Ecuador y Venezuela	Convenio de complementación del	Entidades Públicas	-	-
Sustitución de las Resoluciones 336 y 442 de la Junta del Acuerdo de Cartagena sobre Requisitos	Colombia, Ecuador y Venezuela	Resolución 323	Entidades Públicas	-	-
Acuerdo sobre los procedimientos para implementación del requisito específico de	Colombia, Ecuador y Venezuela	Resolución 336	Entidades Públicas	-	-
Acuerdo de Complementación Económica entre Ecuador y Guatemala	Ecuador-Guatemala	Anexo 3A y Anexo 3B, Apéndice I	Entidades Públicas y Privadas	Reglas de Origen	-
				Requisitos Específicos de Origen	Listado de productos que se benefician con preferencia
Sistema Generalizado de Preferencias- SGP	Unión Europea	Reglamento 1063/2010	Entidades Públicas	Reglas de Origen	Lista de Beneficiarios
		Reglamento 2454		Requisitos Específicos de Origen	-
Trato Arancelario a las mercancías originarias del Ecuador en el marco de UE	Unión Europea	REGLAMENTO 1384 - 2014 - UE trato a Ecuador	Entidades Públicas	-	-
		REGLAMENTO 2913/92		-	-
Sistema Generalizado de Preferencias- SGP	Canadá	Manual sobre el esquema del Canadá	Entidades Públicas	Normas de Origen	Listado de productos que se benefician con preferencia
				-	-

Fuente: www.comercioexterior.gob.ec

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.4.3 Principales productos importados por Estados Unidos

En 2016, las importaciones de Estados Unidos desde el Ecuador ascendieron a USD 2,731 millones, de las cuales el 86% (USD 2,341 millones) ingresó bajo NMF y el restante 14% (USD 390 millones) por SGP, como se detalla a continuación:

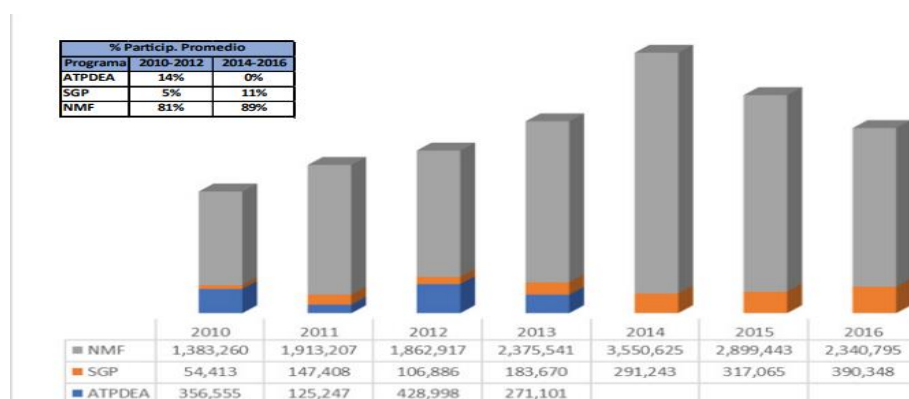


Gráfico 16-3. Importaciones estados unidos – ecuador según programa de preferencias (2010-2016)

Fuente: www.comercioexterior.gob.ec

Realizado por: Casquete, G, 2020

Las importaciones totales de Estados Unidos desde el Ecuador se incrementaron a una tasa promedio de 9%, habiéndose las mismas contraídas en USD 651 millones entre 2014 y 2015 y en más de USD 1,209 millones entre 2014 y 2016.

En el período 2010 – 2012, la participación de las importaciones bajo el programa ATPDEA ascendieron al 14%, que concluyó el 31 de julio de 2013. Los productos que se importaban a través del ATPDEA pasaron entonces a ingresar bajo el Sistema General de Preferencias (SGP) y el arancel NMF definido por Estados Unidos. Así, para el período 2014 – 2016, el 11% de las importaciones desde Ecuador entraron bajo SGP y el 89% con arancel NMF.

En 2016, las principales importaciones de origen ecuatoriano correspondieron a 83 subpartidas, que representaron el 95% del monto total comprado a nuestro país, equivalente a USD 2,582 millones. De estas subpartidas, con arancel NMF, Estados Unidos importó 59, equivalentes a USD 2,237 millones; bajo SGP, se importaron 24 subpartidas, equivalentes a USD 344 millones. Esto implica que, de las principales importaciones ecuatorianas, el 87% ingresa con arancel NMF y el 13% restante bajo SGP. (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

Dentro de las subpartidas que ingresaron bajo NMF, existieron nueve (9) que tienen un arancel distinto de cero (0%), equivalentes a USD 278 millones, es decir, 12% del monto importado bajo este programa:

Para el resto de subpartidas importadas bajo SGP (20), el arancel consolidado por Estados Unidos está en un rango de 0.9% a 20%, equivalentes a USD 303 millones, es decir el 88% importado bajo este programa en 2016. (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

3.4.4 Principales productos exportados de Ecuador a Estados Unidos

El Ecuador es la 69° mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja 102° de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2017, el Ecuador exportó \$ 19,3 Miles de millones e importó \$ 19,3 Miles de millones, dando como resultado un saldo comercial negativo de \$ 18,4 Millones. En 2017 el PIB de Ecuador fue de \$ 104 Miles de millones y su PIB per cápita fue de \$ 11,6 Miles.

Las principales exportaciones de Ecuador son Petróleo Crudo (\$5,63 Miles de millones), Plátanos (\$3,38 Miles de millones), Crustáceos (\$3,06 Miles de millones), Pescado Procesado (\$1,18 Miles de millones) y Flores Cortadas (\$846 Millones), de acuerdo a la clasificación del Sistema

Harmonizado (HS). Sus principales importaciones son Refinado de Petróleo (\$1,7 Miles de millones), Alquitrán de aceite (\$1,1 Miles de millones), Coches (\$921 Millones), Medicamentos envasados (\$653 Millones) y Equipos de Radiodifusión (\$390 Millones).

Los principales destinos de las exportaciones de Ecuador son los Estados Unidos (\$6,06 Miles de millones), Vietnam (\$1,46 Miles de millones), Chile (\$1,33 Miles de millones), Panamá (\$932 Millones) y Rusia (\$912 Millones). Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos (\$3,72 Miles de millones), China (\$3,62 Miles de millones), Colombia (\$1,51 Miles de millones), Brasil (\$865 Millones) y Panamá (\$848 Millones).

3.4.5 *Productos potenciales para el mercado de Estados Unidos*

Para ProEcuador (2017) los productos ecuatorianos que tienen potencial de exportación a EEUU son muy variados, pero pueden agruparse en productos agrícolas como frutas, hortalizas, verduras, ya sea naturales, en trozos o en vinagre; productos de mar como atún, rodaballo, productos florícolas, oro y unas pocas partidas de productos manufacturados como conductores eléctricos, elaborados en madera, entre otros.

Ecuador posee una industria en desarrollo, que se ha beneficiado de las políticas proteccionistas y ha permitido que, en la actualidad, exista una industria textil, del cuero, entre otros productos; que puede abastecer gran parte de la demanda local, e inclusive en el ámbito electrónico y automotriz é han implementado fábricas de ensamblaje, aunque los componentes siguen siendo importados, lo que ha diversificado el mercado local en las últimas décadas, no obstante, una postura de comercio libre afectaría estas iniciativas al ser EEUU un importante distribuidor y productor de estos productos. (Gladys Urgilés, 2018)

3.4.6 *Cultura de compra en New York*

3.4.6.1 *Perfil de los consumidores Estadounidenses*

El consumidor estadounidense se muestra muy abierto a adquirir productos extranjeros. El suministro de productos es muy diverso en Estados Unidos. El consumidor estadounidense es rico y muy diverso en sus intereses y sus gustos. Valoran la comodidad en casa, la alimentación y los coches. Sin embargo, la recesión ha cambiado el panorama económico y parece que ha modificado radicalmente el comportamiento de los numerosos consumidores de EE.UU., que ahora están aprendiendo a vivir con menos productos caros.

La crisis mundial aumentó la sensibilidad a los precios de los consumidores estadounidenses, llevando a muchos de ellos a cambiar sus marcas habituales por unas menos caras. Entre los consumidores jóvenes, el nuevo mantra es 'acceso no posesión'. Los consumidores estadounidenses son cada vez más conscientes del medio ambiente al momento de tomar las decisiones de compra

Sectores económicos prósperos

En particular, tres sectores muestran los índices de crecimiento más agresivos: informática/matemática, comunidad/servicios sociales, y empleos de prácticas en salud. Se prevé que crezcan más del 20% en las próximas décadas.

3.4.6.2 *Análisis y proyección de la demanda*

En la presente investigación se va a cuantificar la demanda de Pulpa de tomate de árbol en los hogares de cada consumidor. Para la proyección de la demanda se utiliza la siguiente fórmula:

$$D_n = D_o(1 + i)^n$$

Dónde:

- D_n = Demanda en el año n.
- D_o = Demanda año base (2017).
- i = Tasa de crecimiento poblacional es del 2,21% anual.
- n = Año al que se desea proyectar.

Bajo estos criterios se procede a aplicar en el presente estudio:

- Demanda de Pulpa de tomate de árbol

Para obtener la cantidad de la demanda de pulpa de tomate de árbol a New York se procedió a cuantificar 19.745.289 kilogramos en el año base.

- Proyección de la demanda

Tabla 16-3: Demanda

AÑO	DEMANDA
1	668.499
2	680.652
3	688.705
4	699.035
5	709.521

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del campo de Investigación.

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.4.6.3 *Análisis y proyección de la oferta*

La presente investigación está enfocada a determinar y cuantificar la oferta de pulpa de Tomate de árbol con una cantidad de 69717 kilos para exportar a New York, para la proyección de la oferta se utiliza la siguiente fórmula:

$$P_n = P_o(1 + i)^n$$

Dónde:

P_n = Oferta en el año n.

P_o = Oferta en el año base (2017).

i = Tasa de crecimiento poblacional es del 9% anual.

n = Año al que se desea proyectar.

Bajo estos criterios se procede a aplicar en el presente estudio:

- Proyección de la oferta

Tabla 17-3: Oferta proyectada

AÑO	OFERTA
1	159.512
2	165.893
3	172.528
4	179.429
5	186.607

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INEC, censo nacional

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.4.6.4 *Demanda insatisfecha potencial*

La demanda insatisfecha potencial es la diferencia entre la demanda y la oferta (D-O), al realizar los respectivos cálculos queda de la siguiente forma.

- Demanda insatisfecha potencial

Para obtener la cantidad de la demanda insatisfecha potencial de pulpa de tomate de árbol, en el país, se procedió a obtener la diferencia entre la demanda y la oferta, cuyo resultado es de 19.675.572 kilogramos en el año base.

- Proyección de la demanda insatisfecha potencial

Tabla 18-3: Demanda insatisfecha potencial

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DI
1	668.499	159.512	508.987
2	680.652	165.893	514.759
3	688.705	172.528	516.176
4	699.035	179.429	519.606
5	709.521	186.607	522.914

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del campo de Investigación.

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.4.6.5 Determinación de la oferta y aceptación del producto

Se planteó la oferta en base a la observación realizada en la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, donde se verificó que existe una aceptación total de pulpa de tomate de árbol, pues la producción de los mismos es realizada por personal de la Empresa Agroindustrial “Mis Frutales” quienes son del sector de la Parroquia San Luis, siendo efectuado bajo estrictas normas de calidad e higiene de acuerdo a las normas que rige la ley de nuestro país como el país importador en este caso Estados Unidos.

Se tomó la iniciativa de exportar pulpa de tomate de árbol a New York puesto que es importante destacar que los principales consumidores de productos latinoamericanos en Estados Unidos son los habitantes hispanos que suman alrededor de 50.5 millones de personas de acuerdo con el (US Census Bureau: Oficina del Censo de Estados Unidos). De esa cifra, 2.3 millones viven en New York, donde residen alrededor de 760.000 migrantes ecuatorianos

3.4.7 Marketing

3.4.7.1 El Producto

La Pulpa de Tomate de Árbol es de color naranja, es una pulpa pastosa, que al degustarla mantiene las características propias de la fruta. Es de consistencia blanda y de sabor ácido. Es un producto

natural, sin diluir ni concentrar, obtenido por la extracción y tamizado de la fracción comestible de tomates frescos, sanos y maduros. Libre de partículas extrañas, con olor, color y sabor característicos de la fruta.

3.4.7.2 Valor Nutricional

Sus propiedades nutricionales son interesantes, además de estar compuesto en su mayoría por agua (cerca de un 90%) y ser poco calórico, es rico en vitaminas como la provitamina A, la C y algunas del tipo B (B6). Además, ofrece minerales como el hierro, el magnesio, el potasio y el fósforo, y también aporta carbohidratos, proteínas y fibra.

