

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
COMERCIAL INTERNACIONAL**

“Oportunidad de negocio en España y la comercialización de pulpa
de fresa desde Imbabura Ecuador”

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación
Comercial Internacional

AUTOR: Jonathan Fernando Aguirre Yapud

ASESOR: MBA. Héctor Chuquín

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2015

CERTIFICADO

Certifico que el estudiante Jonathan Fernando Aguirre Yapud con número de cédula 0401325758 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulado: "Oportunidad de negocio en España y la comercialización de pulpa de fresa desde Imbabura Ecuador".

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el reglamento de Grado del Título a Obtener, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

MBA. Héctor Chuquín

Tulcán, 06 de agosto de 2015

AUTORÍA DE TRABAJO

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial.

Yo, Jonathan Fernando Aguirre Yapud con cédula de identidad número 0401325758 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....
Jonathan Fernando Aguirre Yapud
Tulcán, 06 de agosto de 2015

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Jonathan Fernando Aguirre Yapud, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Tulcán, 06 de agosto de 2015

Jonathan Fernando Aguirre Yapud
CI 0401325758

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la vida y la oportunidad de seguir creciendo como persona.

A mis padres por su comprensión e innegable amor que me ha fortalecido en los momentos más duros de la vida.

A la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, por forjarme en sus aulas del saber y poder culminar mi carrera universitaria.

A mis docentes, quienes me han impartido sus conocimientos y han tenido la paciencia necesaria para poder educar a una persona de bien.

A todas las personas que de una u otra manera forman parte de mi vida y que se han involucrado en mis experiencias personales.

DEDICATORIA

Después de un largo proceso de enseñanza y aprendizaje de mi vida universitaria quiero dedicar este proyecto de investigación a Dios, a mis padres y a mi familia.

A Dios, por darme la vida y sabiduría necesaria para cumplir con mis sueños.

A mis padres Pedro Aguirre y Sonia Yapud, quienes me han apoyado en todo momento, y han sido formadores de una persona con valores cimentados en la humildad y el respeto.

A mi familia que me han brindado apoyo moral en todas las etapas de mi vida para poder cumplir mis logros.

ÍNDICE

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE TRABAJO.....	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	xv
CAPÍTULO I.	1
1. EL PROBLEMA.....	1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.3. DELIMITACIÓN	3
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	3
1.5. OBJETIVOS.	5
1.5.1 Objetivo General.....	5
1.5.2 Objetivos Específicos.	5
CAPÍTULO II.	6
2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	6
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	6
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	9
2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	10
2.3. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.....	11
2.3.1. Oportunidades de mercados	11
2.3.2. Comercialización	11
2.4. VOCABULARIO TÉCNICO.....	12
2.5. IDEA A DEFENDER	13
2.6. VARIABLES.....	13
2.6.1. Oportunidades de mercado	14

2.6.2. Comercialización	14
CAPITULO III.	15
3. METODOLOGÍA.....	15
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	15
3.3. POBLACIÓN OFERTANTE Y MERCADO QUE DEMANDA.....	16
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	17
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	19
3.6. Procesamiento, análisis e interpretación de resultados.....	19
3.6.1. DIAGNÓSTICO DE LOS PAÍSES.....	19
3.6.1.1. ANÁLISIS SITUACIONAL DE ESPAÑA	19
3.6.1.1.1. Entorno político.....	20
3.6.1.1.2. Entorno socioeconómico	20
3.6.1.1.3. Acuerdos comerciales	21
3.6.1.1.4. Balanza comercial de España	22
3.6.1.1.5. Destino de las exportaciones españolas	23
3.6.1.1.6. Balanza comercial Ecuador – España	23
3.6.1.1.7. Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa a España... ..	24
3.6.1.1.8. Importaciones de pulpa de España desde el Mundo	24
3.6.1.1.9 Requisitos para a exportar desde Ecuador a España.....	24
3.6.1.1.9.1 Requisitos Arancelarios	24
3.6.1.1.9.2 Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios	25
3.6.1.1.9.3. Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado	26
3.6.1.2. ANÁLISIS SITUACIONAL DE COLOMBIA	27
3.6.1.2.1. Entorno político.....	27
3.6.1.2.2. Entorno socioeconómico	28
3.6.1.2.3. Acuerdos comerciales de Colombia	29
3.6.1.2.4. Balanza Comercial de Colombia.....	30
3.6.1.2.5. Principales destino de las exportaciones de Colombia.....	30
3.6.1.2.6. Balanza Comercial Ecuador – Colombia	31
3.6.1.2.7. Exportaciones de pulpa de fresa a Colombia.	31
3.6.1.2.8. Importaciones de pulpa de Colombia desde el Mundo	32
3.6.1.2.9. Requisitos para exportar a Colombia.....	32

3.6.1.3. ANÁLISIS SITUACIONAL DE CHILE	36
3.6.1.3.1. Entorno político.....	37
3.6.1.3.2. Entorno socioeconómico	37
3.6.1.3.3. Acuerdos comerciales de Chile	38
3.6.1.3.4. Balanza comercial de Chile	39
3.6.1.3.5. Principales países destino de las exportaciones chilenas ..	39
3.6.1.3.6. Balanza comercial Ecuador – Chile	40
3.6.1.3.7. Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa a Chile.....	40
3.6.1.3.8. Importaciones de pulpa de Chile desde el Mundo.....	41
3.6.1.3.9. Requisitos para exportar.....	41
3.7. ANÁLISIS POAM	44
3.8. ANÁLISIS DEL MERCADO	46
3.8.1. Perfil del consumidor de España	46
3.8.2. Principales puertos de España	47
3.8.3. Competidores de Pulpa de Frutas en España	47
3.8.4 .Empresas demandantes de Pulpa de Fresa en España.....	48
3.9. DEMANDA INSATISFECHA EN ESPAÑA	49
3.10. DIAGNÓSTICO DEL ECUADOR.....	51
3.10.1. Análisis situacional de Ecuador	51
3.10.2. Entorno político.....	51
3.10.3. Entorno socioeconómico	51
3.10.4. Acuerdos comerciales de Ecuador	52
3.10.5. Balanza comercial de Ecuador	53
3.10.6. Principales destino de las exportaciones ecuatorianas	54
3.10.7. Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa al mundo	54
3.10.8 Aspectos legales.....	55
3.11. PRODUCTO A EXPORTAR	57
3.11.1. Partida arancelaria.....	57
3.11.3. Información técnica y química de la pulpa de fresa	58
3.11.4. Situación actual del sector ofertante.....	58
3.11.5. Proceso de producción “Frutas de la Montaña”	59
3.11.6. Descripción del proceso productivo	60
3.12. Estudio de la oferta exportable	65

3.12.1. Oferta exportable de pulpa de fresa	67
3.13. MATRIZ FODA	68
CAPITULO IV.....	69
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	69
4.1. CONCLUSIONES.....	69
4.2. RECOMENDACIONES.....	70
CAPITULO V.....	72
5. PROPUESTA	72
5.1. TÍTULO.....	72
5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	72
5.3. JUSTIFICACIÓN.....	73
5.4. OBJETIVOS	74
5.4.1. Objetivo General.....	74
5.4.2. Objetivos Específicos	74
5.5. Antecedentes de la empresa “Frutas de la Montaña”	74
5.5.1. Misión	74
5.5.2. Visión.....	75
5.5.3. Políticas de calidad.....	75
5.5.4. Estructura organizacional	75
5.5.5. Distribución de la planta de la empresa	77
5.5.6. Determinación del personal requerido	78
5.5.7. Localización de la empresa.	78
5.5.8. Localización de la empresa	79
5.5.9. Mapa de procesos	80
5.6. Modelo de la propuesta	80
5.6.1 Plan logístico	81
5.6.2 Capacidad del proyecto	82
5.6.2.2. Cálculo del cubicaje.....	83
5.6.2.3. Estimación de ventas.....	84
5.6.2.4. Resumen de la distribución física internacional.....	85
5.6.2.4.1. Costos en el país de exportación.....	85
5.6.2.4.2. Costos del tránsito internacional.....	86
5.6.2.5. Incoterms.....	87

5.7. Estudio financiero	88
5.7.1. Inversión inicial	88
5.7.2. Activos diferidos- gastos de constitución	89
5.7.3. Costos y gastos de producción.....	89
5.7.3.1. Costos producción	89
5.7.3.2. Gastos administrativos	90
5.7.3.3. Gastos de exportación.....	91
5.7.3.4. Financiamiento	92
5.7.3.5. Total inversión inicial	92
5.8. Estados financieros.	92
5.8.1. Balance General.....	93
5.9. Indicadores financieros con financiamiento	94
5.9.1. Flujo del efectivo.....	94
5.9.2. TIRY VAN	95
5.9.3. Punto de equilibrio	96
5.10. CONCLUSIONES DE LA PROPUESTA	98
5.11. RECOMENDACIONES DE LA PROPUESTA	99
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	100
VII. ANEXOS.....	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Delimitación.....	3
Tabla N° 2: Fundamentación legal	9
Tabla N° 3: Fundamentación Filosófica	10
Tabla N° 4: Población y muestra	16
Tabla N° 5: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	17
Tabla N° 6: Indicadores Básicos de España	20
Tabla N° 7: Balanza Comercial de España	22
Tabla N° 8: Principales destinos de España	23
Tabla N° 9: Balanza Comercial	23
Tabla N° 10: Ecuador exporta hacia España	24
Tabla N° 11: España importa desde el Mundo.....	24
Tabla N° 12: Indicadores Básicos de Colombia	28

Tabla N° 13: Acuerdos comerciales de Colombia	29
Tabla N° 14: Balanza Comercial Colombia - Mundo	30
Tabla N° 15: Principales mercados de exportación.....	30
Tabla N° 16: Balanza Comercial Ecuador – Colombia	31
Tabla N°17: Exportaciones de pulpa de fruta a Colombia Tn.....	31
Tabla N° 18: Importaciones de pulpa de fruta Colombia	32
Tabla N° 19: Indicadores Básicos de Chile	38
Tabla N° 20: Acuerdos comerciales de Chile.....	38
Tabla N° 21: Balanza Comercial Chile	39
Tabla N° 22: Principales destinos de Chile	39
Tabla N° 23: Balanza Comercial Ecuador – Chile.....	40
Tabla N° 24: Importaciones de Chile de pulpa de fruta	40
Tabla N° 25: Importaciones de Chile de pulpa de fruta	41
Tabla N° 26: Perfil de oportunidades y amenazas del medio.....	44
Tabla N° 27: Características del consumidor	46
Tabla N° 28: Principales puertos de destino en España	47
Tabla N° 29: Participación de competidores	47
Tabla N° 30: Demanda Insatisfecha.....	49
Tabla N° 31: Indicadores Básicos de Ecuador	52
Tabla N° 32: Acuerdos comerciales de Ecuador.....	52
Tabla N° 33: Balanza comercial Ecuador – Mundo.....	53
Tabla N° 34: Destino de las exportaciones Ecuatorianas.....	54
Tabla N° 35: Exportaciones de pulpa de fruta hacia Ecuador	55
Tabla N° 36: Nomenclatura arancelaria	57
Tabla N° 37: Ficha técnica pulpa de fresa.....	58
Tabla N° 38: Análisis de la entrevista.....	65
Tabla N° 39: Oferta exportable Pulpa de fresa.....	67
Tabla N° 40: Proyección de la oferta exportable	67
Tabla N° 41: FODA	68
Tabla N° 42:Requerimiento de mano de obra	78
Tabla N° 43: Productos de oferta	79
Tabla N° 44: Modelo operativo.....	81
Tabla N° 45: INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	82
Tabla N° 46: Cubicaje	83

Tabla N° 47: Estimación de ventas	84
Tabla N° 48: COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACION.....	85
Tabla N° 49: Análisis costos en el tránsito internacional	86
Tabla N° 50: Incoterm	87
Tabla N° 51: Activos fijos	88
Tabla N° 52: Activos diferidos	89
Tabla N° 53: Costos de Producción	90
Tabla N° 54: Gastos Administrativos.....	91
Tabla N° 55: Gastos de exportación.....	91
Tabla N° 56: Inversión Inicial.....	92
Tabla N° 57: Balance General.....	93
Tabla N° 58: Estado de Resultados	94
Tabla N° 59: Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento	95
Tabla N° 60: TIR Y VAN.....	95

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Proceso de producción	59
Gráfico N° 2: Localización geográfica	74
Gráfico N° 3: Organigrama estructural	76
Gráfico N° 4: Distribución de la Planta	77
Gráfico N° 5: Mapa de procesos	80

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio se desarrolló bajo una metodología científica para evidenciar las diferentes etapas investigativas que nos permitieron determinar la oferta exportable que la empresa “Frutas de la Montaña” dispone para el mercado internacional amparado en parámetros y requisitos legales, tanto en la legislación nacional como internacional en el país de destino España, cumpliendo las normativas de calidad en la pulpa de fresa con características que garanticen mayor competitividad en el mercado objetivo.