Tabla 19-3: Composición nutricional del tomate de árbol

(Estos valores difieren según la variedad de tomate de árbol)		
COMPONENTES	CONTENIDO DE 100g DE PARTE COMESTIBLE	VALORES DIARIOS
Acidez	1,93 - 1,60	
Brix	11,50 - 10,5	
Calorías	30	
PH	3,17 - 3,80	
Humedad	86,03 - 87,07	
Carbohidratos	7g	300 g
Ceniza	0,60 g	
Fibra	1,1 g	25 g
Proteína	2 g	
Calcio	9 mg	162 mg
Caroteno	1000 iu	5000iu
Fósforo	41 mg	125 mg
Hierro	0,90 mg	18 mg
Niacina	1,07 mg	20 mg
Riboflavina	0,03 mg	1,7 mg
Tiamina	0,10 mg	
Vitamina C	25 mg	60 mg
Vitamina e	2010 mg	

Fuente: www.fatsecret.com.mx

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.4.7.3 Beneficios de la pulpa de Tomate de árbol

Según estudios realizados por la Corporación Financiera Nacional (CFN) la pulpa de tomate de árbol se le está dando una gran importancia en la medicina por su alto contenido vitamínico y cualidades nutricionales, especialmente sus propiedades de reducción de colesterol, su alto contenido de fibra, vitaminas A, B, C y K, y su bajo nivel de calorías. Es rico en minerales,

especialmente: calcio, hierro y fósforo, contiene niveles importantes de proteína y caroteno; adicionalmente fortalece el sistema inmunológico y la visión, además de funcionar como antioxidante y para terminar es una buena fuente de pectina.

En frutoterapia el consumo de la pulpa de tomate de árbol es muy apreciado por la variedad de aplicaciones y excelentes resultados. El consumo de la fruta fortalece el cerebro y la memoria, contribuye a curar migrañas y cefaleas severas, a controlar la rinitis, beneficia el sistema circulatorio, y se lo prepara en jugos para programas de reducción de peso.

Estudios realizados indican que contiene sustancias como el ácido gamma aminobutírico, que baja la tensión arterial, por ello es útil para los hipertensos, no así para quienes sufren de tensión baja, el consumo de tomate de árbol puede ser riesgoso para personas que sufren de alergias de la piel y urticaria.

Industrialmente se han fabricado mermeladas, néctares, jugos turbios, y conservas con resultados muy satisfactorios, ofreciendo un rendimiento del 83 al 86% en pulpa, en comparación a otras frutas como la tuna, el mango y el melón que ofrecen rendimientos del 45%, 64% y 59% respectivamente.

3.4.8 *Marketing Mix*

3.4.8.1 *Logotipo*



Figura 10-3: Logotipo

Fuente: Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales”

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.4.8.2 *Empaque y embalaje*

Para el ingreso de este producto a Estados Unidos deben llevar etiquetado y en su etiqueta debe contar con lo siguiente:

- Origen del producto
- Marca registrada
- Listado de ingredientes
- Informe nutricional

El embalaje tiene un peso de 500 gr., cada cartón tiene la capacidad para contener 20 pulpas de tomate de árbol (envase) de 500 gr., cada envase de pulpa.

En seguida se sella el embalaje y se procede al etiquetado donde se manifiesta el destino, lote, importadora, peso neto, peso bruto del producto. En este caso el peso neto es 10 kg y el peso bruto 10.5 kg.

El embalaje para conservar el empaque de la pulpa de tomate de árbol son cajas de cartón y tienen las siguientes medidas:

Largo: 25 cm.

Ancho: 34 cm.

Alto: 30 cm.



Figura 11-3: Embalaje

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

Se deberá cumplir con cada una de las disposiciones y regulaciones establecidas por el mercado estadounidense para la exportación de alimentos, los cuales se rigen bajo diferentes organismos y con un reparto muy específico de competencias. Según la guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para exportar alimentos a los Estados Unidos, las siguientes principales agencias federales involucradas en la regulación y control de la importación de alimentos son:

- La (Environmental Protection Agency, Agencia de Protección Ambiental) EPA;
- La (Food and Drugs Administration, Administración de Alimentos y Drogas) FDA, que pertenece al (Department of Health and Human Services, Departamento de Salud y Servicios Humanos) HHS;
- El (Animal and Plant Health Inspection Service, Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal) APHIS, que pertenece al (United States Department of Agriculture, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) USDA.
- El Food (Safety and Inspection Service, Servicio de Seguridad e Inspección) FSIS, que pertenece al (United States Department of Agriculture, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) USDA; y
- El (Alcohol and Tobacco Trade And Tax Bureau, Oficina de Comercio e Impuestos sobre el Alcohol y el Tabaco) TTB, que pertenece al United States Department of the Treasury.

Para el caso de las pulpas deberán someterse a las disposiciones y regulaciones de la Food and Drugs Administration (FDA), que pertenece al Department of Health and Human Services (HHS), es la agencia responsable de proteger la salud pública, asegurando la inocuidad, seguridad y eficacia de los medicamentos para uso humano y veterinario, los productos biológicos, los alimentos (tanto para seres humanos como para animales), suplementos alimenticios, medicamentos (humanos y veterinarios), cosméticos, equipos médicos (humanos y animales) y productos que emiten radiación, incluyendo su correcto marcado y etiquetado.

La agencia federal de la (Food and Drugs Administration, Administración de Alimentos y Drogas) FDA, inspecciona los siguientes alimentos:

- Los productos alimenticios, de origen animal o vegetal, sólidos o líquidos que no contengan alcohol o más de 2% de componentes cárnicos;
- Los alimentos para animales;
- Las aguas embotelladas;
- Suplementos nutricionales;
- Aditivos alimentarios.

3.4.8.3 Etiquetado

Para este producto de etiquetado se debe tomar en cuenta que la pulpa de fruta se empacará en fundas al vacío, para que no se pueda dañar ni que el producto salga o se rompa.

Para poder ingresar al mercado español, se piden algunas cláusulas necesarias para lo que es el consumo de alimentos:

- Nombre bajo el cual se vende el producto alimenticio.
- Lista de ingredientes, por orden descendente de peso (existen algunas derogaciones).
- Cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes.
- Cantidad neta de pre-envase de los productos alimenticios, expresada en unidades métricas (litro, centilitro, mililitro, kilogramo o gramo).
- Fecha máxima de duración bajo un formato específico.
- Condiciones de almacenaje o de uso.
- Nombre y dirección del fabricante, envasador o vendedor establecido dentro de la España.
- Datos particulares referentes al lugar de origen o procedencia, ya que la ausencia de tal información podría engañar al consumidor.
- Instrucciones de uso.
- Un código para identificar el lote al que pertenece el producto alimenticio.
- Tratamientos a los que ha sido sometido el producto, con indicaciones específicas sobre irradiación y comidas congeladas.

3.5 Estudio técnico

3.5.1 *Tamaño del proyecto*

El proyecto está definido en relación al tamaño por una producción proyectada de helados para los años 2018 hasta el 2023, con la finalidad de cumplir con los requerimientos del mercado para realizar una producción normal durante los períodos determinados. La capacidad de producción se expresa en cantidades por tiempo, es decir, volumen, valor y número de unidades de producto elaboradas por ciclo de operación.

3.5.2 *Análisis de los factores Físicos*

- Materia prima e insumos: Para el desarrollo del proyecto es necesario que exista abastecimiento de la materia prima. Para el caso de la producción de pulpa de tomate de árbol se requiere de la dotación de tomate de árbol en gran cantidad y principalmente de calidad.
- Tecnología y equipos: Para el desarrollo del producto se requiere de equipos adecuados, para la extracción de la pulpa de tomate de árbol y la congelación de la misma. Así como también para el empaque del producto para su posterior distribución.

- **Financiamiento:** Los recursos financieros ocupan un lugar muy importante dentro del desarrollo de un proyecto, ya que permite cubrir las necesidades, costos y gastos, así como también la adquisición de materias primas e insumos. Para llevar a cabo el proyecto es necesario contar con un financiamiento externo, ventajosamente en la actualidad existen diversas fuentes de financiamiento.
- **Organización:** Para que se lleve a cabo un proyecto es necesario la existencia de la organización tanto estructural como funcional. La misma que permite un óptimo desempeño del talento humano, así como también la optimización de los recursos financieros.

3.5.3 Localización

La localización trata de establecer la ubicación más idónea para desarrollar el proyecto, permitiendo cubrir las exigencias y necesidades del proceso de producción, con el objeto de minimizar costos y gastos, dando lugar a una mejor rentabilidad.

3.5.3.1 Macro localización

El proyecto se encuentra ubicado en la provincia de Chimborazo, Cantón Riobamba, Parroquia San Luis, donde el clima favorece la producción de tomate de árbol durante todo el año, siendo ésta una ventaja competitiva para la empresa.

3.5.3.2 Micro localización

La empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” se encuentra ubicada en la provincia de Chimborazo, Cantón Riobamba, Parroquia San Luis, calles San Luis Chimborazo y García Moreno.

3.5.4 Ingeniería

3.5.4.1 Nombre del proyecto

Exportación de pulpa de tomate de árbol de la empresa “Procesadora Agroindustrial MIS FRUTALES”.

3.5.4.2 Giro de la Empresa

Exportación de pulpa de tomate de árbol.

3.5.4.3 Tipo de empresa

Producción – Exportación

3.5.4.4 Obligaciones de la empresa

Junto con el reporte favorable de la inspección del lugar de producción, se deberán presentar los siguientes documentos:

1. Copia del RUC actualizado.
2. Copia del nombramiento del representante legal de la empresa, inscrito en el registro mercantil (para personas jurídicas).
3. Copia de la constitución legal de la empresa (para personas jurídicas).
4. Copia de la cédula de identidad del representante legal.
5. Aval de inscripción por el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI).
6. Comprobante de pago original de acuerdo al tarifario vigente de AGROCALIDAD, según el producto a exportar y el tipo de registro.

3.5.4.5 Distribución en planta

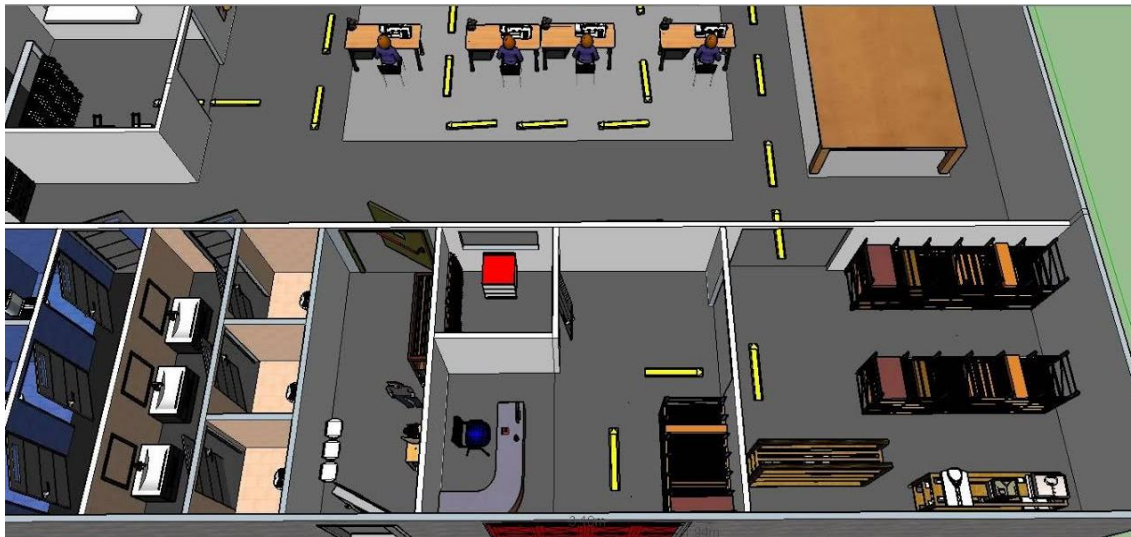


Figura 12-3: Distribución de planta

Fuente: Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales”
Realizados por: Casquete, G, 2020.

3.6 Estudio Administrativo

El estudio administrativo es necesario para el funcionamiento óptimo de la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”

3.6.1.1 Organización del Talento Humano de la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”

Según la escritura de constitución de la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES” con el fin de cumplir sus objetivos, en la actualidad está conformada por:

- Junta General de Accionistas
- Gerente General
- Secretaria
- Departamento Administrativo
- Departamento Financiero
- Departamento de Producción
- Departamento de Marketing

3.6.1.2 Estructura funcional

El organigrama indica los distintos cargos dentro de la empresa, como se puede observar (Gráfico), en la cabeza la Junta de Accionistas seguido por el Gerente General, una Secretaria, Jefe Administrativo, Financiero, de marketing y legal y de comercio.

Junta de Accionistas

Según la junta de accionistas tiene que cumplir con las siguientes funciones:

1. Designar a los consejeros principales y suplentes del Consejo de Administración y fijar sus retribuciones.
2. Designar al Comisario principal y suplente de la compañía y fijar sus retribuciones.
3. Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios sociales que sean presentados por el Gerente General, el Comisario y los auditores externos en caso de existir.
4. Determinar la forma de reparto de los beneficios sociales, tomando a consideración la propuesta realizada por el Consejo de Administración.
5. Determinar la amortización de acciones, siempre y cuando se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos.
6. Toma de decisiones en cuanto a prórroga del contrato social, de la disolución anticipada, del aumento o disminución de capital suscrito o autorizado, y de cualquier reforma de los estatutos sociales.