La investigación enfoca un plan logístico que garantice y precautele íntegramente la calidad de la pulpa de fresa exportada desde el momento que el producto sale de la industria Imbabura-Ecuador hasta llegar al lugar del país de destino Madrid-España.

El proyecto contempla un análisis de factibilidad económica el mismo que arroja índices financieros de un valor actual neto (VAN) de \$ 172.069,47 valor que es mayor a cero, por lo cual el proyecto es viable, de igual manera se obtiene una tasa interna de retorno (TIR) de 28,21%, así mismo se tiene un tiempo de cuatro años para recuperar la inversión invertida, y el costo beneficio indicando que por cada dólar del capital invertido se recuperará \$0,88 centavos de dólar, estos indicadores determinan la rentabilidad de la inversión realizada y garantizan la toma de decisiones para el proceso de comercialización internacional de pulpa de fresa desde la empresa Frutas de la Montaña a España.

Palabras claves: Oferta Exportable, Demanda Insatisfecha, Oportunidades de mercado, Comercialización.

ABSTRACT

This research was developed under a scientific methodology to demonstrate the different research stages which allowed to determine the exportable offer of the company "Frutas de la Montaña" available for international market, protected by parameters and legal requirements, both in national and international legislation in the destination country - Spain, fulfilling quality standards of strawberry pulp with features that ensure greater competitiveness in the target market.

This research focuses on a logistics plan that guarantees and safeguards the strawberry pulp quality, exported from the time the product leaves Imbabura-Ecuador industry until it arrives at the destination country-Madrid-Spain.

This project included an analysis of economic feasibility which showed some financial indexes such as net present value (NPV) of \$ 172.069,47 which is greater than zero. Therefore, this project is viable; it also showed an internal rate of return (IRR) of 28.21%; a four year period is necessary to recover the investment inverted, and the cost benefit indicates that for every dollar of capital invested \$ 0.88 cents will be recovered. These indicators determine the return on investment and ensure the decision-making for the international marketing process of strawberry pulp from the company Frutas de la Montaña towards Spain.

Keywords: Exportable Offer, Unsatisfied demand, Market opportunities, Marketing.

INTRODUCCIÓN

En el Ecuador se impulsa la diversificación de productos agrícolas con valor agregado, y eso ha generado un crecimiento en las exportaciones agroindustriales, de este modo la presente investigación se enfoca a un estudio de la comercialización de pulpa de fresa de la empresa “Frutas de la Montaña”, ubicada en la provincia de Imbabura, Cantón Urcuquí, Parroquia Pablo Arenas; hacia mercados internacionales, con el fin de determinar oportunidades de mercado, por lo cual se ha realizado el diagnóstico de los factores externos a España, Chile y Colombia, sin embargo de acuerdo al estudio realizado se identificó a España como la mejor oportunidad comercial para la pulpa de fresa. En tanto la presente investigación se encuentra desarrollada en V capítulos principales cuyo contenido es el siguiente:

En el capítulo I se detalla todo lo referente al problema explicando la problemática de la comercialización de pulpa de fresa producida en la provincia de Imbabura por no contar con estrategias de comercialización hacia mercados internacionales, de igual manera se formula los objetivos y justificación de la investigación.

En el capítulo II se encuentra desarrollado el marco teórico, donde se detalla los antecedentes, fundamentación legal y filosófica que apoyan la realización de la indagación.

En el capítulo III se desarrolla el marco metodológico donde se analiza el enfoque de la investigación, métodos y técnicas utilizados para obtener la información correspondiente a la investigación.

El capítulo IV se determina las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado después de haber realizado el estudio de mercado.

Y finalmente en el capítulo V se elabora la propuesta, esta se basa en un plan logístico para la exportación de pulpa de fresa producida por la empresa “Frutas de la Montaña”, y determinar los costos de inversión para su efecto.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Ecuador se caracteriza por tener frutas y vegetales de gran calidad que, por su ubicación geográfica, se cultivan todo el año, además cuenta con gran diversidad de recursos naturales que no han sido comercializados apropiadamente, sin embargo Ecuador es un país exportador de diversos productos como, banano, café, flores y otros, siendo estos productos tradicionales que generan mayor ingresos económicos para el país, cabe mencionar que dichos productos se los comercializa en materia prima, es decir, sin ningún valor agregado ya sea por la falta de creatividad o recursos económicos.

El gobierno ha implementado una política pública que es el “cambio de la matriz productiva” donde se apoya a que los productos ya no sean comercializados en materia prima, si no darles un valor agregado, de este modo contar con alternativas que beneficien a los sectores agroindustriales, no obstante este proceso conlleva a que los costos de inversión se incrementen y por ende limite al productor integrarse en estos proyectos porque no cuenta con el capital suficiente para la compra de maquinaria adecuada para la transformación del producto.

Por otro lado las actividades del comercio internacional no han sido explotadas en su totalidad, debido a que los pequeños agricultores se han limitado en producir a nivel nacional, mas no en buscar nuevos mercados objetivos, de esta manera han perdido oportunidades de negocios por la falta de estrategias de comercialización, innovación, creatividad de productos con un valor agregado, limitándolos a ser reconocidos a nivel internacional.

A nivel internacional existen oportunidades de mercado que no han sido identificadas por la carencia de estudios técnicos, por tal motivo la comercialización de la pulpa de fresa no ha sido reconocida a nivel internacional, producto que en algunos países su consumo es alto, tal es el

caso de Francia, Canadá, y España, según la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas (FEPEX, 2013) “los datos hasta febrero 2012 reflejan que la demanda de frutas y hortalizas en los hogares mantiene la tendencia creciente del 1,7% con relación a 2011, y totalizó 8.717 millones de kilos, y son los alimentos que representan el mayor volumen en la cesta de la compra, representando el 28,6% de todo el volumen comprado en alimentación”.

Las necesidades de satisfacer el consumo de productos naturales conlleva a que los mercados internacionales busquen nuevos productos, tal es el caso del mercado español, sin embargo su escasa producción no ha permitido satisfacer su demanda interna, pues los pocos productores no alcanza a cubrir la demanda nacional.

También el país de Colombia a pesar de tener una producción de fresa no ha incursionado en el proceso de transformación de productos con valor agregado, el principal problema que radica en los productos agrícolas son las plagas y enfermedades que atacan a la fresa consecuentemente la producción de pulpa de fresa no tenga una gran participación por inversionistas en este país. (Centro de Excelencia Fitosanitaria CEF, 2014).

Es importante señalar que Chile está experimentando una sostenida expansión demográfica en el factor poblacional, ocasionado una disminución en los sectores productivos que posee dicha región, por lo tanto provoca un alto nivel de precios en los alimentos y uno de ellos es la pulpa de fresa. (Carlos F, Hugo Martínez, 2011).

Para el proceso de comercialización de la pulpa de fresa es de vital importancia conocer o aplicar las siguientes interrogantes ¿Cuánto requiere España del producto? ¿Cómo lo requieren?, ¿Por qué exportar?, ¿Qué proceso se necesita para exportar la pulpa de fresa?, ¿Que normativa debo seguir para exportar pulpa de fresa?, ¿Por dónde es más factible exportar?, ¿Qué actores estarían interesados en impulsar el proyecto? Estas preguntas permiten conocer algunos puntos claves de la investigación.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo inciden las oportunidades de mercados internacionales, para la comercialización de pulpa de fresa desde la Provincia de Imbabura?

1.3. DELIMITACIÓN

Tabla N° 1: Delimitación	
Objeto de estudio	Oportunidades de mercado
Sujeto de estudio	Comercialización
Tiempo:	Agosto 2014- Agosto 2015
Área gráfica:	Provincia de Imbabura, Cantón Urcuquí, Parroquia Pablo Arenas.
Área de conocimiento	Comercio Exterior
Grupo objetivo:	Empresa "Frutas de la Montaña"-Mercados Internacionales
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

1.4. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación tiene como objetivo analizar la viabilidad y factibilidad de exportación de pulpa de fresa hacia mercados internacionales a través de un plan logístico.

Ecuador cuenta con varios recursos naturales lo que permite ser un país eminentemente agrícola, entre los productos se destaca la producción de fresa misma que brinda gran cantidad de beneficios nutricionales a los consumidores, por lo tanto al momento de ser procesada hasta convertirla en pulpa aumenta la vida del producto hasta un período de doce meses, para ello se utiliza los métodos y normas de calidad que se ajustan a las condiciones que requieren los países de destino, permitiendo tener fácil acceso a dichos mercados, de esta manera convertirse en una excelente alternativa para diversificar las exportaciones e incentivar al cambio de la matriz productiva identificando oportunidades de mercado para la comercialización de pulpa de fresa (de Frutas de la Montaña) desde la provincia de Imbabura-Ecuador.

De acuerdo con la Revista el AGRO (2013), La producción de fresa ha respondido en los últimos tiempos a un importante proceso de investigación e innovación en aspectos que van desde el color hasta el sabor, y muy

especialmente a su resistencia para soportar largos transportes sin perder ninguna de sus virtudes, de esta manera genera alternativas de innovación para producir pulpa de fresa porque desde la materia prima se cuenta con valores nutritivos esenciales para el consumo humano.

Según, Jorge Fabara ex presidente de la Asociación Ecuatoriana de Fruticultores en Ecuador existe aproximadamente, 700 hectáreas de producción de fresa, parte de ello se encuentra en Imbabura con una participación de más 40 hectáreas, por otro lado existen empresas que se dedican a la transformación de materia prima, para cumplir nuevas exigencias del mercado, Frutas de la Montaña, es una de ellas, que se dedica a esta actividad, y a quien se le planteará nuevas alternativas mediante la investigación, centrada a mejorar los procesos de comercialización a nivel internacional.

Con la presente investigación se pretende contar con nuevas alternativas que contribuyan al desarrollo del sector frutícola, implementado mejoras en el proceso que conlleva desde la adquisición de la materia prima hasta obtener el producto en este caso la pulpa de fresa, todo esto se lo realizara mediante el plan logístico para llegar a los clientes potenciales, con la finalidad de optimizar recursos y obtener un alto nivel de competitividad.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar las oportunidades de mercados internacionales para la comercialización de pulpa de fresa desde la provincia de Imbabura.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Fundamentar documentalmente las oportunidades de mercado y la comercialización.
- Realizar un estudio para identificar las oportunidades de mercados internacionales y la oferta de pulpa de fresa para la comercialización desde la provincia de Imbabura.
- Diseñar un plan logístico para la comercialización de pulpa de fresa desde la provincia de Imbabura hacia mercados internacionales.

CAPÍTULO II

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Para la presente investigación se ha tomado como referencia trabajos investigativos, mismos que ayudaran a obtener una visión general sobre la producción y comercialización de la pulpa de fresa. A continuación se detallan algunos trabajos referentes al tema:

1. TEMA:“ Proyecto de factibilidad para la exportación de mora de castilla congelada (pulpa de fruta) desde la provincia de Imbabura, al mercado de Francia durante el periodo 2008 – 2017”.

Objetivo general

Desarrollar un estudio de Factibilidad para la exportación de mora congelada (pulpa de fruta) del mercado ecuatoriano hacia el mercado Francés, considerando los factores que intervienen en la aplicación de una buena logística.