7. Selección de auditores externos en caso de ser requeridos

Gerente General

El gerente general es el encargado de cumplir con las siguientes funciones:

1. Realizar los actos de administración y gestión ordinaria de la sociedad.
2. Organizar el régimen interno de la sociedad, usar el sello de la misma, expedir la correspondencia y cuidar que la contabilidad esté al día.
3. Representar a la sociedad y apersonarse en su nombre y representación ante las autoridades judiciales, administrativas, laborales, municipales, políticas y policiales, en cualquier lugar de la República o en el extranjero.
4. Delegar total o parcialmente las facultades que se le conceden en el estatuto de la sociedad.
5. Ejecutar el Plan de Negocios aprobado por el Directorio y proponer modificaciones al mismo.
6. Preparar y ejecutar el presupuesto aprobado por el Directorio y proponer modificaciones al mismo.
7. Celebrar y firmar los contratos y obligaciones de la sociedad, dentro de los criterios autorizados por el Estatuto y el Directorio de la sociedad.
8. Delegar su celebración, desconcentrar la realización de las licitaciones o concursos, contratar a personal que desempeñe cargos de nivel directivo
9. Diseñar y ejecutar los planes de desarrollo, los planes de acción anual y los programas de inversión, mantenimiento y gastos.
10. Dirigir las relaciones laborales, con la facultad para delegar funciones en esa materia y ejercer la facultad nominadora dentro de la Sociedad, teniendo en cuenta el número de personas que conforman la planta de personal aprobada por el Directorio.
11. Determinar la inversión de fondos disponibles que no sean necesarios para las operaciones inmediatas de la Sociedad.
12. Dirigir la contabilidad velando porque se cumplan las normas legales que la regulan.

Jefe Departamento Administrativo

Las funciones principales de un jefe administrativo son las siguientes:

1. Controlar el cumplimiento del marco legal de los subcontratos., de todos los procesos asociados a RRHH, adquisiciones y contabilidad.
2. Controlar el cumplimiento de los procedimientos administrativos de la empresa.

3. Controlar el cumplimiento oportuno de suministros y servicios asociados a los contratos adjudicados en la zona centro.
4. Centralizar la información administrativa de los contratos.
5. Gestionar la facturación oportuna hacia los clientes.
6. Liderar todas las actividades de patentes, permisos del servicio nacional de salud, etc.
7. Controlar y visar, la emisión de cheques para pago de remuneraciones que se originen en la zona.
8. Controlar que la información contable se registre de manera de cumplir con los procedimientos legales y con las necesidades de control de los contratos existentes y obras adjudicadas.
9. Distribuir la información de los contratos de manera oportuna y clara (costo de contratos mensual, costo de obras mensual).
10. Asegurar el cumplimiento de los procesos administrativos de Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” en todos los contratos.
11. Asegurar la contabilización oportuna de los costos y gastos.

Secretaria

Del latín secretarius, una secretaria o un secretario es una persona que se encarga de recibir y redactar la correspondencia de un superior jerárquico, llevar adelante la agenda de éste y custodiar y ordenar los documentos de una oficina. El cargo que ocupa una secretaria suele conocerse como auxiliar administrativo. (Julián Pérez Porto & María Merino, 2010)

Las funciones de una Secretaria son realmente amplias y variadas. Además, no en todas las empresas van a desarrollar exactamente las mismas tareas.

Según (Vizcaíno, 2019) de todos modos, algunas de las funciones más importantes del puesto de Secretaria de Dirección son las siguientes:

1. Organización y gestión de agenda (citas, reuniones, viajes, etc.), estableciendo para ello los contactos y comunicaciones necesarias.
2. Redacción, procesado y clasificación de correspondencia postal o electrónica.
3. Recepción y procesado de llamadas telefónicas del área de dirección.
4. Gestión y archivo de documentos.
5. Organización y gestión de eventos corporativos y de todo tipo de reuniones.
6. Atención al público, tareas de representación y relaciones públicas en el área de dirección.
7. Transmisión de órdenes de la dirección, supervisando su adecuada ejecución.

Departamento de Producción

El departamento de producción es el área de una empresa que tiene como función principal la transformación de materias primas en productos finales.

En función del tamaño de la empresa podemos tener varios niveles o cargos dentro de su estructura jerárquica como son los operarios de taller, encargados de taller o jefes de equipo, jefe de producción o director de producción, ingenieros de producción o el personal técnico especializado. (Lean Manufacturing, 2019)

Las responsabilidades del jefe de producción son las siguientes:

1. Responsabilidad sobre la correcta realización de las funciones del área productiva de la empresa y sobre el cumplimiento de los objetivos y políticas establecidas por el gerente.
2. Rentabilizar y planificar los recursos productivos de la empresa para obtener un aumento de la productividad a la vez que se respetan los estándares de calidad.
3. Organizar y hacer seguimiento de la ejecución de todos los trabajos dentro del ciclo de producción garantizando que cumplan con las especificaciones establecidas en el sistema de calidad.
4. La administración de la producción a través de evaluaciones del proyecto productivo, planificación de la producción, implementación y manejo de recursos; y control de la producción.
5. El diseño y control de la calidad de los procesos mediante determinación de estándares de calidad, su medición y la corrección de desviaciones

Departamento financiero

Según (Sánchez Sergio, 2017) la figura del director financiero cada vez más va teniendo más peso en la economía actual, su labor más allá de contabilizar y hablar con los bancos, el reporting que se les exige cada vez es mayor y ha sido clave para muchas pymes ya que ha sido el encargado de lidiar con la complicada situación financiera que han tenido que vivir la mayoría de sociedades.

Su evolución ha sido vital en los últimos años debido al mayor protagonismo del riesgo, y sobre todo por intentar hacer renacer empresas que prácticamente estaban en bancarrota. Todo esto exige un esfuerzo continuo de formación para realizar la correcta implantación de métodos de trabajo.

La persona o equipo que desarrolla la función financiera en las empresas asume una serie de responsabilidades o áreas de intervención que se detallan a continuación. Estas responsabilidades configuran su papel dentro de la empresa. (Sánchez Sergio, 2017)

Sus principales funciones se pueden resumir del siguiente modo:

1. Coordinar todas las tareas contables, administrativas, financieras, etc...
2. Controles de efectivo: realizar una adecuada previsión de pagos y cobros para que exista suficiente liquidez, además, debe supervisar las estrategias de gestión de efectivo.
3. Administrar informes financieros, carteras de inversión, la contabilidad y todo tipo de análisis financiero de la empresa.
4. Lograr financiación bien con bancos, proveedores (retrasando pagos) o de clientes (adelantando cobros), etc...
5. Analizar la política de inversiones cuando el inmovilizado esté amortizado, existencias, ampliar la red comercial, nuevas instalaciones para captar nuevos mercados, etc...
6. Control presupuestario: comprobar que no hay desviaciones significativas, proporcionar información suficiente o gestionan las actividades de la organización.
7. Coordinar con la asesoría la gestión de impuestos, presentación de cuentas anuales, libros, etc...
8. Controlar los costes.
9. Controlar las compras.
10. Incluso tener conocimiento de los mercados alternativos de financiación, que permitan asegurar la liquidez de la empresa, pero sin asumir riesgos innecesarios.
11. Coordinar política de inversiones, por ejemplo, las inversiones deben ser financiadas de esta manera, pero también plantear a gerencia otras, por ejemplo, obtener financiación a través de venta de acciones, préstamos, etc...

Departamento de Marketing

Debido al crecimiento de la sociedad y gracias a la ayuda de las nuevas tecnologías, el marketing comienza a ser considerado parte del proceso social y administrativo en la vida diaria, la cual actualmente se basa en el intercambio de servicios por ingresos para poder generar más producto de consumo.

El concepto de marketing se centra en la manera de encontrar a un cliente meta por medio de una gran cantidad de estrategias que ayudan a alcanzar los objetivos de la organización, motivar y consumir negocios. (Peralta, 2013)

Para que el área de mercadotecnia logre sus objetivos es preciso que se apoye en diferentes funciones:

1. Establecer estrategias en cuanto a comercialización de productos.
2. Diseñar planes de marketing para la promoción de productos y darle seguimiento.
3. Elaboración del material promocional.
4. Identificación y selección del mercado.

El departamento de marketing no solo encuentra los deseos insatisfechos y se enfoca en ellos, su principal interrogativa es saber qué se debe de vender, siendo aquí donde los estudios de mercado y plan de marketing juegan un papel importante, ya que los datos arrojados y la investigación previa como la descripción del producto, precio y distribución, se pondrán a prueba.

3.6.1.3 Estructura Organizacional

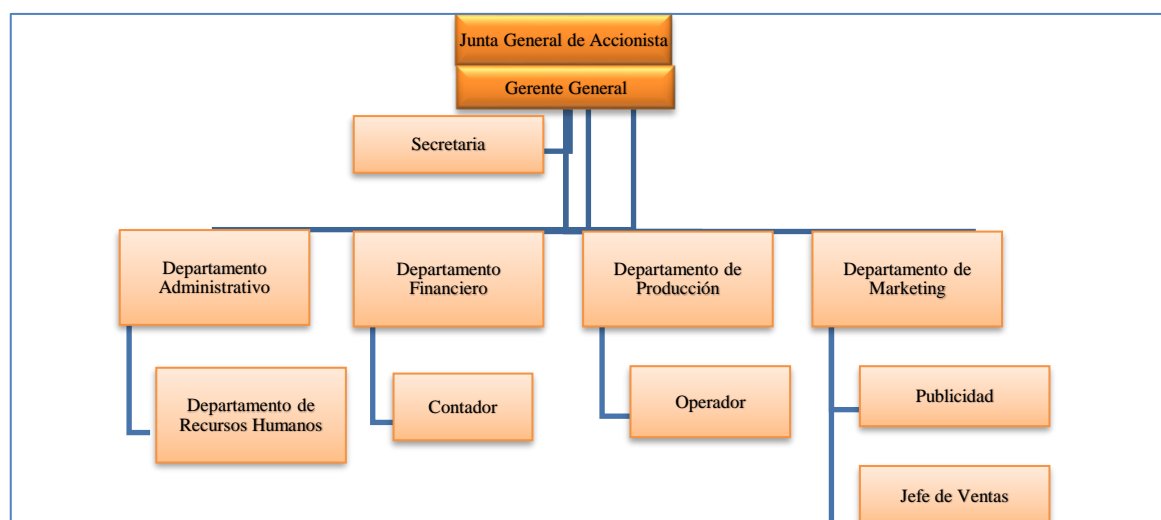


Gráfico 17-3. Estructura Organizacional

Fuente: Procesadora Agroindustrial “Mis frutales”

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.6.2 Aspecto legal para la exportación

De acuerdo a la Nomenclatura emitida por el Comité de Comercio Exterior la ficha técnica para la exportación de pulpa de tomate de árbol es la siguiente:

Tabla 20-3: Ficha Técnica

Producto	Pulpa de Tomate de Árbol
Subpartidas	2008999000
Naturaleza	Industria agroalimentaria
País Importador	Estados Unidos New York
País Exportador	Ecuador
Empresa exportadora	Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales”
Vía transporte	Marítimo
Puerto Origen	Guayaquil
Puerto Destino	New York

Fuente: Comité de Comercio Exterior

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.6.2.1 Partida Arancelaria

La partida arancelaria que se utilizará es: Demás frutas u otras frutas u otros frutos y partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.

Tabla 21-3: Partida Arancelaria

Partida	Descripción	Autorización para importar	Autorización para exportar
2008.99.90.00	Demás frutas u otros frutas u otros frutos y partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.	HABILITADA	HABILITADA

Fuente: Comité de Comercio Exterior

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.6.2.2 Negociación



Figura 13-3: INCOTERMS

Fuente: www.maitsa.com

Realizado por: Casquete, G, 2020

Según (Tiba España, 2018) los Incoterms, acrónimo del inglés Internacional Commercial Terms, son términos establecidos por la Cámara Internacional de Comercio que se utilizan en el comercio internacional para definir las obligaciones y responsabilidades asumidas por el comprador/exportador y vendedor/importador de un producto.

En ocasiones, una negociación internacional puede generar malentendidos debido a las diferentes interpretaciones comerciales de cada país. Los Incoterms nacen con el objetivo de evitar estas confusiones, ya que establecen reglas a nivel internacional.

La Cámara de Comercio Internacional publicó por primera vez en 1935 una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. Estas reglas fueron reconocidas en 1963 bajo el nombre de Incoterms, aunque con el paso de los años han sufrido modificaciones y añadidos, siendo su última versión la de 2010.

Para que los Incoterms se apliquen, es necesario que se indique en el contrato de compraventa que ambas partes aceptan sujetarse a los Incoterms 2010 de la ICC, publicación 175.

Los Incoterms determinan:

1. El alcance del precio.
2. En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
3. El lugar de entrega de la mercadería.
4. Quién contrata y paga el transporte.
5. Quién contrata y paga el seguro.
6. Qué documentos tramita cada parte y su costo

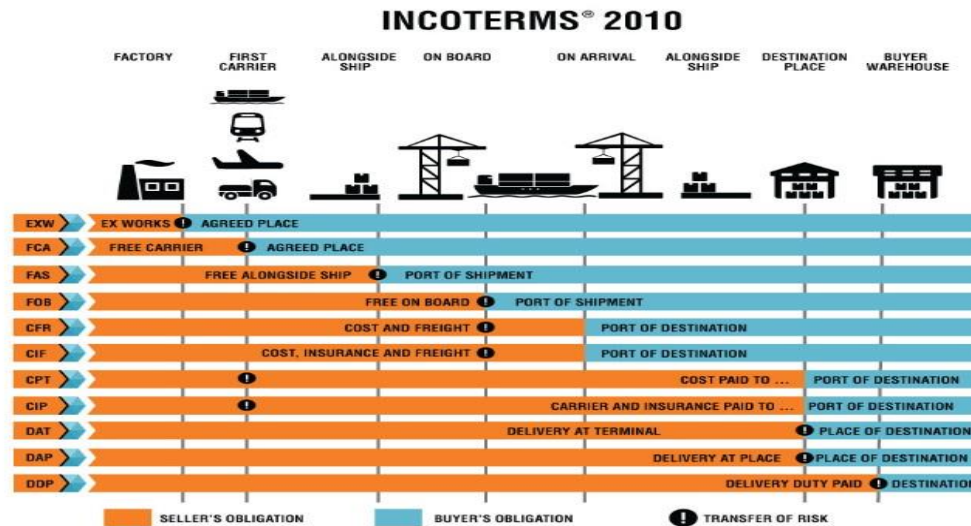


Figura 14-3: INCOTERMS

Fuente: www.sinergiatrading.com

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.6.2.3 Incoterms que se utilizará

El incoterm que la empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” va visto como el más factible para poder comenzar con una exportación es el incoterm FOB, cual es uno de los más usados por el comercio internacional ya que su facilidad se lo hace más probable para cometer menos errores al momento de su transportación, la cual las obligaciones del vendedor que es nuestro caso es hasta dejar la mercancía en el muelle para que esta sea transportada al buque que llevara el producto a su destino, nuestra responsabilidad es contratar el transporte terrestre hacia la ciudad de Guayaquil y con su respectivo seguro y de ahí pagar tramites de la aduana y poder entregar todos los documentos para que se legalice su salida del país.

Como se va a comenzar un proceso de exportación y los conocimientos totales de estos aún no están muy pulidos, se ha visto la factibilidad de este incoterm ya que nuestra responsabilidad no es tanta ya que no recurrimos en tantos trámites y tampoco en seguros y daños que se puedan mostrar, en cualquier caso.

FOB (Free on Board) Franco a bordo

Según (Yajupa, 2015) Una de las cosas más importantes a la hora de importar de China es comprobar que precios podemos conseguir para así comprobar la rentabilidad de la operación. Cuando pedimos cotización a nuestros posibles proveedores chinos suelen respondernos con unas mal

diseñadas hojas de excel en las que se incluye la columna «FOB price» o, más habitualmente, FOB Nombre de puerto.

El precio viene escrito en la casilla correspondiente de esta columna, normalmente expresado en dólares americanos. El producto es el que se especifica en la propia hoja excel de la cotización y, con un poco de suerte, debería corresponder con el producto cuya cotización hemos solicitado, aunque es importante comprobar con cuidado si las especificaciones del producto presupuestado coinciden con las que nosotros estamos buscando.

El concepto FOB corresponde a un incoterm, es decir, a un acuerdo sobre en qué punto y bajo qué condiciones se realizará la entrega de la mercancía. La cuestión tiene mucha relevancia y va a determinar el coste final del producto, el momento del pago y los trámites de los que nos deberemos hacer cargo.

En el caso de un precio FOB, el fabricante nos está dando una cotización del producto entregado en el barco que lo ha de transportar hasta el puerto de destino.

¿Que incluye el precio FOB?

El precio FOB supone la entrega del producto en el barco esto incluirá los siguientes conceptos:

1. El producto a comprar, lógicamente.
2. Su manipulación para ser transportado: paletización, carga del contenedor, ...
3. El transporte hasta el puerto donde debe ser embarcado.
4. Los trámites aduaneros necesarios para sacar la mercancía del país de origen.
5. Los gastos de estiba portuaria.
6. El importe económico de estos conceptos es bastante variable. Por ejemplo, el coste real de transportar una mercancía hasta el puerto dependerá de donde esté situada la fábrica.

Para nosotros, lo más importante que incluye el precio FOB es el hecho de liberarse de todo tipo de trámites en el país de origen. Será el vendedor estadounidense el encargado de realizar cualquier trámite u obtener cualquier permiso hasta que la mercancía esté embarcada.

De esta forma, nosotros sólo deberemos preocuparnos de los trámites en el país de destino, que habitualmente, será el nuestro. Realizar cualquier tipo de trámite en un país extranjero resulta engorroso y caro y, aunque podemos contratar los servicios de un transitario que se encargue de ellos, dependeremos de que el vendedor nos suministre toda la documentación correcta y en plazo.

Lo que no incluye el precio FOB

1. El precio del flete.
2. El seguro de transporte.
3. Los gastos de desestiba y puerto de destino.
4. Las gestiones aduaneras en el país de destino.
5. El transporte desde el puerto hasta el destino final de la mercancía.

Todas estas gestiones y costes deberán ser asumidos por el comprador. La práctica más habitual es gestionarlo a través de empresas especializadas llamadas transitarios o forwarders. Aunque también es posible realizar los trámites por nuestra cuenta. Debemos contratar con una naviera el transporte marítimo, un agente de aduanas que se haga cargo en el puerto de destino, un transportista que lleve la mercancía desde el puerto a destino y los seguros que estimemos oportunos. (Yajupa, 2015)

Ventajas de comprar FOB

Las ventajas de comprar FOB son básicamente 2:

- La anteriormente comentada de liberarnos totalmente de las gestiones en el país de origen donde habitualmente no disponemos de personal y sufrimos impedimentos de tipo idiomático y de cultura empresarial y administrativa.
- Poder controlar directamente el transporte y los costes asociados una vez que la mercancía sale del país de origen mediante la utilización de empresas de confianza o la ejecución directa.

Responsabilidad del vendedor:

- Contratar y pagar el transporte de la mercancía desde la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, hasta el puerto de Guayaquil.
- Las mercancías deberán estar ya listas en su empaque y embalaje para ser transportadas.
- Deberá subir al buque contratado por el comprador.
- De igual forma realizar las formalidades aduaneras de exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos) y pagar los gastos que se generan (maniobras, almacenaje, agentes).

Responsabilidades del comprador:

- Deberá pagar el valor de la mercancía a la Empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES” en la fecha acordada.
- Contratar y pagar el transporte marítimo, seguro y el transporte interno que llevará la mercancía hasta la empresa de destino.
- Realizar las formalidades aduaneras de importación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Pagar los costos que se generen hasta su destino final.
- El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llegue a tiempo.
- El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

3.6.3 Forma de pago

3.6.3.1 Carta de Crédito irrevocable y confirmada

La forma de pago que se eligió para la exportación es carta de crédito, debido a que nos permite tener una mayor seguridad a la hora de realizar una negociación.

Según Pro Ecuador (2017) establece que carta de crédito: es una promesa de pago que efectúa un banco (emisor), por una persona física o moral (solicitante) y una persona (beneficiario), por otro banco (notificador), para pagar una suma de dinero, contra la presentación de determinados documentos.

La carta de crédito es la forma de pago más segura y recomendable para el nuevo exportador, si el pago de sus operaciones es mediante carta de crédito y no conoce el cliente, el vendedor debe exigir que la carta de crédito de los documentos respectivos.

3.6.3.2 Términos de cartas de créditos documentarias

Según el Banco Internacional (2010) el glosario de cartas de crédito documentarias son las siguientes:

- Irrevocable: esta no puede ser enmendada ni cancelada sin el consentimiento de las partes.
- Confirmada: El banco que con firma honra el pago de la Carta de Crédito previo a la verificación de que los documentos cumplen con los términos y condiciones.

- Avisada: El banco corresponsal solo informa al beneficiario sobre la apertura de la Carta de Crédito, pero no garantiza el pago.
- Transferible: Es la cesión total o parcial del crédito documentario a uno o más beneficiarios.
- Ordenante: Comprador, Importador: Quien solicita a su Banco la emisión de la Carta de Crédito.
- Banco Emisor: Banco ordenante: quien emite la carta de crédito por cuenta del ordenante a favor del Beneficiario.
- Banco Avisador: Confirmador, Banco Corresponsal: Banco designado para avisar, confirmar, aceptar, pagar o negociar la carta de crédito a favor de un beneficiario.
- Beneficiario: Vendedor, Exportador: Es la parte a cuyo favor se expide la Carta de Crédito.

Ventajas

- El pago se realiza únicamente si el exportador cumple con los términos y condiciones.
- El exportador cuenta con un banco que se comprometa a pagar, en lugar de asumir el riesgo comercial del importador.
- El contar con bancos corresponsales de primera línea a nivel mundial.
- Al comprador le permite obtener mejores precios, así como plazos de pago convenientes.
- Amplia las fuentes de suministros de compradores, ya que generalmente los proveedores están dispuestos a vender contra pago anticipado.

3.6.4 Requisitos y documentos para exportar

El procedimiento que le permitirá a la Empresa Procesadora Agroindustrial “Mis Frutales” exportar deberá ser acompañado de los siguientes documentos:

- a) Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Bajo este número se registra información relativa al contribuyente, entre la que se destaca:

- ✓ Identificación
- ✓ Características fundamentales
- ✓ Dirección y ubicación de los establecimientos donde realiza su actividad Tipo de Identificación
- ✓ Apellidos y Nombres
- ✓ Dirección
- ✓ Teléfonos

- ✓ Correo Electrónico

Si es persona jurídica:

- ✓ Tipo de Identificación
- ✓ Razón Social de la Compañía
- ✓ Apellidos y Nombres del Representante Legal
- ✓ Dirección
- ✓ Descripción de las actividades económicas que lleva a cabo y obligaciones tributarias que se derivan de aquellas.
- ✓ Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). En el formulario se registran datos generales del exportador, ya sea persona natural o jurídica,
- ✓ Si es persona natural: Teléfonos; Correo Electrónico

Teniendo en cuenta que los ecuatorianos o extranjeros domiciliados en el país pueden ser exportadores, sean personas naturales o jurídicas, lo importante es que se considere a la exportación como una salida de productos o servicios ecuatorianos de calidad.

b) Certificado Digital

Para exportar nuestro producto, debemos tener un certificado de firma electrónica o digital, que otorga el Banco Central o el portal Security Data. A través del Banco Central, adjuntamos los documentos en PDF que requiere la entidad y pagar 49 dólares (27 por la emisión del certificado y 19 por el dispositivo portátil para la firma electrónica) +IVA. Luego de que se haya cumplido con el pago y la entrega de documentos, se nos notificará para que se acuda a una cita en el Registro Civil, donde recibirá el certificado y el dispositivo. De igual forma a través de Security Data, además de los documentos, se deberá pagar 89,70 dólares (50,70 por la emisión del certificado y 39 por el dispositivo portátil) + IVA. Una vez completado el proceso, se deberá acudir a las oficinas de Security Data para recibir el certificado y el dispositivo

En el caso de Persona Jurídica y Funcionario público se requiere que se encuentre registrada la empresa, de no estarlo es necesario registrarla a través del mismo BCE.

Paso 1

- Ingrese la solicitud en www.eci.bce.ec.
- De clic en la pestaña Firma Electrónica.

- Ingrese a “Solicitud de Certificado”. Llene el formulario y adjunte los requisitos solicitados

Paso 2

Escoger la opción “ingresar la solicitud” completar los datos, enviar la solicitud de Certificado e imprimirla, posteriormente adjuntar todos los documentos PDF solicitados.

Persona Natural

- Digitalizado de cédula o pasaporte a color.
- Digitalizado de papeleta de votación actualizada.
- Digitalizado de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.
- Persona Jurídica/ Funcionario Público.
- Digitalizado de cédula o pasaporte a color.
- Digitalizado de papeleta de votación actualizada.
- Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal.
- Autorización firmada por el representante legal.

Paso 3

Aprobada la solicitud realice el pago del certificado en las oficinas del BCE o en las ventanillas de Registro Civil de la ciudad donde solicitó el servicio.

Paso 4

Una vez realizado el pago, recibirá un correo electrónico en donde se le especifica hora y fecha de entrega

Presentar la solicitud del Certificado y el comprobante de pago y retire su certificado en la oficina que eligió portando su cédula o pasaporte.

3.6.4.1 Registro como exportador

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2017) se debe seguir los siguientes pasos para registrarse como exportador. (Senae, Requisitos para exportar, 2017)

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

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

Aquí se podrá:

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

3.6.4.2 *Proceso de Exportación*

La gestión de este proceso es un factor clave para que la Empresa Procesadora Agroindustrial “Mis frutales” pueda satisfacer la demanda del mercado de Nueva York, Estados Unidos.

Entre las actividades que se realizará una vez que se tenga preparado el producto, están:

- Tener la mercancía en condiciones de envío
- Preparar Documentos: criterio de origen, vistos buenos, factura comercial, certificado de origen.
- Distinguir el Icoterm más adecuado en beneficio propio.
- Distinguir el medio de transporte más provechoso para el producto en bien de la empresa.
- Proceso de embalaje, empaque y etiquetado del producto.
- Estar en conocimientos de los certificados más requeridos que exige el mercado europeo para garantizar la calidad en el producto.
- Adoptar la forma de pago más adecuado.
- Contratar el transporte interno si es necesario.
- Contratar un seguro de mercancías como prevención de daños o robos.