Objetivos específicos

Elaborar un diagnóstico situacional del sector a ser estudiado mediante la recopilación de información actual para determinar el estado del Factor Humano dedicado a esta actividad así como la localización específica del producto por sectores.

Analizar los diferentes Acuerdos Comerciales que Ecuador mantiene con la Unión Europea y las ventajas que se derivarían al aplicarlos de la mejor manera.

Realizar la evaluación Económica-Financiera del proyecto a través de los diferentes parámetros requeridos, los mismos que serán determinantes para la toma de decisiones futuras.

Conclusiones

En el comercio hortofrutícola existe una gran tendencia en utilizar el método de directo entre exportador e importador o bróker, puesto que los importadores no sólo tienen experiencia y conocimientos del mercado internacional, sino que juegan un papel preponderante en el control de calidad y cadena logística del producto.

El envase a ser utilizado para contener la pulpa de fruta según su presentación, debe ser el más adecuado para que cumpla con su principal función que es la de proteger y conservar el producto en buenas condiciones hasta su distribución final.

Autor: Realpe Cabrera Iván Alirio

Institución: Universidad Tecnológica Equinoccial Facultad de Ciencias Económicas y Negocios.

Como parte de una segunda investigación se menciona el siguiente estudio.

2. TEMA: Plan de marketing para “promocionar a las pymes que comercializan pulpa de frutas a España”.

Objetivo general

Realizar un plan de marketing para promocionar a las Pymes que comercializan Pulpa de Fruta al mercado Español, a través del mejoramiento continuo en la calidad y productividad.

Objetivos específicos

Determinar si es factible la exportación de pulpa de fruta con calidad internacional para un fácil ingreso al mercado Español.

Diseñar una propuesta estratégica de Marketing con el fin de demostrar que nuestras Pymes tienen el suficiente conocimiento sobre las exportaciones de dichos productos.

Conclusiones

Con este estudio se ha llegado a reconocer las necesidades y las preferencias de los consumidores con respecto al consumo de pulpa y concentrados de frutas, pues los consumidores prefieren en su alimentación productos naturales, nutritivos, y que beneficien su salud.

Mediante las negociaciones en el exterior vemos grandes posibilidades de dar a conocer el producto en otros mercados, de esta manera se logrará incrementar las ventas.

Autor(a): Sylvia Salazar

Institución: Universidad Tecnológica Equinoccial "UTE"

Para la realización de la investigación también se toma en cuenta, otro tema importante como el que se detalla a continuación.

3. TEMA: "Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y exportadora de jugo natural de sandía destinada al mercado colombiano, ubicada en el barrio de Carcelén al norte del distrito metropolitano de Quito."

Objetivo general

Determinar las condiciones necesarias para la constitución de una empresa productora y exportadora de jugo de Sandía al mercado Colombiano.

Objetivo específicos

- Determinar la demanda satisfecha e insatisfecha que existe en el mercado.
- Determinar las necesidades y exigencias del mercado para con el producto a ofertar.
- Determinar el precio apropiado para la venta del producto.

Conclusiones

El jugo natural tiene una gran acogida en este amplio mercado de bebidas, de esto surge la idea de producirlo y llegar a competir con demás bebidas para dar un valor agregado a quienes lo consuman.

Ecuador cuenta con condiciones de clima favorable para el cultivo de frutas y vegetales, por lo cual el mercado nacional ofrece una variedad de tipos de frutas para la elaboración de bebidas, néctares y jugos.

El incremento en la producción de frutas en los últimos años puede atribuirse, en parte, al mayor consumo de jugos de frutas, gracias a que ha habido una mayor demanda e interés de la población por bebidas a base de pulpas de frutas, como los jugos o néctares.

Autor(a): Daniela Cristina Méndez Posligua

Institución: Universidad Politécnica Salesiana

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Tabla N° 2: Fundamentación legal	
DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN
Constitución	Artículo 306 de la Constitución de la República Dispone la obligación estatal de promover las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.
Código Orgánico de la Producción Comercio Inversión (COPCI).	Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios. (Art. 4 literal c) Fomentar y diversificar las exportaciones (Art. 4 literal o) Normas de origen (Art. 84) Exportación definitiva (Art. 154) Facilitar las operaciones de comercio exterior (Art. 4 literal p)
Plan nacional del buen vivir (2013-2017)	Impulsar la transformación de la matriz productiva (Obj.10) Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional (Art. 10.1) Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero (Art. 10.4)
Convenios	Acuerdo de dialogo político y cooperación entre la comunidad europea y sus estados miembros por una parte y la comunidad andina y sus miembros, Bolivia, Colombia Ecuador y Perú por otra parte. Acuerdo marco de cooperación entre la comunidad económica europea y el acuerdo de Cartagena y sus países miembros, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. La Unión Europea (UE) y Ecuador rubricaron el Acuerdo Comercial el Sistema General de Preferencias (SGP), (Reglamento

	1063/2010) Trato Arancelario a las mercancías originarias del Ecuador en el marco de UE (Reglamento 1384/2014)
Plan Regional de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Región 1	El programa C, busca generar valor agregado en las cadenas productivas garantizando la seguridad alimenticia en la región 1.
Fuente: Constitución del Ecuador, COPCI. Plan del Buen Vivir 2013-2017, comercio exterior.gob.ec. Elaboración: Jonathan Aguirre	

2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

Tabla N° 3: Fundamentación Filosófica		
Teoría	Característica	Relación
Teoría de la localización (Von Thunen)	Hace referencia a la ubicación más conveniente para instalar una planta industrial con la finalidad de cumplir sus objetivos económicos y sociales.	La empresa “Frutas de la Montaña” está ubicada en la parroquia Pablo Arenas, sector que le brinda facilidad para la obtención de la materia prima y luego procesarla.
Teoría de la ventaja competitiva (Michael Porter)	Las empresas generan una posición de diferenciación para poder competir en el mercado.	La empresa se diferencia por la transformación de materia prima y puede competir en el mercado por ser comercializadora de pulpa de frutas.
Nueva teoría del comercio exterior. (Brander Spencer, Paúl Krugman, A Dixit)	Permite que las empresas se industrialicen y puedan tener un mejor rendimiento de producción.	“Frutas de la Montaña”, es una empresa industrial, su aporte en la elaboración de pulpas genera apoyo económico a nivel del país.
Fuente: EUMED, 2013. Elaborado por: Jonathan Aguirre.		

Es importante mencionar tres importantes teorías del comercio internacional, que hacen relación directa con la presente investigación, la teoría de la Localización ostentada por Von Thunen, teoría de la Ventaja Comparativa por Michael Porter, la Nueva teoría del comercio exterior por Brander Spencer, Paúl Krugman, A Dixit, dichas teorías buscan obtener beneficios a nivel internacional.

La teoría de la localización es muy importante para la presente investigación ya que se enfoca a la ubicación óptima tanto de sectores productivos como a lugares de mercados potenciales para la comercialización de la pulpa de fresa, así mismo hace referencia a la distribución desigual de los recursos naturales en el mundo, generando condiciones diferentes para la producción de bienes, por lo cual la explotación de los recursos naturales escasos y estratégicamente localizados, provoca la producción y la especialización.

De esta manera Ecuador, cuenta con una variedad de diferentes cambios climáticos, esto le permite tener una localización preferencial para la producción de fresa, registrando un importante avance que permitirá diversificar las exportaciones, en la provincia de Imbabura, Cantón Urcuquí, parroquia Pablo Arenas lugar donde la producción tiene una capacidad de aproximadamente 60 hectáreas de acuerdo al Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca MAGAP 2014. Es por ello que este producto será aprovechado, para ser transformado y satisfacer las necesidades de los consumidores en el mercado meta.

Tomando en cuenta la teoría competitiva, se basa a que un país debe especializarse en la producción de bienes, por lo cual se hace énfasis a un punto fundamental en el éxito de la empresa como es el posicionamiento estratégico, ya que se cuenta con la producción de fresa de calidad misma que se la transforma a pulpa, esto implican la fuerza laboral, el capital y los recursos necesarios para la subsistencia

La nueva teoría del comercio internacional, permite que los intercambios de bienes y/o servicios de los países se realicen por industria grandes, pero sin dejar a un lado a las pequeñas y medianas empresas, siendo estas las principales fortaleces de economía de un país en desarrollo, es por ello que los avances tecnológicos en los procesos productivos de la empresa “Frutas de la Montaña”, permitirá incrementar la producción.

2.3. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

2.3.1. Oportunidades de mercados

- ❖ Economía
- ❖ Globalización

2.3.2. Comercialización

- ❖ Negociación.- conceptualización
- ❖ Comercio exterior

La globalización, como un intercambio de culturas, conocimiento, y tecnología ha permitido que los países en vías de desarrollo puedan mantener un nivel de competitividad en referencia a los desarrollados,

Ecuador actualmente fomenta el cambio de la matriz productiva, haciendo énfasis en mantener una economía solidaria y estable para la sociedad, el deseo humano de satisfacer sus propios fines promueve las oportunidades de mercado, y que a través de la comercialización se puede cumplir con este requerimiento, así el intercambio de productos y/o servicios fomenta las negociaciones a nivel de países, bloques o regiones con la finalidad de mejorar la balanza comercial.

La economía como un factor principal de los países se fortalece con el trueque comercial, ningún país es autosuficiente aunque el nivel de economía sea alto, siempre necesitará de otros para solventar las necesidades de los ciudadanos mediante el aporte de otros países vecinos o no vecinos con economías fuertes o débiles.

La economía de mercado se puede desarrollar a través de empresas privadas que no necesitan un control directo por parte del gobierno, en este sentido las pequeñas y medianas, empresas (PYMES), según Revista EKOS (2012), aportan al desarrollo económico del país con el 25% del PIB no petrolero.

2.4. VOCABULARIO TÉCNICO

Mercado: “En términos económicos, se le dice mercado al escenario (físico o virtual) donde tiene lugar un conjunto regulado de transacciones e intercambios de bienes y servicios entre partes compradoras y partes vendedoras que implica un grado de competencia entre los participantes a partir del mecanismo de oferta y demanda”. (Diccionario ABC, 2014)

Oportunidad comercial: “se indica la denominación del producto que se requiere, la posición arancelaria, la cantidad y las especificaciones técnicas y se identifica la empresa extranjera que lo solicita. En el contacto con el potencial importador, se le pide la mayor cantidad de detalles con analogía al producto que se requiere”. (Consulado Argentino Barcelona, 2013)

Producto: “Un producto es el medio primordial por el cual la empresa mantiene, su existencia, economía en el campo de la competencia. Los

productos son un medio importante por el cual la empresa se prolonga al mercado. La estrategia de negocios de una empresa se expresa en sus productos”. (wwwisis.ufg.edu)

Comercialización: “Por comercialización es el conjunto de actividades desarrolladas, con el fin de facilitar la comercialización de un determinado producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean”. (Diccionario ABC, 2014)

Calidad: “Se designa con el término de calidad a aquella propiedad o conjunto de propiedades inherentes a las personas o cosas y que son las que en definitivas cuentas nos permitirán apreciarlas y compararlas con respecto a las restantes que también pertenecen a su misma especie o condición”. (Diccionario ABC, 2014)

Competitividad: “La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores”. (Zona economica.com, 2013)

Canal de distribución: “Son las vías elegidas por una empresa que un producto recorre desde que es creado hasta que llega al consumidor final”. (E-conomic.es, 2014)

2.5. IDEA A DEFENDER

Las oportunidades de mercado, permitirán generar diferentes formas de comercialización, tal es el caso de “FRUTAS DE LA MONTAÑA”, empresa dedicada a generar valor agregado a la materia prima, específicamente en la pulpa de fresa, que cuenta con un alto nivel de calidad para ingresar a mercados internacionales, esto ayuda a generar ingresos para el mercado ecuatoriano, mediante la venta de sus productos.

2.6. VARIABLES

Variable Independiente: Oportunidades de mercado

Variable dependiente: Comercialización

2.6.1. Oportunidades de mercado

Se ha considerado como variable independiente debido a que es necesario conocer si existe o no oportunidades de nuevos mercados ya sean estos nacionales o internacionales, porque es el principal factor que permitirá llevar a cabo un adecuado ingreso y comercialización a dichos mercados.

2.6.2. Comercialización

Esta variable es dependiente porque para su desarrollo se basa en la existencia de nuevas oportunidades de mercado, la comercialización se llevara a cabo siempre y cuando exista un mercado que requiera de un producto en especial.

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Modalidad Cualitativa: Se utiliza este tipo de modalidad porque permite conocer los procesos de producción por parte de los productores de fresa en la parroquia Pablo Arenas, cantón Urcuquí, provincia de Imbabura, y por ende conocer las relaciones a nivel social de la empresa Frutas de la Montaña, en el proceso de transformación y comercialización del producto elaborado, y también determinar que problemas tiene dicha empresa ya sean internos o externos, que afectan directamente a la misma.

Modalidad Cuantitativa: Este tipo de modalidad, permite obtener un análisis a través de los datos recolectados, sobre diferentes indicadores sean políticos económicos, sociales, lo que permite ver la viabilidad de comercializar la pulpa de fresa a mercados internaciones. Cabe recalcar que también es un factor importante la demanda, esta variable permitirá determinar y establecer el consumo y las proyecciones de demanda de dicho producto.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Investigación Documental: Se emplea este tipo de investigación con la finalidad de recolectar, analizar toda información necesaria para el desarrollo del tema propuesto, mediante libros, revistas, leyes, reglamentos e investigaciones que ya se han realizado sobre lo planteado, y así establecer los procesos de comercialización a nivel nacional como internacional.

Investigación de Campo: Se emplea este tipo de investigación, con el objetivo de conocer en qué lugar se produce la fresa, y el lugar de industrialización de la fresa, para poder determinar las falencias que acarrear desde el momento de la cosecha hasta la comercialización de dicho producto semielaborado. La investigación de campo se realiza a la empresa encargada de la industrialización que actualmente se encuentran

en el Cantón Urcuquí, Parroquia Pablo Arenas, y también se toma en cuenta a las instituciones que se encuentran inmersas en el comercio exterior, tales como: Banco Central del Ecuador (BCE), Ministerio de Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP), Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD), España Comercio e Inversiones (ICEX), Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para tener una aseveración factual sobre el tema investigado.

3.3. POBLACIÓN OFERTANTE Y MERCADO QUE DEMANDA

Tabla N° 4: Población y muestra		
SUJETO		GRUPO OBJETIVO
Empresa Industrializadora:	Frutas de la Montaña	España Colombia Chile
Producto:	Pulpa de Fresa	
País:	Ecuador	
Provincia:	Imbabura	
Cantón:	Urcuquí	
Parroquia:	Pablo Arenas	
Elaborado por: Jonathan Aguirre		

Para el desarrollo de la presente investigación se ha considerado como población ofertante a la empresa industrializadora “Frutas de la Montaña, y tres posibles países de estudio como: España, Colombia y Chile.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla N° 5: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

IDEA A DEFENDER: ¿Cómo inciden las oportunidades de mercado en España para la comercialización de pulpa de fresa desde la provincia de Imbabura?						
VARIABLES	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VI: Oportunidad de mercado	ENTORNO (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO)	<ul style="list-style-type: none"> Socioeconómicos 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación del PIB en España, Colombia y Chile? ¿Cuál es el índice de riesgo país de España, Colombia y Chile? ¿Cuál es el índice inflacionario de España, Colombia y Chile? ¿Cómo está constituida la población de España, Colombia y Chile? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de España, Colombia y Chile? ¿Cuál es la distribución de los ingresos de los habitantes de España, Colombia y Chile? 	Fichaje	Fichas	Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, páginas web.
		<ul style="list-style-type: none"> Políticos 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales) de España, Colombia y Chile? ¿Cuál es la política económica de España, Colombia y Chile? ¿Cuál es la balanza comercial de España, Colombia y Chile? 			
		<ul style="list-style-type: none"> Legales (medidas arancelarias, no arancelarias) 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Existen barreras arancelarias para la importación de pulpa de fresa en España, Colombia y Chile? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de pulpa de fresa en de España, Colombia y Chile? ¿Cuál es el sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el producto en de España, Colombia y Chile? 			
	MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> Perfil del consumidor (necesidades, motivaciones, Hábitos de compra, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el perfil del consumidor? ¿Cuáles son los potenciales consumidores? 			
PRODUCTO	<ul style="list-style-type: none"> Importaciones Exportaciones Producción nacional Demanda insatisfecha Precios del producto 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación actual de las importaciones y exportaciones? ¿Existe producción nacional / local? ¿Cuál es la demanda insatisfecha? ¿Cuál es el precio referencial del producto en el 				

		<ul style="list-style-type: none"> Distribución 	mercado de destino? <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el Canal de distribución? 			
IDEA A DEFENDER: ¿Cómo inciden las oportunidades de mercado en España para la comercialización de pulpa de fresa desde la provincia de Imbabura?						
VARIABLES	INDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VD: COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	<ul style="list-style-type: none"> Político, Económico / legal (medidas arancelarias, no arancelarias) 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la política económica / comercial? ¿Existen barreras arancelarias para la exportación de pulpa de fresa? ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de pulpa de fresa? ¿Cuál es la balanza comercial? 	Fichaje	Fichas Bibliográficas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental
		<ul style="list-style-type: none"> Factores socio-económico Grupo ofertante 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación actual de Ecuador? ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? ¿Cuál es el tamaño de la población ofertante? 			
	PRODUCTO	<ul style="list-style-type: none"> Características del producto Proveedores Oferta exportable 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál son las características del producto? ¿Cuáles son los proveedores del sector? ¿Cuál es la oferta del sector productor en unidad de mediada y tiempo para la exportación? 	Fichaje Observación Entrevista	Fichas Cuestionario	Gerente General Frutas de la Montaña
	LOGÍSTICA	<ul style="list-style-type: none"> Canal de distribución Red de transporte Proceso logístico 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son las características del embarque? ¿Cuál es la red de transporte adecuada para llegar a España? ¿Cuáles son los costos en origen? ¿Cuáles son los costos en transporte? ¿Cuáles son los costos en destino? 			
		<ul style="list-style-type: none"> ESTUDIO DE FACTIBILIDAD 	<ul style="list-style-type: none"> Estudio técnico Estudio financiero Proceso Logístico 			
Fuente: Lerma & Enríquez (2010). Elaborado por: Jonathan Aguirre						

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para recopilar la información se procedió a diseñar un plan de recolección, que permitió recurrir a fuentes primarias y secundarias, las cuales sirvieron de base para determinar la oferta y demanda existente en Ecuador y España respectivamente.

Construcción de instrumentos.- Se elaboró y aplicó una entrevista, que permitió obtener datos cualitativos de la empresa industrial “Frutas de la Montaña”, mediante esta aplicación se pudo identificar la capacidad de producción e industrialización que tiene la empresa. (Anexo II)

Establecimiento de ruta.-La entrevista se aplicó en la empresa industrial, “Frutas de la Montaña”, la cual está ubicada en la Parroquia Pablo Arenas del Cantón Urcuquí de la provincia de Imbabura.

Análisis de la Información.- Sirvió para validar y seleccionar la información necesaria para el desarrollo de la investigación.

Interpretación de los resultados.-Para la interpretación se realiza una matriz FODA, de la empresa “Frutas de la Montaña”, y una matriz POAM para la selección del mercado.

Análisis de resultados: Entrevista dirigida al gerente de la empresa “Frutas de la Montaña”

3.6. Procesamiento, análisis e interpretación de resultados

3.6.1. DIAGNÓSTICO DE LOS PAÍSES

3.6.1.1. ANÁLISIS SITUACIONAL DE ESPAÑA

Según Oficina Comercial de Ecuador en España, (2014), España resulta un mercado atractivo para entablar negocios con Latinoamérica, debido a que esta muestra una favorecida situación geoestratégica en la Unión Europea, que proporciona el ingreso a un mercado de 1.700 millones de consumidores en toda la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África). (pág. 4).

De acuerdo con la Guía Comercial de España, (2014), establece que las comunidades españolas tienen amplias competencias, principalmente, en la agricultura. España ocupa el cuarto lugar en número de explotaciones de la Unión Europea. La superficie agraria útil es de 25.600.000 ha (es decir, un 54% de la superficie total). (pág. 6).

3.6.1.1.1. Entorno político

Según la Guía Comercial de España, (2014), la Constitución Española es la norma esencial en la política, la cual fue aprobada en referéndum el 6 de diciembre de 1978, entró en vigor el 29 de diciembre de ese mismo año. (pág. 6).

“España es una monarquía parlamentaria. Donde El Rey es el Jefe de Estado, y su principal cometido es arbitrar y moderar el correcto trabajo de los establecimientos de acuerdo con la Constitución. También, confirma las denominaciones de los cargos más específicos en los poderes ejecutivo, legislativo y judicial”. (Oficina Comercial de Ecuador en España, 2014).

Según la Oficina Comercial de Ecuador en España, (2014), los derechos esenciales y las libertades públicas se asigna al poder legislativo a las Cortes Generales, el poder ejecutivo al Gobierno de la nación y el poder judicial a los jueces y gobernadores. (pág. 5).

3.6.1.1.2. Entorno socioeconómico

Tabla N° 6: Indicadores Básicos de España	
	
INDICADOR	ÍNDICE
CAPITAL	Madrid
Principales ciudades	Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao.
Población (2014)	46.727.890
Tasa de Inflación (2014)	1,40%
Tasa de crecimiento poblacional (2014)	0,16%
Producto interno bruto (2014)	\$ 1026,20 miles de millones de euros

Tasa de crecimiento del PIB (2014)	2,3%
PIB Per Cápita (2014)	\$ 22,279euros
Composición del PIB (2014)	agricultura: 2,35% industria: 15,92% servicios: 65,77%
Tasa de Desempleo (2014)	26,03%
Moneda	Euros
Tipo de cambio (2014)	0,75
Idioma	Castellano español
Fuente: Pro-Chile Guía País España, (2014). Elaborado por: Jonathan Aguirre	

España es un país que posee una economía sostenible frente a otros países, por tal motivo, se realiza un análisis de los factores socioeconómicos, del mismo, empezando por identificar la población del año 2014 que es 46.727.890 habitantes, la tasa de inflación es de 1,40%, la cual es menor al año 2013, en cuanto a la tasa de desempleo esta es del 26,03%; la cual es mayor al año 2013 esto se debe a que asciende a 5.896 mil personas desempleadas. En cuanto al PIB de España en 2014 fue de USD\$ 1,026.2 miles de millones según datos del Ministerio de Economía y Competitividad de España, el PIB per cápita: 22,279 euros Instituto Nacional de Estadísticas – España 2014, estos datos permiten tener un panorama general de la situación del país. Pro-Chile Guía País España, (2014).

3.6.1.1.3.Acuerdos comerciales

Según la Organización Mundial de Comercio, establece que los acuerdos bilaterales más significativos entre Ecuador y España son:

- Programa de canje de deuda entre España y Ecuador.
- Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio entre España y Ecuador.
- Convenio de Turismo
- Acuerdo administrativo para la aplicación del convenio de seguridad social entre el Reino de España y la República de Ecuador

Según datos de la Organización Mundial de Comercio, (2014), establece que la Secretaría Técnica de Cooperación Internacional es la responsable de la gestión de la cooperación internacional en el país y pertenece al Sistema Ecuatoriano de Cooperación Internacional. La cual establece como principales objetivos de los acuerdos los siguientes: “Aumentar las capacidades y potencialidades de la población, Garantizar los derechos de la naturaleza y promover un ambiente sano y sustentable, Garantizar la vigencia de los derechos y la justicia, Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible, Construir un Estado democrático para el Buen Vivir.” (pág. 14). De igual forma constituye que los productos ecuatorianos, pueden ingresar a todo el mercado de la Unión Europea y beneficiarse de los negocios con el norte de África: “Acuerdos para evitar la doble imposición, Acuerdos Recíprocos de promoción y protección de Inversiones (APPRIS), Acuerdos de asociación euro-mediterráneos para una liberalización gradual del comercio en el área mediterránea.” (pág. 15).