- Estar dispuesto a un control aduanero.
- Fase de ingreso al puerto y manejo de terminal a través de un agente aduanero.

Estas son las actividades de las que un exportador debe estar al tanto al momento de realizar una exportación hacia un mercado extranjero.

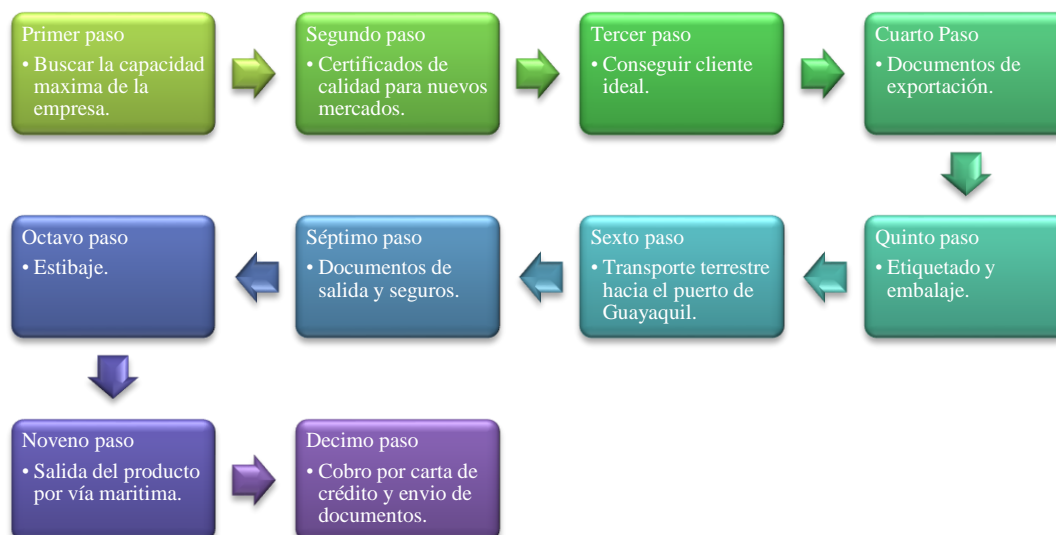


Gráfico 18-3. Proceso de Exportación

Fuente: www.exportaric.com

Realizado por: Casquete, G, 2020

Según (Senae, Requisitos para exportar, 2017) se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

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

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga al depósito temporal o zona primaria, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Es preciso indicar que, en caso de existir una observación al trámite, será registrada mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE.

3.6.4.3 Documentos requeridos para exportar

a) Factura Proforma

Según (Servicios al exportador, 2016) La Factura Proforma es un documento emitido por el exportador que en algunos casos reemplaza a la Cotización Comercial, Oferta Comercial o Cotización, es usada cuando existe una relación fluida entre comprador y vendedor, se realizan transacciones de los productos detallados en estos documentos de manera recurrente y ya no existen condiciones

comerciales a discutir o revisar. También puede ser utilizada a solicitud del importador quien puede requerir este documento debido.

- Es solicitado de las entidades que norman las importaciones en el país de destino ya sean sanitarias o de otra índole para el trámite de licencias de importación.
- Para la solicitud de un Crédito Documentario
- Para gestionar un leasing o un préstamo bancario.
- Para negociar las condiciones de seguro de mercadería con características singulares por su valor u operatividad logística.

El formato debe incluir claramente la indicación FACTURA PROFORMA a fin de no confundirla con la FACTURA COMERCIAL. Debe incluir:

- Numero de Cotización
- Nombre del cliente
- Fecha de emisión
- Referencia si la hubiese
- Detalle del producto (nombre comercial en español, inglés u otro):
- Cantidad, calidad, volumen, empaque, unidad de venta (unidad mínima de venta).
- Incoterm 2010
- Moneda
- Forma de Pago
- Vigencia
- Información técnica si se requiera

b) Factura Comercial

Para (Senae, Requisitos para exportar, 2017) La factura comercial es un documento fundamental de cualquier transacción comercial y debe prepararla el exportador, contiene los elementos claves de acuerdo comercial y es probatorio de las condiciones de un contrato de compraventa. Indica el CCI: “a falta de un contrato de venta separado, la factura, aunque no constituya por sí misma un contrato, cobrará mayor importancia como confirmación de las condiciones del acuerdo entre las partes”.

Consideraciones:

- Deber ser detallada indicando con claridad los valores, cantidades y monedas.
- Debe incluir el detalle del comprador y el lugar de entrega en caso fuese diferente a la dirección del consignatario.
- Debe indicar el punto de salida del país de origen y punto de llegada del país de destino, además del punto de ingreso
- Se debe indicar la forma y plazo de pago.
- Se recomienda que el formato sea en dos idiomas, uno en español para efectos tributarios y un segundo en el idioma del importador, en caso no sea un idioma habitual para el exportador, en inglés.

c) Packing List

El Packing List o Lista de Empaque también se le llama Lista de Contenido y está vinculada a la Factura Comercial, es decir, existe un Packing List por cada factura y por

cada expedición. El Packing List es el documento donde se detallan las características de la carga (cantidad de bultos, contenido, peso), es de especial utilidad en exportaciones donde se embarcan diferentes ítems (por ejemplo, textiles o equipamiento deportivo).

Es útil en los siguientes contextos:

- El importador puede ubicar la mercadería o ítem específico en el bulto señalado.
- Permite una adecuada estiba en el momento de la consolidación de la carga, por ejemplo: los bultos más pesados en el nivel inferior y los menos pesados en el nivel superior.
- Le permite al consolidador de carga marítima LCL o aérea agrupar los bultos de tal manera que no exista contaminación por olores.
- Facilita la tarea de las vistas de aduanas pues permite identificar fácilmente el bulto identificado como muestra aleatoria en un aforo físico.
- Facilita las labores de los almacenes como el picking.

d) Certificado de origen

Un certificado de origen es un documento que permite a las empresas ecuatorianas comercializar sus productos fuera del país, garantizando a los compradores que se trata de un producto hecho en el país. Las empresas exportadoras, grandes o pequeñas, necesitan este documento para

acogerse a los aranceles pactados entre países. Además, el certificado de origen también sirve para acogerse a los regímenes especiales que estipulan tratados internacionales como. (Evelyn Tapia, 2017):

- La Resolución 416, para la Comunidad Andina (CAN)
- La Resolución 252 de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Acuerdo de Alcance Parcial Regional N° 059 con el MERCOSUR,
- El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)
- Si va a exportar a Estados Unidos, la Unión Europea, Terceros Países, Sistema Generalizado de Preferencias SGP, la única entidad emisora es el Ministerio de Industrias y Productividad, MIPRO.

e) DUA

El DUA (Documento Único Administrativo) es un documento en soporte papel utilizado en trámites aduaneros de importación o exportación y que debe presentarse ante las autoridades de la Aduana. El DUA proporciona información sobre el producto que se va a importar o exportar y sirve de base para la declaración tributaria. El DUA es un documento imprescindible que ha de acompañar a las mercancías para cumplir con las formalidades aduaneras en operaciones de importación y exportación fuera de la Unión Europea.

Como su propio nombre indica la función del DUA es la de unificar todos los documentos administrativos necesarios para la importación y la exportación de mercancías. No obstante el DUA es un documento complejo que está fraccionado en diferentes partes.

f) Conocimiento de Embarque Marítimo o Bill of lading (B/L)

Para (Kanvel Logistics& Business Worldwide, 2018), El B/L se define como el documento que justifica la existencia de un contrato de transporte en una operación marítima entre un puerto de salida y un puerto de destino. A través de este documento se justifica la carga, el lugar de procedencia y el lugar de destino. Es imprescindible para realizar cualquier tipo de intercambio marítimo internacional.

Se emiten siempre en tres originales y varias copias; el consignatario debe presentar necesariamente los tres originales, o uno de ellos debidamente endosados (Firma y sellados) para efectos de retirar la mercancía en el puerto de destino.

Las funciones que cumple el Bill of Lading son las siguientes:

- Se utiliza como recibo de las mercancías embarcadas en el buque y el estado en el que se encuentran.
- Le da veracidad a la existencia de un contrato de transporte.
- La propiedad de la mercancía transportada recae sobre la persona que tenga este documento, el cual será el que pueda retirar la mercancía en el puerto de destino. Sin este documento, la mercancía no podrá salir del puerto de destino.
- Este documento es negociable y admitido en entidades bancarias como título de crédito.

3.6.4.4 Procedimiento aduanero

Fase de Pre- embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Fase Post-Embarque

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano). CORPEI.

Trámites para la exportación de Pulpa de tomate de árbol

La mercadería antes de ser exportada fuera del territorio ecuatoriano, es objeto de algunas formalidades aduaneras que se realiza mediante la presentación del DUA, documento administrativo que se utiliza también en las importaciones y operaciones de tránsito.

La clasificación arancelaria de una mercadería consiste en la asignación de uno de los códigos de la nomenclatura del arancel de adunas que para el caso de los helados es 2008.99.90.00

Según (Aura Ruano, 2017) los documentos que se debe presentar para la exportación de productos a mercados internacionales son los siguientes:

Documentos que se debe presentar:

- Copia del Registro Único del Contribuyente (RUC)

- Copia de la constitución de la compañía.
- Comunicación suscrita por el representante en el que conste dirección, número de teléfono, nombres apellidos de la persona autorizada para firmar la declaración de exportación con su número de cédula.
- Declaración Única de exportación.
- Se debe declarar el precio mínimo, referencia fijado por un acuerdo del MAGAP.
- Si el precio de venta al exterior es igual o superior al mínimo referencial, el exportador debe consignar el precio de venta en el FUE, en caso de ser inferior debe consignar el precio mínimo referencial.
- Nombre del vendedor y comprador.
- Precio FOB de la pulpa de tomate de árbol puesto en el puerto de destino.
- El FUE tiene una validez de 15 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal.
- Para que las pulpas de tomate de árbol a exportar sean de calidad y reconocidos en el mercado de destino es necesario que la empresa Procesadora Agroindustrial Mis Frutales obtenga los siguientes certificados;

Certificados

Certificado Fitosanitario emitido por La Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario. Certificado avalado por la (Food and Drug Administration: Administración de Medicamentos y Alimentos) FDA.

En función de detallar el certificado de origen, peso, fitosanitario y permisos adicionales se hace necesario recurrir a los criterios emitidos por Escola (2018):

Certificado de origen

Registro en el sistema de identificación previa a la certificación de origen en la página web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de la subpartida que se exporta.

Visita de verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación.

Elaboración del informe técnico por parte el funcionario delegado para la verificación que concluye si la mercancía a exportarse, cumple o no con las reglas de origen según el mercado de exportación.

Certificado de calidad y peso.

Certificado exigido por el comprador para asegurar que la mercadería objeto de expedición corresponden con lo acordado en el contrato de compraventa.

Certificado fitosanitario

Los certificados fitosanitarios pertenecen a un sistema de competitividad para la exportación de productos vegetales y productos reglamentados del Ecuador, ya que, con dichos certificados lo que se espera es una detección temprana de plagas identificadas por la ONPF de los países de destino. Para ello se realiza una inspección fitosanitaria a una muestra del producto que se vaya a exportar para someterlas a un estudio de plantas y productos vegetales, hay que tomar en cuenta que este estudio no prueba que una plaga esté ausente en dicha muestra.

El estudio de la muestra tiene como objetivo analizar cada una de los componentes de las muestras obtenidas de los productos sujetas a estudio.

Aspectos para realizar una inspección de muestra ante el inspector:

- Registro del Operador.
- Requisitos fitosanitarios por parte del país importador con verificación en página institucional del país ONPF.
- Certificación de los protocolos fitosanitarios de los productos y de los países de destino.
- Certificación de cumplimiento de planes de trabajo dependiendo del producto y países de destino.
- Durante la inspección el operador deberá contar con los siguientes documentos:

En el proceso de inspección deberá estar presente un representante del lugar de producción, la vigencia del certificado será de 72 horas a partir de la fecha de emisión. El único personal autorizado para la firma de los certificados son los inspectores de Agrocalidad. Los certificados estarán en el formato aprobado por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

Permisos adicionales

- Certificado de negociación en bolsa para la exportación de pulpa de tomate de árbol.
- Póliza para el traslado al puerto.
- Permiso de ingreso de personal.

Guía de embarque

El contenedor más apropiado para estos casos de productor de poco tiempo de duración son los refrigerantes ya que van a conservar el producto en óptima condición al momento que llegue a su destino.

Reefer: Contenedores refrigerados, ya sea de 40 o 20 pies, pero que cuentan con un sistema de conservación de frío o calor y termostato. Deben ir conectados en el buque y en la terminal, incluso en el camión si fuese posible o en un generador externo, funcionan bajo corriente trifásica. Algunas de las marcas que se dedican a fabricarlos: Carrier, Mitsubishi, Thermo King, Daikin.