3.6.1.1.4. Balanza comercial de España

España en los últimos 5 años ha tenido un constante déficit comercial, durante el período 2010 – 2014 el comercio exterior de España porque ha presentado variaciones que se reflejan en la Balanza Comercial del país.

Tabla N° 7: Balanza Comercial de España					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	246,042,932	308,886,939	294,213,853	235.814.069	240.034.872
Importaciones	314,839,371	374,468,062	335,367,117	252.346.775	264.506.726
Balanza comercial	(68,796,439)	(65,581,123)	(41,153,264)	(16.532.706)	(24.471.854)
Fuente: Banco de España Euro sistema (2015). Elaborado por: Jonathan Aguirre					

Como se puede evidenciar en la balanza comercial, España presenta un déficit constante, el cual se debe a que el país importa la mayor parte de los productos que en este se consumen, y por ende el nivel de exportaciones es muy bajo, esto se basa en que España no es un país productor, porque el comercio internacional se centra en los servicios.

3.6.1.1.5. Destino de las exportaciones españolas

Tabla N° 8: Principales destinos de España					
Exportadores	2009	2010	2011	2012	2013
Mundo	287501636	315547199	362834519	325835176	332266846
Alemania	38615675	37029707	42764108	34855867	36850507
Francia	33672479	33872078	39334045	34213525	36209385
China	20123250	25005966	25932836	22671308	23059557
Italia	20830155	22131767	23789014	20016717	19393483
Estados Unidos de América	11816251	12572256	14695914	12558669	13571598
Países Bajos (Holanda)	12857594	14178987	14611029	14170229	13085972
Reino Unido	13818036	14298002	14675997	12907443	13075629
Portugal	10215467	11318607	14306634	11178025	13033727
Argelia	5288849	6032083	7870349	8824534	12184687
Federación de Rusia	6382568	8118600	11772554	10372710	10933611

Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015).
Elaborado por: Jonathan Aguirre

Según los datos encontrados en TRADEMAP, (2015), los principales países destino de las exportaciones de España, clasificadas de acuerdo a su participación en el año 2013 fueron: Alemania con el 16.07%, Francia con 10.06%, China con 7.47%, Italia con 7.01%, Estados Unidos 6.73%, Holanda 3.71%, Reino Unido 2.91% Portugal 2.61% y Argelia con 2.35% de los cuales Argelia ha presentado un crecimiento promedio anual (TCPA) entre 2009 y 2013 de 14.09% seguido de Reino Unido 10.42%, como se puede observar en la tabla anterior:

3.6.1.1.6. Balanza comercial Ecuador – España

Analizando el periodo 2010 – 2013 Ecuador presenta un superávit en la Balanza Comercial con España a excepción del último año.

Tabla N° 9: Balanza Comercial					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	464,068	317,037	354,200	468,410	443,943
Importaciones	205,896	157,353	253,133	306,899	583,630
Balanza comercial	258,172	159,684	101,067	161,511	(139,687)

Fuente: Banco de España Euro sistema (2015).
Elaborado por: Jonathan Aguirre

Esto representa un punto favorable para Ecuador, el cual se refleja en la balanza comercial de Ecuador, a excepción del último año, donde se refleja un saldo negativo.

3.6.1.1.7. Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa a España

Según los datos encontrados en TRADEMAP, se pudo identificar que existe registro de datos de exportaciones, de pulpas de frutas hacia España, esto representa una oportunidad, para el ingreso del producto al mercado, debido a que este país si demanda pulpa de fruta de fresa.

Tabla N° 10: Ecuador exporta hacia España (en millones de dólares)						
Código del producto	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
200799200	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	489	997	1053	1405	1994

Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015).
Elaborado por: Jonathan Aguirre.

3.6.1.1.8. Importaciones de pulpa de España desde el Mundo

Como se puede observar en la siguiente tabla, España presenta un crecimiento constante en las importaciones de pulpa de fruta, a excepción del año 2013, que disminuye en relación al 2012, estos datos reflejan la necesidad de consumo en el país.

Tabla N° 11: España importa desde el Mundo (en millones de dólares)						
Código del producto	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
200799200	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	1484	1517	1242	1536	1334

Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015).
Elaborado por: Jonathan Aguirre.

3.6.1.1.9 Requisitos para a exportar desde Ecuador a España

3.6.1.1.9.1 Requisitos Arancelarios

Según la Guía Comercial de España, (2015), establece que los requisitos arancelarios que se deben cumplir para ingresar al mercado español son:

Todo exportador debe aportar su RUC otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Obligatoriamente toda persona o compañía que realiza operaciones de comercio exterior debe registrarse en un banco corresponsal del Banco Central del Ecuador, para lo cual debe utilizar la Tarjeta de Identificación, donde se consignan los datos necesarios y se adjunta los requisitos: copias del RUC y cédula para las personas naturales, y, copias del RUC, estatutos de constitución y referencias sobre dirección y directivos para el caso de empresas. (Aduana del Ecuador, 2015)

“Obtención de los documentos de autorización para productos específicos (se obtienen en el ministerio correspondiente o aduana de Ecuador les facilita la información”.(Aduana del Ecuador, 2015)

“Obtención del certificado de origen. En el caso de tener como destino la Unión Europea el documento será el certificado de origen estándar”.(Aduana del Ecuador, 2015)

El exportador deberá aportar su factura comercial y el paking list de sus productos, normalmente acompañándolos de algún certificado de calidad de su empresa o del organismo oficial que regule su actividad. (Aduana del Ecuador, 2015)

3.6.1.1.9.2 Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios

En España, las regulaciones sanitarias y fitosanitarias están a cargo del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medioambiente.

En el marco de la legislación de la Unión Europea (UE), existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados. A continuación se presentan los puntos claves de la legislación europea respecto a la importación de productos de carácter agroalimentario:

Higiene Alimentaria:

El nivel de higiene de los alimentos y garantizar la protección de la salud pública y la inocuidad de los productos alimenticios que circulan dentro de la comunidad, la UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento,

transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica.

El nuevo reglamento CE 852/2004, reafirma que todos los agentes económicos del sector alimenticio deben garantizar que todas las etapas del proceso de las que sean responsables, desde la producción primaria hasta la puesta a la venta o el abastecimiento de los productos al consumidor final, se llevan a cabo de forma higiénica según los principios del sistema HACCP.

3.6.1.1.9.3. Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado

Empaque, embalaje y etiquetado: Dado que el embalaje de madera es a menudo reutilizado o reciclado, resulta difícil determinar el verdadero origen de cualquier parte del embalaje, por lo que en el año 2002 la Food and Agriculture Organization (FAO) adoptó la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias NIMF nº 15. (Guía comercial de España 2014).

El objetivo principal de la Orden APA/3290/2007 es, en cumplimiento de la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias NIMF nº 15, adoptar la norma técnica fitosanitaria que deben cumplir los embalajes de madera utilizados en el comercio con terceros países, reduciendo el riesgo de introducción o dispersión de plagas de cuarentena relacionadas con este tipo de material (Guía comercial de España 2014).

La Directiva EC/013/2000 define los requisitos de etiquetado establecidos por los estados miembros de la UE. Esta directiva exige que los productos presenten un etiquetado general. Adicionalmente, la UE estableció regulaciones específicas según el tipo de producto y por producto específico. (Guía comercial de España, 2014).

En España, el etiquetado está bajo el control de la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad

La información del etiquetado general se debe presentar en un idioma comprendido por los consumidores esto es de forma práctica en el idioma

oficial del estado miembro en el que se va a vender el producto. (Guía comercial de España, 2014-2015)

Lista completa de ingredientes, enumerados en orden descendente según la cantidad presente del producto La cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes.

- Nombre con el que se vende el producto
- Lista completa de ingredientes, enumerados en orden descendente según la cantidad presente del producto
- La cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes
- La cantidad neta del contenido (peso, volumen).
- La fecha de vencimiento.
- El nombre del fabricante, envasador o distribuidor.
- Las instrucciones de uso y almacenaje
- La identificación del lote.
- El país de origen.

3.6.1.2. ANÁLISIS SITUACIONAL DE COLOMBIA

3.6.1.2.1. Entorno político

De acuerdo con la Guía Comercial de Colombia, (2014), se puede evidenciar y verificar que la República de Colombia, es un país organizado como una república constitucional unitaria descentralizada. Colombia políticamente está formada por tres poderes de gobierno que son: ejecutivo, legislativo, y judicial; así como también de órganos autónomos con funciones específicas que le permiten llevar a cabo el desempeño de las obligaciones adicionales colombianas.

Conforme a lo establecido en la Guía Comercial de Colombia, (2014), detalla las facultades de los poderes del estado de la siguiente forma: El Poder Ejecutivo goza de soberanías superiores en la estructura constitucional, la actual Constitución procura establecer una relación equilibrada. Esto brinda atribuciones más amplias al Poder Legislativo, el cual le permite ejercer control político sobre el Gobierno y fortalece la independencia del Poder

Judicial y la función de revisar el poder judicial de los actos legislativos y administrativos que se manejan dentro del estado colombiano. (pág. 3).

3.6.1.2.2. Entorno socioeconómico

Tabla N° 12: Indicadores Básicos de Colombia	
INDICADOR	ÍNDICE
	
CAPITAL	Bogotá
Principales ciudades	Medellín Cali, Antioquia, Valle del Cauca, Cundinamarca, Atlántico, Santander.
Población (2014)	47,661,787
Tasa de crecimiento poblacional (2014)	1,13%
Tasa de Inflación (2014)	2,32%
Producto interno bruto (2014)	378.392
Tasa de crecimiento del PIB (2014)	5,06%
Composición del PIB (2014)	Agricultura 6.80% Industria 38.10% Servicios 55.10%
PIB Per Cápita (2014)	8031 millones de dólares
Tasa de Desempleo (2014)	10,3%
Moneda	Peso colombiano
Tipo de cambio (2014)	2.371,31 pesos
Idioma	Castellano
Fuente: Banco Mundial y DANE (2015)	
Elaborado: Jonathan Aguirre	

Dentro del análisis del país se toma en cuenta el factor socio-económico, el cual permite tener una visión general de la situación actual del mismo, y como esto influye en el desarrollo de la investigación, tal como es el caso de la población, dato que es de suma importancia, debido a que en base a esto se estratifica el sector al cual se pretende llegar y que porcentaje de esta se podría satisfacer con la oferta existente en el país importador, de igual forma la tasa de inflación es de 2,32% la cual es menor a la del 2013, que fue de 2,63%, estos resultados se obtienen como resultado de la estabilidad económica que presentó el país durante dicho periodo. DANE, (2015).

En cuanto al PIB, se refleja un crecimiento en relación al año anterior, mismo que tiene una tasa del 5,06% representando una economía sostenida desde

el año 2010, convirtiendo a Colombia como uno de los países con economía más sólida de América Latina, DANE, (2015).

Por otra parte la tasa de desempleo disminuyo en comparación al año 2013, debido a las decisiones del gobierno, que se basan en el incremento de nuevas plazas de trabajo, a través de la productividad de la mano de obra, tratando de disminuir aún más, y reflejando su efectividad.

3.6.1.2.3. Acuerdos comerciales de Colombia

De acuerdo a los datos obtenidos en la Guía Comercial de Colombia (2014), se determinó que Colombia ha estado estructurando una política de integración económica abierta, la cual ha logrado ir acercándose a un número cada vez mayor de mercados extranjeros, el cual ha permitido establecer una integración en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Tabla N° 13: Acuerdos comerciales de Colombia
VIGENTES
Colombia- Canadá
Colombia- Estados Unidos
Colombia- México
Colombia- Triángulo del Norte
Colombia-Países EFTA
Colombia- MERCOSUR
Colombia- Chile
Colombia-Israel
Colombia-Unión Europea
Colombia-Alianza del Pacifico
EN PROCESO
Colombia-Corea
Colombia-Costa Rica
Colombia-Panamá
Colombia-Japón
Colombia-China
Colombia-Turquía
Colombia-Australia
Fuente: DIAN, BANCO MUNDIAL
Elaborado: Jonathan Aguirre

3.6.1.2.4. Balanza Comercial de Colombia

Tabla N° 14: Balanza Comercial Colombia - Mundo (Miles de dólares)					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	39.713	39.713	39.713	39.713	39.713
Importaciones	38.154	38.154	38.154	38.154	38.154
Balanza Comercial	1.559	5.358	4.023	2.202	-4.807

Fuente: DANE Y BANCO MUNDIAL, (2015)
Elaborado: Jonathan Aguirre

Se puede evidenciar que la balanza comercial de Colombia presenta un desequilibrio constante a partir del año 2011, pero aun así mantenía saldos positivos; a diferencia del año 2014, donde el resultado de dicha balanza es negativo, según el Diario el Portafolio.com, (2014), esto se debe a que no cuenta con la participación en el mercado de China y México, siendo estos los principales países de destino para los productos colombianos.

3.6.1.2.5. Principales destino de las exportaciones de Colombia

Tabla N° 15: Principales mercados de exportación (Miles de dólares)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Brasil	13,273,283	11,379,426	14,424,644	17,344,775	16,494,960
Chile	4,713,567	4,386,659	4,492,820	4,839,727	5,064,777
China	6,354,957	3,666,461	5,798,690	6,237,838	5,021,348
Estados Unidos	5,401,769	3,680,361	3,668,604	4,303,485	4,132,598
España	2,767,884	1,852,418	2,241,788	3,081,264	2,652,191
Países Bajos (Holanda)	2,961,680	2,392,143	2,369,585	2,655,425	2,235,774
Venezuela	1,419,684	1,042,566	1,425,273	1,869,791	2,225,392
Canadá	470,702	466,850	1,401,201	2,391,394	2,194,076

Fuente:(Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, 2015)
Elaborado: Jonathan Aguirre

Según el Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015), establece que los principales destinos para las exportaciones de productos colombianos son los antes presentados, de los cuales Brasil es el principal mercado internacional, mismo que ha tenido un crecimiento año tras año, a excepción del 2014, que disminuyó en relación al 2013, así mismo se encuentran Chile, China, Estados Unidos etc., esto permite identificar cuales serían los posibles competidores en el mercado.

3.6.1.2.6. Balanza Comercial Ecuador – Colombia

Tabla N° 16: Balanza Comercial Ecuador – Colombia (Miles USD)					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	793,062	1,025,510	1,055,945	921,668	315,156
Importaciones	1,949,997	2,141,580	2,121,751	2,219,294	667,444
Balanza Comercial	(1,156,935)	(1,116,070)	(1,065,806)	(1,297,626)	(352,288)
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015) Elaborado: Jonathan Aguirre					

Analizando la balanza comercial bilateral entre Ecuador y Colombia, se pudo evidenciar que esta es negativa para el país ecuatoriano, debido a que las importaciones son mayores a las exportaciones que se realizan entre dichos países, Colombia es un país más industrializado y por ende tiene mayor cantidad, calidad y diversidad de productos que ofertar a los mercados nacionales e internacionales.

3.6.1.2.7. Exportaciones de pulpa de fresa a Colombia.

Tabla N°17: Exportaciones de pulpa de fruta a Colombia Tn.						
Código	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
20079911	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante: Los demás: Los demás: De durazno (melocotón)*: Pulpa	78	119	118	126	131
Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2014) Elaborado: Jonathan Aguirre						

Como se puede evidenciar en los datos encontrados en el Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015), se registran datos estadísticos crecientes de exportaciones de pulpa de fruta hacia Colombia.

3.6.1.2.8. Importaciones de pulpa de Colombia desde el Mundo

Tabla N° 18: Importaciones de pulpa de fruta Colombia (Miles de dólares)						
Código	Descripción del producto	2009	2010	2011	2012	2013
2007991100	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante: Los demás: Los demás: De piñas (ananás): Confituras, jaleas y mermeladas	22	4	23	31	20
Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2014) Elaborado: Jonathan Aguirre						

Se puede evidenciar que el país colombiano presenta un desbalance en las importaciones, los datos presentan un crecimiento y decrecimiento año a año durante el periodo 2009 – 2013, el año 2010 presenta la más baja importación realizada por dicho país, a diferencia del 2012 con el monto más alto, pero para el 2013, se presenta nuevamente un decrecimiento, según datos del Banco Central de Colombia, (2014), esto se debe a que dicho país es industrializador de pulpas de fruta.

3.6.1.2.9. Requisitos para exportar a Colombia

Ecuador y Colombia son países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, y en este marco, pertenecen a una zona de libre comercio. A nivel de la ALADI, su relación comercial se encuentra principalmente regida por la Preferencia Arancelaria Regional (AR.PAR N°4) y el Acuerdo de Apertura de Mercados a favor de Ecuador (AR.AM. N°2). Estas condiciones permiten que los productos ecuatorianos puedan ingresar al mercado colombiano en situación preferencial.

Requisitos arancelarios (sistema arancelario, aranceles promedio aplicados, preferencias arancelarias al Ecuador)

➤ **Requisitos Sanitarios / Fitosanitarios**

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) hacen referencia a mecanismos que -garantizan que se suministren a los consumidores de un país alimentos inocuos, es decir con arreglo a los criterios que se consideran apropiados, y al mismo tiempo, garantizar que la aplicación de normas estrictas de salud y seguridad no sea una excusa para proteger a los

productores nacionales. En Colombia el certificado fitosanitario es el documento que confirma la compatibilidad que deben cumplir las plantas, productos vegetales importados con las normas y estándares vigentes, emitido por el organismo autorizado de certificación, ICA Instituto Colombiano Agropecuario. De igual modo el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC también lo hace, además de autorizar a los países a establecer sus propias normas, dispone que las reglamentaciones estén fundadas en principios científicos y, además, que sólo se apliquen en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales y que no discriminen de manera arbitraria o injustificable entre miembros en que prevalezcan condiciones idénticas o similares.

➤ **Requisitos de Empaque, Embalaje y Etiquetado**

Las regulaciones aduaneras colombianas establecen condiciones especiales de embalaje, empaque y rotulación para la importación de productos comestibles, farmacéuticos y materiales considerados peligrosos o tóxicos. En relación con los productos comestibles, se debe indicar claramente en el rótulo el nombre de los productos, ingredientes, peso, identificación de los fabricantes y número de licencia sanitaria oficial. En los productos farmacéuticos, se debe indicar claramente en el rótulo el nombre comercial del medicamento y la indicación de su utilización (médica, veterinaria y odontológica), indicar el peso y el volumen del producto y su composición, así como la fecha de validez del medicamento y el número de licencia sanitaria oficial. En el caso de productos peligrosos o tóxicos, es necesario mencionar en el rótulo el grado de toxicidad del producto y cumplir con las disposiciones de la ONU respecto de embalajes y etiquetado.

Algunas normas en Colombia

- **Circular Externa DG-0100 -258 INVIMA:** Normas relacionadas con el empaque para alimentos y fármacos. Prohíben utilizar imágenes de frutas o alimentos comestibles en empaques y etiquetas de productos de aseo, higiene y limpieza.

- **Resolución 05109 (2005/12/29) Ministerio de Protección Social:** Se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y las materias primas de alimentos para consumo humano.
- **Normas NTC 512-1 y 512-2:** Recogen las disposiciones del Invima sobre etiquetado y rotulado de productos.
- **Decreto 1609 de 2002 Ministerio de Transporte:** Regula el transporte, manipulación, embalaje y envase de mercancías peligrosas. Además prohíbe la tala de maderas específicas para fines industriales

NORMA NIMF No. 15 Y RESOLUCION ICA 1079/04: Describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o diseminación de plagas cuarentenarias asociadas con el embalaje de madera, fabricado en madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

Requisitos del comprador

- **Certificaciones**

Cuando el producto se encuentra sujeto a requisitos, permisos, certificaciones o autorizaciones previas que exigen las diferentes entidades competentes y que se señalan en el artículo 2º del Decreto 3803 del 31 de octubre de 2006, debe cumplir con la presentación del registro de importación. El registro de importación es un procedimiento administrativo mediante el cual se otorga autorización, previo el cumplimiento de los requisitos establecidos (permisos o vistos buenos) y a la importación de mercancías al territorio aduanero nacional.

Condiciones de compra

Estos términos se emplean sobre la base de reglas mundialmente aceptadas por su exactitud, aceptación y empleo. Indican las obligaciones y derechos entre el vendedor o exportador, y el importador o comprador, tales como: punto de entrega, medio de transporte, inclusión o no de seguros, y

responsabilidad de la documentación, entre otros puntos. Son las siglas en inglés de “International Commercial Terms” (Términos Internacionales de Comercio), emitidos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) con sede en París. En enero 2011 entró en vigencia la nueva versión aprobada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), con varias diferencias respecto del 2000. Los Incoterms vienen a regular cuatro grandes problemas que pueden presentarse en una transacción de comercio internacional:

- La entrega de la mercancía.
- Transferencias de riesgos.
- Distribución de gastos.
- Trámites documentales.

Los más usados en Colombia son: EXW, FOB, CIF, DDP

Condiciones de pago

Las operaciones de comercio exterior son pagadas a través de los medios de pago internacional. Para seleccionar uno u otro depende del riesgo asumido por las partes o por los costos. Las opciones son:

- Carta de crédito
- Transferencia bancaria o giro directo
- Cheque
- Cobranza documentaria
- Letra de cambio

Giro Directo: El vendedor envía las mercancías y los originales de los documentos al importador para que este las nacionalice. El comprador paga las mercancías en la fecha convenida. El pago se puede dar mediante una orden de pago (transferencia bancaria) o con la emisión de un cheque girado a nombre del exportador.

Carta de Crédito: Orden que el importador da a su banco para que proceda al pago de la importación en el momento que el banco del exportador le presente la documentación que ampara la venta de las mercancías, los documentos suelen ser:

- Factura comercial

- Documento de transporte
- Seguro de la mercancía
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Certificados Fito o zoonosanitarios

Modalidades:

- Revocable. Es aquella que después de su apertura y antes de haber procedido al pago, el importador puede anularla en cualquier momento.
- Irrevocable. Es aquella que una vez abierta ya no se puede cancelar.

Condiciones:

- a. Confirmada. Constituye un compromiso firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor.
- b. Avisada. Notificación al beneficiario sustentando la autenticidad del crédito.
- c. A la vista. El beneficiario recibirá su pago una vez que presente la documentación requerida y dentro del plazo convenido.

3.6.1.3. ANÁLISIS SITUACIONAL DE CHILE

Según la Unidad de Inteligencia Comercial de Chile, (2010), establece que Chile es una larga y angosta franja de tierra ubicada en el extremo sudoeste de América con gran geografía, instituciones y personas, que favorecen al desarrollo del país. (pág. 5).

Es importante mencionar que la zona norte del país se caracteriza por su riqueza minera y marítima, de igual forma el centro del mismo se caracteriza por ser un área cultivable y tener instalaciones industriales, en cambio el sur de Chile posee importantes recursos pesqueros y forestales, que son explotados de acuerdo a las políticas forestales establecidas por el gobierno, el desarrollo de cada sectores ha llevado a mejorar la situación del país. Guía Comercial de Chile, (2010), (pág. 5).

3.6.1.3.1. Entorno político

Chile posee un sistema político republicano, democrático y representativo, donde se maneja un gobierno de carácter presidencial, el Estado está dividido en tres poderes independientes que son: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, (2014).

El Poder Ejecutivo se encuentra formado por el Presidente, El Poder Legislativo reside en el Congreso Nacional, el cual tiene atribuciones fiscalizadoras, colegisladoras, y es bicameral, es decir está integrado por el Senado y la Cámara de Diputados, en cuanto al Poder Judicial este es un órgano independiente y autónomo que tiene como responsabilidad la administración de justicia. Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014, (pág. 5)

3.6.1.3.2. Entorno socioeconómico

Tomando en cuenta el entorno socio-económico de Chile, es importante señalar que el país tiene una economía sostenible frente a otros países considerando que la población en su mayoría tiene capacidad económica activa, así como también la tasa de inflación que es de 1,8%, la cual disminuyó en comparación al año 2013, Banco Central de Chile, (2015).