Para el cálculo de cuanto producto podríamos enviar en un contenedor tenemos que calcular la capacidad por el volumen de las cajas de envío, en este caso el contenedor tiene una capacidad de 20 pies con un volumen de 542x227x226 y su peso máximo de 20800 kg, el peso de cada funda congelada es de 500 gr, con la caja de 20 unidades un peso total de 10.5 kg. Por lo que si es por el peso no se tendría ningún problema ya que la capacidad en peso sería de 1981 cajas, pero lo que se tiene que ver es cuantas entran por volumen.

La caja de envío sus medidas son 25x34x30, de largo entran 22 por ancho 7 y por alto 8, en total en volumen entran 1232 cajas.



Figura 15-3: Contenedor Reefer

Fuente: Alquiler de contenedores de Guayaquil

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.6.4.5 *Agente afianzado de Aduana*

Freire (2015) definen al Agente afianzado de Aduana como:

Persona natural o jurídica cuya licencia, otorgada por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera en los casos que establezca el reglamento, estando obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos que serán fijados por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Dicha licencia tendrá un plazo de duración de 5 años, la cual puede ser renovada por el mismo plazo. 4.3.9.6 Transporte hacia el puerto de embarque

El transporte de pulpa desde la parroquia San Luis, cantón Riobamba hacia el Puerto de Guayaquil se lo realizará con la empresa Panatlantic; empresa experta en el manejo y transporte de carga nacional e internacional. En el siguiente cuadro se describe el costo total que incluye el manipuleo de la carga:

Tabla 22-3: Costo de Transporte Interno

Descripción	Costo por contenedor	Costo Anual
Transporte Interno	450,00	1800,00
TOTAL	450,00	1800,00

Fuente: Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.6.4.6 Seguro hasta el puerto de embarque

Es necesario que se contrate un seguro de movilización interna de la mercadería para prevenir la presencia de algún imprevisto y se pueda perder la carga.

Es necesario que se haga notar este rubro de seguro de transporte interno desde la empresa hasta el puerto de Guayaquil. La empresa que está a cargo del seguro es la compañía SEGUROS ALIANZA S.A.

Tabla 23-3: Puerto de embarque

Descripción	Costo Anual
Seguro	5680,00
Total	5680,00

Fuente: Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.6.4.7 Tasa de almacenaje

Se realiza el pago cuando la Aduana presta directamente este servicio en los almacenes bajo su responsabilidad.

En este estudio se va a considerar 5 días este servicio para realizar los trámites correspondientes. Para calcular la tasa de almacenaje debemos tomar en cuenta el peso de la carga y los días de uso del servicio.

Tabla 24-3: El valor a pagar por los 5 días de almacenaje es de \$ 50 dólares por envío y \$ 200 anual.

Descripción	Costo por contenedor	Costo Anual
Transporte Interno	50,00	200,00
Total	50,00	200,00

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.6.4.8 Trámites Aduaneros

Tabla 25-3: Trámites aduaneros

Documentos	Costo	Costo Anual
Declaración	25	100
Aforo Físico	150	600
Certif. Inspección	300	1200
b/l	39,20	156,80
Corpei	708,49	2833,96
TOTAL	1222,69	4890,76

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.7 Estudio financiero del proyecto

Tiene por objeto determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, y los costos totales de operación del proceso productivo y el monto de los ingresos que se aspira recibir en cada uno de los períodos de vida útil. Los datos que son registrados en los componentes del estudio financieros, son el resultado de los estudios previos de mercado, los cuales van a ser utilizados para determinar la viabilidad económica del proyecto.

3.7.1 *Financiamiento*

Para la realización de nuestro proyecto, hemos supuesto que será financiado totalmente con recursos propios debido a la dificultad que existe por parte de las instituciones financieras de acceder a un crédito.

3.7.2 *Inversión inicial*

En el Año 0 se han incluido rubros que hemos considerado mínimos para el inicio de nuestro proyecto, entre ellos está la adecuación del terreno, el equipo y herramientas necesarios en el año 0 y en lo que respecta a infraestructura, hemos considerado necesaria al inicio del proyecto el desbroce y subsolada del terreno, además de la construcción del área de procesamiento.

También se incluye el rubro de Otros Activos fijos, donde se contempla la compra de computadoras, impresoras, muebles de visita, silla sin brazo, mesa redonda de reuniones, teléfono, fax, archivadores, máquina de escribir eléctrica y pizarra líquida de pines, Así como también tenemos los Activos Intangibles donde incluimos los costos por documentación Legal del Proyecto y los costos iniciales por concepto de la certificación. De igual manera se desglosa el total de otros activos diferidos, como son estudios varios, Ing. Capacitadores y otros varios. Se estima que, en el Año 0, se necesitará una Inversión Inicial de USD\$ \$ 63.769,00

Tabla 26-3: Maquinaria Técnica y Manual

INVERSIÓN	NOMBRE	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Maquinaria	Despulpadora	1	\$ 8.500,00	\$ 8.458,00
	Pasteurizador	1	\$ 6558,00	\$ 6558,00
	Congelador	1	\$ 4158,00	\$ 4158,00
	Empacadora	1	\$ 2658,00	\$ 2658,00
Eq. De computo	Computador	2	\$ 839,00	\$ 1678,00
			Total	\$ 23510,00

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

Tabla 27-3: Inversión Inicial

Descripción	Valor Total
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 32.832,00
Costo de materia prima	\$ 2.000,00
Costos indirectos	\$ 268,00
Costos de mano de obra	2.0160,00
Gastos de administración	\$ 6.840,00
Gastos de ventas	\$ 3.600,00
EQUIPO PARA LA EMPRESA	\$ 27.804,00
Maquinaria Técnica y Manual	\$ 23.510,00
Tijeras	\$ 120,00
Machete	\$ 300,00
SERRUCHO	\$ 70,00
Alambre	\$ 200,00
Mullos	\$ 3.000,00
Hilos	\$ 120,00
Pinzas	\$ 420,00
Moldes	\$ 64,00
MUEBLES DE OFICINA	\$ 3.115,00
Silla sin brazo	\$ 60,00
Escritorio	\$ 174,00
Mueble de visitas	\$ 106,00
Mesa redonda de reuniones	\$ 235,00
Computadora	\$ 1.440,00
Impresora	\$ 350,00
Teléfonos	\$ 80,00
Fax	\$ 120,00
Archivadores	\$ 500,00
Pizarra Liquida Pared	\$ 50,00
TOTAL INVERSIONES FIJAS	\$ 63.769,00

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.7.2.1 Capital de trabajo

El capital de trabajo está dado en la materia prima necesaria que se empleara para completar las 145,000 unidades que el proyecto exige para su exportación, por lo cual para saber cuánta fruta es necesaria para esto se da por el uso de quintales como la unidad de medida en la que en 1 quintal esta 100000 gramos y lo necesario para una unidad de pulpa ya finalizada son 500 gramos, con el cálculo se determinó que son necesarios 720 quintales para toda la elaboración.

Tabla 28-3: Capital de trabajo

COSTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Pulpa de tomate de Árbol	Qq	720	\$ 45,63	\$ 32832,00

Fuente: Procesadora Agroindustrial "MIS FRUTALES"

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.7.2.2 Recursos humanos

La mano de obra constituye un importante recurso en la operación de un proyecto. Por tal motivo, es necesario identificar y cuantificar el tipo de personal que el proyecto requiere; así como determinar el costo en remuneraciones que ello implica

Tabla 29-3: Personal Administrativo

	CANTIDAD	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO4	AÑO5	AÑO5
Administrador	1	\$ 3.600,00	\$3.749,40	\$4.067,06	\$4.594,71	\$ 5.406,24	\$ 6.625,09
Contador	1	\$ -	\$2.160,00	\$2.249,64	\$2.440,23	\$ 2.756,83	\$ 3.243,74
Secretaria	2	\$ 2.160,00	\$2.249,64	\$2.440,23	\$2.756,83	\$ 3.243,74	\$ 3.975,05
TOTAL		\$ 5.760,00	\$8.159,04	\$8.756,93	\$9.791,77	\$11.406,81	\$ 13.843,88

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de campo de Investigación para la empresa

Realizado por: Casquete, G, 2020

Tabla 30-3: Personal Operativo

	CANT	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO4	AÑO5	AÑO5
Jefe de Producción	1	\$ 3.600,00	\$ 3.749,40	\$ 4.067,06	\$ 4.594,71	\$ 5.406,24	\$ 6.625,09
Supervisor de Técnico de Planta	1	\$3.600,00	\$3.749,40	\$ 4.067,06	\$ 4.594,71	\$5.406,24	\$ 6.625,09
Personal de Mantenimiento	2	\$7.200,00	\$ 7.498,80	\$ 8.134,12	\$ 9.189,42	\$10.812,48	\$13.250,17
TOTAL			\$11.248,20	\$ 12.201,17	\$ 13.784,13	\$16.218,72	\$19.875,26

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de campo de Investigación para la empresa

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.7.2.3 Mobiliario y equipo

Comprende todos aquellos rubros que intervendrán en la operación normal del proyecto, mediante la cotización con diferentes proveedores y fabricantes de estos recursos a modo de minimizar los costos del proyecto, sin que ello signifique sacrificar la calidad de los mismos.

Por ende, en cuanto a la oficina estará perfectamente equipada y justo con el personal indicado; habrá computadores, teléfonos, servicio de Internet, impresoras, faxes, Maquinaria y equipo, etc. A continuación, se muestra los costos:

Tabla 31-3: Maquinaria y Equipo

Cantidad	Descripción	Unidad	P.UNIT	Valor Total
	EQUIPO PARA LA EMPRESA			\$ 27.804,00
1	Maquinaria Técnica	UNIDAD	\$ 23.200,00	\$ 23.200,00
10	Maquinaria Manual	UNIDAD	\$ 31,00	\$ 310,00
10	Tijeras	UNIDAD	\$ 12,00	\$ 120,00
20	Machete	UNIDAD	\$ 15,00	\$ 300,00
10	SERRUCHO	UNIDAD	\$ 7,00	\$ 70,00
20	Alambre	UNIDAD	\$ 10,00	\$ 200,00
2	Mullos	UNIDAD	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00
15	Hilos	UNIDAD	\$ 8,00	\$ 120,00
1	Pinzas	UNIDAD	\$ 420,00	\$ 420,00
20	Moldes	UNIDAD	\$ 3,20	\$ 64,00
	MUEBLES DE OFICINA			\$ 3.115,00
4	Silla sin brazo	UNIDAD	\$ 15,00	\$ 60,00
2	Escritorio	UNIDAD	\$ 87,00	\$ 174,00
2	Mueble de visitas	UNIDAD	\$ 53,00	\$ 106,00
1	Mesa redonda de reuniones	UNIDAD	\$ 235,00	\$ 235,00
2	Computadora	UNIDAD	\$ 720,00	\$ 1.440,00
1	Impresora	UNIDAD	\$ 350,00	\$ 350,00
1	Teléfonos	UNIDAD	\$ 80,00	\$ 80,00
1	Fax	UNIDAD	\$ 120,00	\$ 120,00
2	Archivadores	UNIDAD	\$ 250,00	\$ 500,00
1	Pizarra Liquida Pared	UNIDAD	\$ 50,00	\$ 50,00
	TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 30.919,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de campo de Investigación para la empresa

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.7.2.4 Costo de producción

Tabla 32-3: Costos De Producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN	AÑO1
Materia Prima Directa	2.000,00
Mano de obra Directa	14.400,00
Cargos Indirectos	250,00
COSTOS DIRECTOS	
Materia Prima Directa	2.000,00
Mano de obra Directa	14.400,00
COSTO CONVERSION	
Mano de obra Directa	14.400,00
Cargos Indirectos	200,00
GASTOS OPERACIÓN	
Gastos en ventas	6.500,00
Gastos administrativos	6.840,00
Gastos Financieros	2.000,00
COSTO TOTAL	
Costos de Producción	16.650,00
Gastos de Operación	15.340,00
TOTAL COSTOS	31.990,00
Precio unitario	12,30
Margen de Utilidad 40%	8,61
PVT	20,92

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del campo de Investigación para la empresa

Realizado por: Casquete, G, 2020

El precio de exportación de cada artesanía a los Estados Unidos de Norteamérica en la ciudad de New York será de \$20,92 que multiplicando para las 2600 unidades un total de \$ 54.383,00 total de la producción.

3.7.2.5 Flujo de Fondos Netos

Es el estado de cuenta que refleja cuánto de efectivo conserva una empresa después de los gastos, los intereses, y el pago de capital. Ofrece información en relación a los movimientos que se han realizado en un determinado periodo. Para la proyección de los años posteriores al año 1 se utilizó una tasa de crecimiento de 3,5% anual en relación a la tasa de inflación anual.