El Banco Central de Chile, (2015), en su reciente informe presenta que el PIB, se encuentra en 277 millones de dólares, el cual es mayor al año 2012, y señaló que la expansión durante 2013 fue de 4,1%, cifra bastante asimilada por el mercado, debido al proceso de desaceleración de la economía observado durante el año pasado; El cual fue impulsado por en mayor parte por la demanda interna, y posteriormente el comercio internacional.

En cuanto a la tasa de desempleo esta se encuentra en 6%, misma que es inferior al año 2012 que estuvo en 7,1%; lo que representa una disminución del 1,1%; esto se debe al dinamismo de la economía del país, que trae como consecuencias la creación de nuevas fuentes de trabajo en sectores como: educación, salud, minería, hoteles y restaurantes, Banco Mundial, (2014)

Tabla N° 19: Indicadores Básicos de Chile	
INDICADOR	ÍNDICE
	
CAPITAL	Santiago
Principales ciudades	Concepción, Valparaíso, La Serena, Viña del Mar.
Población (2014)	17.619.708
Tasa de crecimiento poblacional (2014)	10,1%
Tasa de Inflación (2014)	1,8%
Producto interno bruto (2014)	277 millones de dólares
Tasa de crecimiento del PIB (2014)	4,10%
Composición del PIB (2014)	Agricultura 3,6% Industria 36,1 % Servicios 61,5%
PIB Per Cápita (2014)	22.534dólares
Tasa de Desempleo (2014)	6%
Moneda	Peso chileno
Tipo de cambio (2014)	550 pesos por 1 dólar
Idioma	Español
Fuente: www.Pro-Chile.gob.cl. www.iberglobal.com, Banco Mundial y Banco Central de Chile. (2015).	
Elaborado: Jonathan Aguirre	

3.6.1.3.3. Acuerdos comerciales de Chile

Como se puede evidenciar Chile cuenta con varios acuerdos comerciales, los cuales le brindan y abren nuevas oportunidades de mercados internacionales, esto permite que los países involucrados se beneficien de la liberación de aranceles, a varios productos, y según sea el acuerdo y país con el que mantenga el mismo.

Tabla N° 20: Acuerdos comerciales de Chile	
Parte Signataria	Tipo de Acuerdo
Australia	Acuerdo de Libre Comercio
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica
Canadá	Acuerdo de Libre Comercio
China	Acuerdo de Libre Comercio
Colombia	Acuerdo de Libre Comercio
Corea del Sur	Acuerdo de Libre Comercio
Cuba	Acuerdo de Complementación Económica
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica
EFTA (1)	Acuerdo de Libre Comercio
Estados Unidos	Acuerdo de Libre Comercio
Hong Kong SAR	Acuerdo de Libre Comercio
India	Acuerdo de Alcance Parcial
Japón	Acuerdo de Asociación Económica
Malasia	Acuerdo de Libre Comercio
MERCOSUR (2)	Acuerdo de Complementación Económica

México	Acuerdo de Libre Comercio
P4 (3)	Acuerdo de Asociación Económica
Panamá	Acuerdo de Libre Comercio
Perú	Acuerdo de Complementación Económica
Turquía	Acuerdo de Libre Comercio
Unión Europea (4)	Acuerdo de Asociación
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica
Centroamérica (5)	Acuerdo de Libre Comercio
Vietnam	Acuerdo de Libre Comercio
Fuente: Central de Chile. (2015).	
Elaborado: Jonathan Aguirre	

3.6.1.3.4. Balanza comercial de Chile

Tabla N° 21: Balanza Comercial Chile (Miles USD)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	67,425	80,765	76,791	76,684	76,648
Importaciones	52,560	66,207	70,566	74,567	68,088
Balanza Comercial	14,866	14,558	6,225	21,165	68,088
Fuente: Banco Central de Chile, (2015)					
Elaborado: Jonathan Aguirre					

La balanza comercial de Chile ha presentado datos estadísticos positivos en cuanto a su saldo comercial, esto se debe al buen desarrollo del comercio internacional, debido a que las exportaciones superan a las importaciones, debido a que los productos chilenos cuentan con grandes oportunidades en mercados extranjeros, considerando la calidad de los bienes y servicios que este oferta en el mercado.

3.6.1.3.5. Principales países destino de las exportaciones chilenas

Tabla N° 22: Principales destinos de Chile					
Importadores	2010	2011	2012	2013	2014
Mundo	71.106.106	81.454.990	77.965.383	77.367.263	74.209.700
China	17.324.392	18.619.564	18.097.536	19.219.034	18.219.664
Estados Unidos	6.920.954	9.043.949	9.603.710	9.811.795	8.778.953
Japón	7.718.547	9.119.169	8.334.806	7.661.093	7.759.852
Corea, República de	4.210.868	4.443.177	4.527.009	4.271.753	4.561.321
Brasil	4.224.798	4.496.181	4.311.601	4.434.355	4.039.508
India	1.745.918	1.951.948	2.563.543	2.303.807	2.571.746
Países Bajos (Holanda)	2.616.910	3.781.551	2.708.691	2.542.062	2.160.044
Perú	1.631.767	1.992.846	1.812.391	1.963.028	1.754.795
Taipei Chino	2.067.357	2.057.980	1.816.574	1.645.465	1.695.010
Italia	2.448.350	2.652.820	2.009.215	1.657.788	1.654.535
Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015)					
Elaborado: Jonathan Aguirre					

En cuanto a los principales países de destino de las exportaciones chilenas, se puede evidenciar en los datos estadísticos de Trademap, (2015), que el

principal mercado es China, Seguido de Estados Unidos y Japón, como se tiene conocimiento estos son considerados como potencias mundiales, debido a la estabilidad económica de cada país, Chile se ha potencializado como gran exportador, además de ser muy competitivo en dichos mercados.

3.6.1.3.6. Balanza comercial Ecuador – Chile

Tabla N° 23: Balanza Comercial Ecuador – Chile (Miles USD)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	899,982	846,629	1,106,159	1,990,564	2,464,236
Importaciones	469,152	533,940	588,676	597,065	600,978
Balanza Comercial	430,830	312,688	517,483	1,393,499	1,863,258
Fuente: Ficha comercial Pro-Ecuador, (2014)					
Elaborado: Jonathan Aguirre					

Según los datos encontrados en la Ficha Comercial de Pro-Ecuador; (2014); se pudo evidenciar que la Balanza comercial bilateral Ecuador – Chile, es positiva para el país ecuatoriano, la cual ha presentado un crecimiento constante durante el periodo 2009 – 2013, considerando que los dos países poseen productos de buena calidad con los cuales pueden ser competitivos en mercados internacionales.

3.6.1.3.7. Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa a Chile

Como se puede evidenciar en la base de datos de Trademap, (2015), si se registran datos estadísticos de exportaciones de pulpa de fruta desde Ecuador hacia Chile, a diferencia del último año, que no se presentan datos de exportación, esto representa una oportunidad de negocio para ingresar al mercado chileno, con un producto que actualmente no se comercializa en dicho mercado.

Tabla N° 24: Importaciones de Chile de pulpa de fruta						
Código	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
20079911	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante: Los demás: Los demás: De durazno (melocotón)*: Pulpa	11	249	31	2	0
Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2014)						
Elaborado: Jonathan Aguirre						

3.6.1.3.8. Importaciones de pulpa de Chile desde el Mundo

Como se puede evidenciar en los registros encontrados, Chile es un buen exportador de pulpas de fruta, el cual ha incrementado año a año, de forma constante, lo que indica la necesidad de consumo y por ende de abastecimiento al mercado antes mencionado.

Tabla N° 25: Importaciones de Chile de pulpa de fruta						
Código	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
20079911	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante: Los demás: Los demás: De durazno (melocotón)*: Pulpa	2.196	1.451	2.210	1.006	4.446
Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2014) Elaborado: Jonathan Aguirre						

3.6.1.3.9. Requisitos para exportar.

Requisitos generales de acceso al mercado Chileno

El Servicio Nacional de Aduanas de Chile cumple con el papel de destacar en materia de comercio exterior de importación y exportación de bienes y servicios, así como también la fiscalización de las operaciones y la recaudación de los derechos arancelarios e impuestos correspondientes. Guía Comercial del Exportador, Pro-Ecuador, (2014).

Documentación a presentar.- Según la Guía Comercial del Exportador, Pro-Ecuador, (2014), establece que los requisitos para ingresar al mercado chileno son los que se detallan a continuación, de los cuales algunos son obligatorios y otros complementarios. (pág. 22 – 37)

Declaración de Ingreso.- Este documento comprende todas las operaciones relacionadas con el ingreso de mercancías extranjeras y nacionales a Chile. Este es en un formulario único. El formulario incluye el giro o comprobante de pago, en el que se hacen constar todos los derechos aduaneros e impuestos a pagar (derecho ad-valorem, IVA, impuestos indirectos). La declaración de ingreso puede ser presentada ante el Servicio Nacional de Aduanas vía Internet.

Conocimiento de embarque.- Este tiene como finalidad acreditar la recepción de las mercancías, además es la prueba del contrato y recibo de la mercancía, de igual forma es la declaración para el despacho aduanero y título de crédito de propiedad de la misma.

Factura comercial.- Se debe presentar este documento original que acredite el importe de la mercancía.

Poder notarial del importador.- Este es un poder que se debe entregar a un tercero para realizar el despacho, en caso de que no intervenga un agente de aduanas.

Adicionalmente, en algunas operaciones de importación se deben presentar los siguientes documentos adicionales:

- “Packing List”: es obligatorio en todo caso para mercancías agrupadas o en contenedores.
- Certificado sanitario y fitosanitario para productos agropecuarios y alimentarios.
- Autorización de importación, en su caso.
- Certificado de Origen, en caso de que la importación se acoja a alguna preferencia o rebaja arancelaria en virtud de un acuerdo comercial, como en el caso de Ecuador y Chile.

Requisitos específicos para productos ecuatorianos con potencial

Requisitos arancelarios.- Según la Guía Comercial del Exportador, Pro-Ecuador, (2014), establece que Generalmente las importaciones chilenas están sujetas al pago de los siguientes impuestos: Ad-valorem, Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

Pago de aranceles.- El pago de los aranceles por la importación de bienes se puede realizar una vez que la declaración de importación (Documento Único de Ingreso o DIN) ha sido confeccionada y validada por la Aduana.

Requisitos Sanitarios El procedimiento de importación de cualquier tipo de alimento involucra realizar dos trámites ante la Autoridad Sanitaria Regional (Seremi de Salud): en primer lugar solicitar un Certificado de Destinación

Aduanera y, posteriormente, solicitar la Autorización de Uso y Disposición de Alimentos Importados. Ambas solicitudes pueden ser autorizadas o rechazadas, dependiendo de si los productos que conforman la partida de importación, cumplen o no los requerimientos o exigencias de la reglamentación sanitaria vigente.

Autorización de uso y disposición Todos los productos alimenticios que se importen al país deberán obtener Autorización de Uso y Disposición, previo a su comercialización en el territorio nacional. Dicha autorización de internación de los alimentos deberá ser emitida por la Autoridad Sanitaria Regional (Seremi de Salud) que corresponda a la jurisdicción de la bodega destino, indicada en el CDA, o bien como lo disponga el Ministerio de Salud. La Autoridad Sanitaria Regional requerirá la siguiente documentación:

- Certificado de Destinación Aduanera
- Certificado Sanitario del país de origen del producto, válido para cada partida de importación.
- Ficha Técnica emitida por el fabricante del producto en español, para los productos importados por primera vez al país o con cambio de formulación respecto a los importados previamente.
- Rótulo o proyecto de rotulación con el formato que permita dar cumplimiento a lo dispuesto en el Reglamento Sanitario de los Alimentos (Decreto 977/96 Minsal).
- Pago del arancel por tonelaje según Arancel de Prestaciones de Salud Ambiental del Ministerio de Salud.