Tabla 33-3: Flujo de Efectivo

RUBROS / AÑOS DE VIDA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas		\$ 54.383,00	\$ 63.432,33	\$ 79.906,47	\$ 79.906,47	\$ 79.906,47
- Costo de Producción		\$ 16.650,00	\$ 23.156,64	\$ 25.025,00	\$ 28.170,00	\$ 33.031,00
= Utilidad Bruta		\$ 37.733,00	\$ 40.275,69	\$ 54.881,47	\$ 51.736,47	\$ 46.875,47
- Gastos de Administración		\$ 6.840,00	\$ 6.840,00	\$ 6.840,00	\$ 6.840,00	\$ 6.840,00
- Gastos de Ventas		\$ 6.500,00	\$ 7.581,60	\$ 9.550,63	\$ 9.550,63	\$ 9.550,63
- Gastos Financieros (Intereses)		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
= Utilidad antes de Impuestos		\$ 24.193,00	\$ 25.654,09	\$ 38.290,84	\$ 35.145,84	\$ 30.284,84
- 15% Participación Trabajadores		\$ 3.628,95	\$ 3.848,11	\$ 5.743,63	\$ 5.271,88	\$ 4.542,73
- Impuesto a la Renta		\$ 6.048,25	\$ 6.413,52	\$ 9.572,71	\$ 8.786,46	\$ 7.571,21
= Utilidad Neta		\$ 14.515,80	\$ 15.392,45	\$ 22.974,50	\$ 21.087,50	\$ 18.170,90
+ Depreciaciones		\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00
+ Amortizaciones		\$ 640,00	\$ 640,00	\$ 640,00	\$ 640,00	\$ 640,00
+ Valor de Salvamento						\$ 11.000,00
- Inversiones	-\$ 63.769,00					
= Flujo Neto de Efectivo	-\$ 63.769,00	\$ 17.355,80	\$ 18.232,45	\$ 25.814,50	\$ 23.927,50	\$ 32.010,90

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del campo de Investigación para la empresa.

Realizado por: Casquete, G, 2020

3.7.3 Evaluación Económica del Proyecto

Es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad del proyecto. Antes que mostrar el resultado contable en una operación en el cual puede haber utilidad o pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de comprender o no un proyecto de inversión.

Para el presente proyecto se ha considerado los siguientes indicadores:

- ❖ Valor Actual Neto (VAN).
- ❖ Tasa Interna de Retorno (TIR).
- ❖ Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).
- ❖ Relación Beneficio Costo (RB/C).

3.7.3.1 Valor Actual Neto

Es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

Para el cálculo de este indicador se considera una tasa de interés de los Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito tomando con una tasa del 10% y 15% anual.

$$VAN = -I_0 + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN_1 = \left[\frac{17.355,80}{(1.10)^1} + \frac{18.232,45}{(1.10)^2} + \frac{25.814,50}{(1.10)^3} + \frac{23.927,50}{(1.10)^4} + \frac{32.010,90}{(1.10)^5} \right] - 63.769$$

$$VAN = 56151,40$$

Tasa de descuento	10%
VAN	\$56.151,40

$$VAN_2 = \left[\frac{17.355,80}{(1.15)^1} + \frac{18.232,45}{(1.15)^2} + \frac{25.814,50}{(1.15)^3} + \frac{23.927,50}{(1.15)^4} + \frac{32.010,90}{(1.15)^5} \right] - 63.769,00$$

$$VAN = 39.594,52$$

Tasa de descuento	15%
VAN	\$39.594,52

(Mipro, 2014)

3.7.3.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. Se le conoce como la tasa de interés efectiva.

Se utilizará la siguiente formula:

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \left[\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right]$$

i_1 = Tasa de Interés Mínima (10%)

i_2 = Tasa de Interés Máxima (15%)

VAN_1 = Valor Actual Neto con i_1

VAN_2 = Valor Actual Neto con i_2

$$TIR = 0.10 + (0.10 - 0.15) \left[\frac{56151,41}{56151,41 - 39594,52} \right]$$

$$TIR = 0.10 + (0.19 - 0.109) \left[\frac{56151,41}{17650} \right]$$

$$TIR = 0.109 + (0.04)(0,69)$$

$$TIR = 0.14 + 0.039$$

$$TIR = 0.18$$

$$TIR = 0.18 * 100$$

$$TIR = 18\%$$

Con el cálculo de la tasa interna de retorno el inversionista debe analizar y determinar si le conviene o no invertir en el proyecto. El valor TIR del proyecto dio como resultado 18%

3.7.3.3 Período de Recuperación de la Inversión

Para que un proyecto sea rentable su periodo de recuperación debe ser de recuperado en 5 años para que sea de gran liquidez, el proyecto actual recupera en 3 años 6 meses, la inversión inicial y hasta 5 años la recuperación del capital de trabajo y tasa de rentabilidad.

$$PRI = \frac{\text{INVERSIÓN}}{\text{FLUJO NETO DE EFECTIVO}}$$

$$PRI = 3,5 \text{ Años}$$

3.7.3.4 Relación Beneficio Costo

Para que un proyecto sea rentable su relación beneficio costo debe ser por cada dólar invertido se debe recuperar el dólar y algo de utilidad es este caso es de 1,46 dólares indicando que por cada dólar invertido se ganara 0,46 centavo de dólar siendo rentable.

$$RB/C = \frac{\text{SUMA DE INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{SUMA DE EGRESOS ACTUALIZADOS + INVERSIÓN}}$$

$$= \frac{\$ 93.413,65}{0,00+63.769,00}$$

$$PB/C = 1,46$$

Tabla 34-3: Tasa de Descuento, VAN, TIR

Tasa de descuento	10% 15%	Interpretación
VAN 1	\$56151.40	se puede notar un VAN de 56151,40, para este proyecto se trabajó con una tasa del 10 y 15% por tal razón tenemos dos VAN positivos siendo mayor que cero
VAN 2	\$39.594,52	
TIR	18%	el TIR es de 18% cumpliendo la ley que en mayor a la tasa de descuento
PRI	3.5 años	una recuperación de la inversión de 3 años 5 mese donde se va a recuperar las inversiones siendo inferir a los 5 años de vida útil de proyecto
RB/C	1,46	por ende se tendrá un beneficio de por cada dólar invertido se tendrá un beneficio de 0,46 centavos cumpliendo antes de la vida útil del proyecto.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del campo de Investigación para la empresa.

Realizado por: Casquete, G, 2020

CONCLUSIONES

- El proyecto de exportación de la empresa Procesadora Agroindustrial MIS FRUTALES de la parroquia San Luis hacia la ciudad de New York - Estados Unidos, luego de los estudios realizados se demostró su factibilidad.
- Los accionistas de la empresa cuentan con la mano de obra calificada y la maquinaria necesaria para poder cumplir con las necesidades del mercado estadounidense y por consiguiente por los clientes internacionales.
- La empresa no cuenta con un área de comercio exterior para que realicen los trámites de exportación y todas las necesidades logísticas que esto conlleva para que el producto llegue a su destino.
- Los cálculos realizados para el flujo de efectivo dan resultados positivos, lo que demuestra que el proyecto es viable y que la empresa cuenta con la liquidez necesaria para enfrentar sus obligaciones económicas la del TIR que genera una renta del 18% y del VAN con \$56.151,40.

RECOMENDACIONES

- Poner a consideración a los accionistas de la Empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES” que el proyecto de pulpa de uvilla hacia la ciudad de Barcelona-España es muy factible ya que los resultados financieros demuestran ganancias futuras para la empresa.
- Pedir un seguimiento continuo con instituciones públicas como PROECUADOR para que tengan el aporte de tener un mejor mercado y poder cumplir con nuevas metas en mercados futuros.
- Continuar el mejoramiento del proceso de producción de pulpa de tomate de árbol, con mejores maquinarias según lo de la actual tecnología y nuevos mecanismos que estén más acordes a los necesitados por el mercado internacional.
- Crear un departamento de comercio exterior que se encargue de las exportaciones y las ventas para generar un control de oferta y demanda.

BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador. (2014). *Requisitos para Exportar*. Obtenido de: <http://www.aduana.gob.ec/ace/intro.action>
- Agrocalidad. (2014). *Tomate de Árbol*. Obtenido de: <http://www.agrocalidad.gob.ec/la-institucion/>
- Andrade, S. (2012). *Diccionario de Economía*. Madrid: McGraw-Hill.
- Armstrong, P. (2009). *Fundamentos de Marketing y del proceso de Marketing. en fundamentos de Marketing*. Bogotá: Panamericana.
- Aura, R. (2017). *Transporte Internacional*. Obtenido de: <https://www.sertrans.es/transporte-internacional/que-documentacion-es-necesaria-para-exportar/>
- Barreno, L. (2004). *Manual de Formulación y Evaluación*. Pichincha: Cámara Ecuatoriana del Libro.
- Buitrón, F. (2010). *Elaboración de una base deshidratada a partir de pulpa de tomate de árbol amarillo (Solanum Betacea) para la preparación de una bebida hidratante para deportistas*. (Tesis de pregrado. Escuela Politécnica Nacional). Obtenido de: <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/2065/1/CD-2861.pdf>
- Bustillo, R. (2014). *Comercio Exterior: Materia y Ejercicios*. Obtenido de: <https://web-argitalpena.adm.ehu.es/pdf/UWLGEC2831.pdf>
- Caballero, T. (2012). *Comercio Internacional, una visión general de los instrumentos operativos del comercio exterior*. Bogotá: Ediciones de U.
- Cabrera, D. (2016). *Estudio de Factibilidad para el incremento de la capacidad de producción de quesillo y requesón como insumos en la industria panificadora de la ciudad de Cuenca: Fabrica San Jose de Zhidmad*. (Tesis de pregrado. Universidad de Cuenca). Obtenido de: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/23637/1/TESIS.pdf>
- Carlos C.& Verónica B. &Martha C. (2008). *Desarrollo de productos agroindustrial con tomate de árbol (Solanum betaceum Cav.)*. Quito.INC
- Carlos Zambrano. (2007). *Estudio de factibilidad para el montaje de una planta despulpadora de lulo, tomate de árbol y mango en el municipio de el Molino (La Guajira)*.(Tesis de Pregrado. Universidad de la Salle). Obtenido de: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/2259/91062222.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Cepal. (2013). *Organic food market in the United States Market acces apportunities for Latin American and Caribbean producers. Naciones Unidas*. Obtenido de: <https://connectamericas.com/es/content/estados-unidos-un-mercado-tentador-para-exportar-alimentos>.

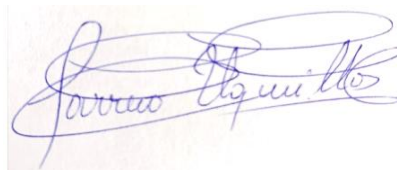
- Cico&Corpei. (2009). *Perfil de Tomate de Árbol*. Obtenido de: <http://www.pucesi.edu.ec/pdf/tomate.pdf>
- Coellar Alvear Johanna Fabiola. (2009). *"Plan de Comercialización de tomate de árbol en fruta mediante la Dirección de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental del Gobierno Provincial del Azuay, dirigido a la población ecuatoriana en España*. (Tesis de pregrado. Universidad de Azuay). Obtenido de: <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/1042/1/08025.pdf>
- Comercio Exterior. (2019). *Puerto de Nueva York y Nueva Jersey - Estados Unidos*. Obtenido de: <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-nueva-york-y-nueva-jersey/>
- Contreras P.&Fisher P. &Kotschwar B. (2003). *Diccionario de Términos de Comercio*. Bogota: Ediciones de U.
- Cornejo, E. (1996). *Comercio Internacional*. Lima: San Marcos.
- Corpei (2009). *Perfil del Tomate de Árbol*. Obtenido de: <https://corpei.org/2019/01/02/frutas-exoticas-ecuatorianas-en-mercados-internacionales/>
- Diario del Exportador. (2017). *Portal Especializado en Comercio Exterior y Gestión de los negocios internacional*. Obtenido de: <https://www.diariodelexportador.com/2016/08/cuales-son-las-ventajas-y-desventajas.html>
- Díaz, G. (2016). *Estructura de Proyectos*. Obtenido de: <https://www.creaciondeproyectos.com/etapas-de-un-proyecto/>
- Drucker, P. (2013). *Productividad y Supervivencia*. Austria: Revista Conocimiento y Capital Humano.
- El Productor. (2017). *Cultivo de Tomate de Árbol*. Obtenido de: www.elproductor.com
- El Universo. (2018). *Mayor ingreso de productos a Estados Unidos como nación favorecida*. Obtenido de: <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/05/13/nota/6756681/mayor-ingreso-como-nacion-mas-favorecida>.
- Gastronomía Cía. (2010). *Tomate de árbol*. Obtenido de: www.gastronomiaycia.com/2010/09/05/tomate-de-arbol/
- Geovanny, O. (2013). *Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Pulpa de Tomate de Árbol a Mexico, periodo 2012-2026*. (Tesis de Pregrado. Universidad Tecnica Equinoccial). Obtenido de: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6817/1/58445_1.pdf
- Ginaw, D. (2016). *Estructura de Proyectos*. Obtenido de: <https://www.creaciondeproyectos.com/etapas-de-un-proyecto/>
- Gutierrez, L. (1999). *Estudio Experimental de la fuerza de fractura en frutas tropicales: El tomate de árbol (Cyphomandra betacea Sendt)*. Medellín: Dyna.
- Hernández, R. (2010). *Tipo de proyecto*. México: McGraw Hill.

- Herrera W.&Anguisaca J. (2015). *"Formulación del diseño del proyecto de una planta productora de pulpa de fruta derivada de mora y tomate de árbol en la ciudad de Cuenca"*.(Tesis de pregrado. Universidad Politécnica Salesiana). Obtenido de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7962/1/UPS-CT004823.pdf>
- Ibañez, J. (1979). *Más allá de la sociología*. Obtenido de: <https://jofillop.files.wordpress.com/2011/03/metodos-de-investigacion.pdf>.
- Iniap. (2014). *Tomate de Arbol*. Obtenido de: <http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rtomatea>
- Japan, C. (2013). *Outline of Tariff and Duty Rates Systems*. Obtenido de: <http://www.customs.go.jp/english/summary/tariff.htm>
- Kanvels L. & Business, W. (2018). *Qué es el Bill of Lading o conocimiento de embarque de mercancías (B/L) y qué ocurre si este se pierde*. Obtenido de: <https://kanvel.com/bill-of-lading/>
- Katuska L., Juan M. & Maria Yagual. (2010). *"Creación de una Empresa de Producción, comercialización y exportación de tomate de árbol en el área de sangolquí, provincia de pichincha"*. (Tesis de pregrado. Escuela Politécnica del Litoral). Obtenido de: <http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/handle/123456789/10689>
- Kotler, A. (2014). *Marketing*. Madrid: Eco Ediciones.
- Kotler, P. (2000). *Introducción al Marketing*. Madrid: Prentice Hall.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearsón Educación.
- Lamb C., Hair J. & McDaniel C. (2002). *Marketing*. Madrid: Thomson.
- Lean Manufacturing. (2019). *Departamento de producción de una empresa: Estructura y funciones*. Obtenido de: <https://leanmanufacturing10.com/departamento-de-produccion-de-una-empresa-estructura-y-funciones>
- León F., Juan D. &Pablo C. (2004). *Manual del cultivo de tomate de árbol*. Quito: INIAP.
- Lerma, A. &Márquez, E. (2010). *Plan de Exportación*. España: Revistas.
- Libertador, A. (2003). *Proyecto de Factibilidad*. México: McGran Hill.
- López, D. (2018). *Incoterms*. Obtenido de: <https://economipedia.com/definiciones/incoterms.html>.
- Loza, J. (2013). *Todo comercio exterior: Certificado de Origen*. Obtenido de: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/certificado-de-origen>
- Martinez, R. (2009). *Sistema de Produccion Agricola Sostenible*. Bogotá: Revista Tecnología en Marcha.
- Méndez, R. (2018). *Enciclopedia del Derecho y las Ciencias Sociales Online:Tratados Internacionales*. Obtenido de: <https://leyderecho.org/tratados-internacionales/>
- Miguel, M. (2010). *Manual Práctico de Comercio Exterior*. Madrid: Fc Editorial.

- Ministerio de Agricultura y Riego. (2014). *Formas de Exportación*. Obtenido de: <http://minagri.gob.pe/portal/comercio-exterior/icomoeexportar/introduccion62/677-formas-de-exportacion>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *El SGP de los Estados Unidos: Relevancia para el Ecuador*. Obtenido de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2017/10/Informe-SGP-con-Estados-Unidos-20-oct-final.pdf>
- Mipro. (2014). *Producción de Tomate de árbol*. Obtenido de: <http://www.industrias.gob.ec/el-ministerio/>
- Morales, F. (2010). *Tipos de Investigación*. Obtenido de: https://www.academia.edu/4646164/Tipos_de_Investigaci%C3%B3n.
- Nassir S & Reinaldo S. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. España: Ensayos.
- Navarro, J. (2013). *Que es la Economía*. Obtenido de: <https://www.definicionabc.com/economia/exportacion.php>
- Ocaña, E. (2015). *"Diseño de una planta despulpadora de frutas para proalimentos Riobamba"* (Tesis de pregrado. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/4113/1/96T00290%20UDCTFC.pdf>
- Olamendi, G. (2011). *Diccionario de Marketing*. España: Academica Española.
- Osorio, C. (2006). *Diccionario de Comercio Internacional*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Osorio, G. (2013). *Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Pulpa de Tomate de Árbol a Mexico, periodo 2012-2026*. (Tesis de Pregrado. Universidad Tecnológica Equinoccial). Obtenido de: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6817/1/58445_1.pdf
- Osorio, L. (2017). *Las exportaciones no tradicionales del Ecuador*. Obtenido de: <https://colegiodeeconomistas.org.ec/boletin-162-las-exportaciones-no-tradicionales-del-ecuador/>
- Peralta, T. (2013). *Funciones del marketing en una organización*. Obtenido de: <https://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/funciones-de-marketing/>
- Procolombia. (2019). *Tratado de Libre Comercio*. Obtenido de: <https://tlc-eeuu.procolombia.co/logistica/acceso-maritimo>
- Proecuador. (2010). *Incoterms*. Obtenido de: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- Proecuador. (2012). *Perfil Logístico del Estado de Japón*. Obtenido de: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_PL2012_JAPON.pdf
- Proexport. (2013). *Sabor, nutrición, fácil de llevar: claves para exportar alimentos a Estados Unidos*. Obtenido de: <https://connectamericas.com/es/content/estados-unidos-un-mercado-tentador-para-exportar-alimentos>
- Pujol, B. (2000). *Diccionario de Comercio Exterior*. Madrid: CULTURAL S.A.

- Quintanilla, C. (2012). *Estudio de mercado para la comercialización de la pulpa natural de tomate de árbol de la procesadora agroindustrial "MIS FRUTALES" S.A. de la parroquia San Luis de la ciudad de Riobamba*. (Tesis de Pregrado. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/10598/1/52T00240.pdf>
- Radebaugh, D. (2014). *Exportación*. Austria: Revistas.
- Raffino, M. (2019). *Valores de una Empresa*. Obtenido de: <https://concepto.de/valores-de-una-empresa/>
- Ramirez, E. (2009). *Perfil de L Tomate de árbol*. Obtenido de: www.pucesi.edu.ec.
- Ramos, S. (2017). *Antecedentes del Tomate de Árbol*. Obtenido de: https://docplayer.es/34732296-Capitulo-i-producto-1-antecedentes-del-tomate-de-arbol.html#show_full_text.
- Retos, C. (2014). *Cómo exportar: trámites tributarios, aduanas y seguros*. Obtenido de: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/como-exportar-tramites-tributarios-aduanas-y-seguros/>
- Reveló, J. (2012). *El cultivo de tomate árbol*. Quito: INIAP.
- Sánchez Sergio. (2017). *La importancia del Director Financiero en la gestión de Pymes*. Obtenido de: <https://www.enaes.es/blog/el-director-financiero-en-la-gestion-de-la-pyme#gref>
- Sapag, R., & Sapag, N. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyecto*. México: McGraw Hill.
- Senae. (2017). *Requisitos para exportar*. Obtenido de: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Senae. (2019). *Que es una Exportación*. Obtenido de: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Tapia, E. (2017). *Que es un certificado de origen y como obtenerlo*. Obtenido de: <https://somosemprendedores.byclaro.com.ec/que-es-un-certificado-de-origen-y-como-obtenerlo/>
- Thompson, I. (2008). *El Estudio de Mercado*. Obtenido de: <https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>
- Thompson, J. (2006). *Concepto de Proyecto*. Obtenido de: <https://www.promonegocios.net/proyecto/concepto-proyecto.html>
- Tiba, E. (2018). *Que son los incoterms*. Obtenido de: <https://www.tibagroup.com/es/incoterms>
- Trademap. (2014). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc*. Obtenido de: http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||081190||6|1|1|2|1|2|1|1
- Troncoso, M. (2000). *Plan de Exportación*. Mexico: Libro.

- Urgilés, G. (2018). *Ecuador y el Comercio con Estados Unidos: Evolución, Composición y tendencias*. Obtenido de: <file:///C:/Users/user/Downloads/507-25-1650-1-10-20180716.pdf>
- Vinicio, C. (2011). *Influencia del porta-injerto en la calidad del fruto de tomate de árbol y su incidencia comercial*. (Tesis de Pregrado. Universidad Técnica de Ambato). Obtenido de: <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1777/1/MSc.10.pdf>
- Vizcaíno, R. (2019). *Funciones Secretaria*. Obtenido de: <https://www.campustraining.es/noticias/funciones-secretaria-direccion/>
- Westreicher, G. (2019). *Barreras No Arancelarias*. Obtenido de: <https://economipedia.com/definiciones/barreras-no-arancelarias.html>.
- Yajupa. (2015). *Como importar de China*. Obtenido de: <http://www.yajupa.com/blog/que-significa-precio-fob/>
- Zambrano, C. (2007). *Estudio de factibilidad para el montaje de una planta despulpadora de lulo, tomate de árbol y mango en el municipio de el Molino (La Guajira)*. (Tesis de Pregrado. Universidad de la Salle). Obtenido de: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/2259/91062222.pdf?sequence=2&isAllowed=y>



26-06-2020

0057-DBRAI-UPT-2020

ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COLABORADORES DE LA PROCESADORA AGROINDUSTRIAL “MIS FRUTALES”

ESCUELA SUPERIOR
FACULTAD DE



POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

ENCUESTA

OBJETIVO: Recolectar información sobre el estado actual de la empresa Procesadora Agroindustrial Mis Frutales, que nos permita ingresar con los recursos suficientes para exportar en el mercado estadounidense

Cuestionario

1. ¿Conoce usted a la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”?

Si	
No	

2. ¿De la siguiente lista seleccione cuales son las pulpas de frutas que elaboran en mayor cantidad?

Pulpa de Guanábana	
Pulpa de Mora	
Pulpa de Tomate de Árbol	

3. ¿Actualmente se encuentra exportando su producto?

Si	
No	

4. ¿Cuál cree usted que es la calidad de la pulpa de frutas de la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”?

Bueno	
Regular	
Malo	

5. ¿Sé cubre el mercado interno de pulpa de fruta?

Si	
No	

6. ¿Es posible realizar una exportación de pulpa de tomate de árbol?

Si	
No	

7. ¿Cuál es la plaza más atractiva para exportar?

Norteamericano	
Europeo	
Latino	
Asiático	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO B: APLICACIÓN DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COLABORADORES DE LA PROCESADORA AGROINDUSTRIAL “MIS FRUTALES”



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
ENCUESTA**

OBJETIVO: Recolectar información sobre el estado actual de la empresa Procesadora Agroindustrial Mis Frutales, que nos permita ingresar con los recursos suficientes para exportar en el mercado estadounidense.

Cuestionario

1. ¿Conoce usted a la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”?

Si	<input checked="" type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

2. ¿De la siguiente lista seleccione cuales son las pulpas de frutas que elaboran en mayor cantidad?

Pulpa de Guanábana	<input type="checkbox"/>
Pulpa de Mora	<input type="checkbox"/>
Pulpa de Tomate de Árbol	<input checked="" type="checkbox"/>

3. ¿Actualmente se encuentra exportando su producto?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input checked="" type="checkbox"/>

4. ¿Cuál cree usted que es la calidad de la pulpa de frutas de la empresa Procesadora Agroindustrial “MIS FRUTALES”?

Bueno	<input checked="" type="checkbox"/>
Regular	<input type="checkbox"/>
Malo	<input type="checkbox"/>

5. ¿Se cubre el mercado interno de pulpa de fruta?

Si	<input checked="" type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

6. ¿Es posible realizar una exportación de pulpa de tomate de árbol?

Si	<input checked="" type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

7. ¿Cuál es la plaza más atractiva para exportar?

Norteamericano	<input checked="" type="checkbox"/>
Europeo	<input type="checkbox"/>
Latino	<input type="checkbox"/>
Asiático	<input type="checkbox"/>

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO C: PROCESO DE SELECCIÓN DE FRUTAS



ANEXO D: LAVADO DE FRUTAS EN SOLUCIÓN BIODEGRADABLES



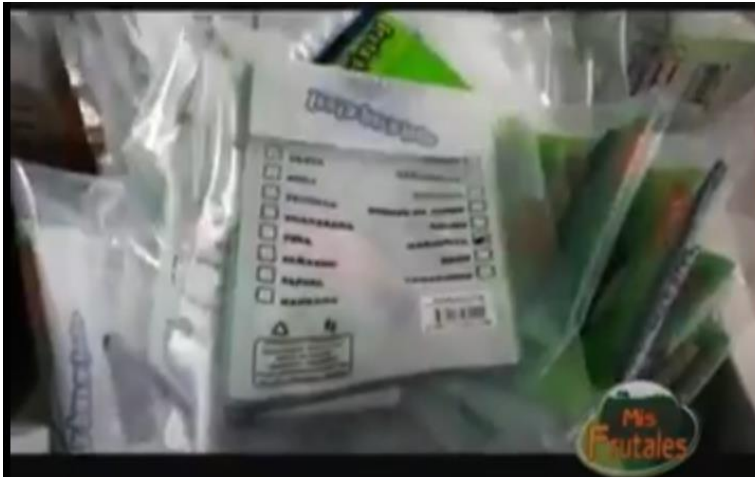
ANEXO E: ESCALDADO



ANEXO F: DESPULPADORA



ANEXO G: ENVASADO





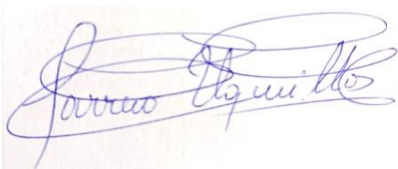

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO**



**DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS
PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN**

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS
REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 26 / 06 / 2020

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: GABRIELA STEFANIA CASQUETE FUENTES
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: COMERCIO EXTERIOR
Título a optar: INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas MBA
 
26-06-2020
0057-DBRAI-UPT-2020