Requisitos de Empaque, Embalaje y Etiquetado

Los productos empaquetados deben estar marcados de forma que muestren la calidad, pureza, ingredientes o mezclas, al igual que el peso neto o medida de los contenidos. Los alimentos empaquetados o enlatados importados a Chile deben exhibir etiquetas en español, detallando todos los ingredientes, aditivos, fechas de fabricación y vencimiento, junto al nombre del productor o envasador o distribuidor, además del importador, sin perjuicio de los requisitos de regulación específicos que se establezcan para cada tipo de alimento en particular.

3.7. ANÁLISIS POAM

Tabla N° 26: Perfil de oportunidades y amenazas del medio

Tabla N° 26: Perfil de oportunidades y amenazas del medio												
	ESPAÑA				COLOMBIA				CHILE			
	OPORTUNIDAD		AMENAZA		OPORTUNIDAD		AMENAZA		OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES SOCIOECONÓMICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Crecimiento del PIB	BAJA	1			MEDIO	2			MEDIA	2		
PIB per cápita	ALTO	3			BAJA	1			MEDIA	2		
Tasa de inflación anual	MEDIA	2					MEDIA	2			MEDIA	2
Tasa de desempleo			ALTA	3			MEDIA	2			BAJA	1
Población	MEDIO	2			ALTA	3			BAJA	1		
	SUMA	8	SUMA	3	SUMA	6	SUMA	4	SUMA	5	SUMA	3
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	3	PROMEDIO	2	PROMEDIO	2	PROMEDIO	1,6	PROMEDIO	1,5
FACTORES POLÍTICOS / LEGALES	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Barreras arancelarias	ALTA	3			MEDIA	2			BAJA	1		
Balanza comercial	ALTA	3			MEDIA	2			BAJA	1		
Acuerdos comerciales	ALTA	3			BAJA	1			MEDIA	2		
	SUMA	9	SUMA	0	SUMA	5	SUMA	0	SUMA	4	SUMA	0
	PROMEDIO	3,00	PROMEDIO	0	PROMEDIO	1,67	PROMEDIO	0	PROMEDIO	1,3	PROMEDIO	0
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	0	PROMEDIO	3	PROMEDIO	0	PROMEDIO	1	PROMEDIO	0

Fuente: Lerma & Enríquez (2010)
Elaborado por: Jonathan Aguirre

CALIFICACIÓN		
OPORTUNIDADES	ALTA	3
	MEDIA	2
	BAJA	1
DEBILIDADES	ALTA	3
	MEDIA	2
	BAJA	1

Resumen POAM	ESPAÑA		COLOMBIA		CHILE	
	Oportunidades	Amenazas	Oportunidades	Amenazas	Oportunidades	Amenazas
FACTORES SOCIOECONÓMICOS	2	3	2	2	1,6	1,5
FACTORES POLÍTICOS/ LEGALES	3,00	0	1,67	0,00	1,33	0,00
SUMA	5,00	3	3,67	2	2,93	1,5
PROMEDIO	2.5	3	1,8	2	1,47	1,5

La aplicación de la matriz oportunidades y amenazas del medio (POAM) ha permitido determinar un análisis exhaustivo de los diferentes factores económicos y políticos decada país, como, Colombia, Chile y España.


La oportunidad se la mide con un promedio de 2,5 en España, en Colombia de 1,8 y en Chile de 1,47, por lo tanto en los tres mercados existe oportunidades de negocios para los productos alimenticios, debido a que cuentan con una economía sostenible, sin embargo España refleja un porcentaje más alto que Colombia y Chile, porque establece que los productos ecuatorianos, pueden acceder a todo el mercado de la Unión Europea y beneficiarse de la plataforma para hacer negocios.

De acuerdo los datos de los indicadores macroeconómicos, España mantiene una economía estable y sostenible, pues su PIB per cápita es mayor frente a Colombia y Chile, por otra parte el índice de inflación es bajo en comparación con los otros dos países, razones para ser la mejor oportunidad comercial.

3.8. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.8.1. Perfil del consumidor de España

Según datos de Pro Ecuador (2013), los españoles consumen frutas frescas e industrializadas como jugos (zumos), concentrados congelados, pulpas, compotas, conservas dulces, mermeladas etc. Sin embargo el consumo ha incrementado en los últimos años, de acuerdo al progreso de las técnicas de transformación y envasado de las frutas.

Tabla N° 27: Características del consumidor	
	<ul style="list-style-type: none">▪ La frecuencia de consumo de frutas está disminuyendo en muchos países de la Unión Europea, incluido España.▪ Los jóvenes españoles consumen cada vez menos fruta. Naranjas, fresas, manzanas y plátanos son las frutas que más se consumen e incluso la pulpa.▪ Los españoles no tienen una tendencia destacada en consumir más fruta, sin embargo las pulpas “les gusta, es buena y necesaria, y aporta vitaminas y minerales”.▪ La “pereza” es el segundo motivo más importante al que aluden los españoles para no consumir más.▪ En general, los españoles comen más pulpa de fruta en los desayunos y en los almuerzos, muy por delante de otros momentos recomendados a lo largo del día.▪ Además, las mujeres son las que más y mejor pulpa de fruta consumen, y se presentan como las principales responsables de comprarla.
<p>Fuente:(Pro Ecuador, 2013) Elaborado por: Jonathan Aguirre</p>	

El consumidor español a medida que se incrementa la edad, mayor es el consumo de pulpa de frutas, debido a que contiene nutrientes y vitaminas que posee este producto, además en España el 35,3% consume jugos (zumos) naturales elaborados en casa, frente a un 17,6% que consume pulpas de frutas envasados y un 47,2 por ciento que alterna el consumo el consumo de jugos envasados (Empresa Don Simón, 2013).

Tendencias de España

- Bajos en calorías, rica en vitamina y valor nutritivo, pulpas naturales, las niñas por su dulce sabor.

- Bebidas enlatadas o pulpas de frutas, bebidas sin gas, para deportistas los niños por su dulce sabor.
- El consumidor prefiere comprar las pulpas de fruta en las diferentes tiendas tradicionales o supermercados, por su exclusividad y tradición.
- Jugos de frutas listos para consumir son productos atractivos para los españoles.

3.8.2. Principales puertos de España

España cuenta con un excelente acceso al mar, sus costas se alojan en 53 puertos internacionales, sin embargo los productos ecuatorianos ingresan por los siguientes puertos que se los consideran los más principales:

Tabla N° 28: Principales puertos de destino en España		
País de destino	Puerto de descarga	T/T Aproximado
España	Bilbao	31-38 días
España	Barcelona	30-36 días
España	Valencia	26-29 días
España	Rotterdam	20-25 días
España	Valencia	25-30 días
España	Algeciras	25-30 días
España	Tarragona	25-30 días

Fuente: (Pro Ecuador, 2013)
Elaborado por: Jonathan Aguirre

El tránsito marítimo desde Ecuador hasta España de acuerdo a pro Ecuador oscila entre 25 a 31 días a Valencia.

3.8.3. Competidores de Pulpa de Frutas en España

Tabla N° 29: Participación de competidores			
Exportadores	2012 Tn.	2013 Tn.	2014 Tn.
Alemania	3555	3855	2435
Francia	2184	2438	2380
Italia	445	718	2323
Ecuador	1.333	1.175	1.441
Colombia	97	56	76

Fuente: (Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, 2015)
Elaborado por: Jonathan Aguirre

Los principales competidores de pulpa de frutas son Alemania, Francia, Italia y Colombia, sin embargo Ecuador al igual que estos países tiene apertura

representativa a este mercado, además con los convenios que se ha firmado con la Unión Europea genera mayor interés por comercializar la pulpa de fresa en este mercado porque los consumidores prefieren productos 100% naturales.

3.8.4 .Empresas demandantes de Pulpa de Fresa en España

Para la comercialización de la pulpa de fresa en España se ha analizado el sector agroindustrial, por lo cual se determinó algunas empresas principales que comercializan pulpa de fruta, entre ellas tenemos: Dulces Y Conservas Helios, S.A., Industrias Alimentarias De Navarra, S.A., Nando Silvestre, S.L., Bermejo Agentes, Frut Natura, estas empresas son distribuidoras, importadoras y exportadoras de pulpa de fruta natural.

De acuerdo a las características y requerimientos de estas empresas se ha seleccionado a la empresa “Frut Natura”, debido a que es una empresa importación y exportación de pulpa de fruta natural con sede en Madrid y con la experiencia de más de 5 años en el sector de la hostelería, además cuenta con el desarrollo empresarial en España, garantizando la calidad de los productos para el consumo humano, mediante la comercialización de pulpa de frutas como: Lima, Melón, Acerola, Mora, Guanabana, fresa y demás variedades de zumos y batidos. Se encuentra ubicada en la calle Carrer Vilanera, 66 - 17130 l'Escala- Madrid y Barcelona. (Perfil de la empresa en Anexo N° II)

3.9. DEMANDA INSATISFECHA EN ESPAÑA

Tabla N° 30: Demanda Insatisfecha										
AÑOS	PN	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CNA	POBLACION	CONSper cápita		Déficit		
	(+)	(+)	(-)	(=)	Estratificada (mujeres)	Real	Recom.	PC	Total	Total
	TM	TM	TM	TM	MILLONES	(KG)	(KG)	(KG)	(KG)	(TN)
2010	55071	13939	32921,0	36089	23.617.694	1,39	40	38,61		
2011	52546	17528	32542,0	37532	23.719.207	1,37	40	38,63		
2012	58160	15058	36702,0	36516	23.710.130	1,55	40	38,45		
2013	62500	16499	36967,0	42032	23.634.738	1,56	40	38,44		
2014	65625	15300	39894,0	41031	27.416.296	1,46	40	38,54	1056757843	1056757,84
2015	68906	19890	41888,7	46907,55	31.802.903	1,32	40	38,68	1230227438	1230227,44
2016	72352	25857	43983,1	54225,43	36.891.368	1,19	40	38,81	1431671585	1431671,59
2017	75969	33614	46182,3	63400,95	42.793.987	1,08	40	38,92	1665577184	1665577,18
2018	79768	43698	48491,4	74974,52	49.641.025	0,98	40	39,02	1937149585	1937149,59
2019	83756	56808	50916,0	89647,83	57.583.589	0,88	40	39,12	2252427574	2252427,57
2020	87944	73850	53461,8	108332,2	66.796.963	0,80	40	39,20	2618416743	2618416,74

Fuente:(Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, 2015), (FAO, 2014), Organización Mundial de la Salud (OMS), 2014.
Elaborado por: Jonathan Aguirre

El Consumo Nacional Aparente es una forma de medir la cantidad de producto de que dispone un país para su consumo, por lo cual se considera la producción nacional y las importaciones de pulpa de frutas, así como las exportaciones. Para la estimación del cálculo del CNA, es representado por la siguiente formula:

$$Ca = (P + M) - X$$

Dónde:

- Ca= Consumo nacional aparente
- P= Producción nacional
- M=Importaciones
- X= Exportaciones

La producción comercializada de fresas en España ha alcanzado las 328.125 toneladas en el año 2014 de acuerdo a TRADEMAP, de la cual el 80% es comercializado como producido fresco, es decir únicamente la fruta, y el 20% restante es industrializado, de esta manera se tomó en cuenta este porcentaje para obtener la producción nacional. Del mismo modo se estratifico la población ya que las mujeres son las que más y mejor pulpa de fruta consumen, y se presentan como las principales responsables de comprarla. Por lo tanto determinada la demanda insatisfecha. Las proyecciones se realizaron sacando el promedio de crecimiento de los datos históricos. La población corresponde a mujeres que más consumen pulpa de frutas, de acuerdo al perfil del consumidor en España, (el 17,6% de mujeres que solo consume pulpa de frutas).

El consumo real se lo ha obtenido del cociente entre el consumo aparente y la población de mujeres; el consumo recomendado lo ha determinado la Organización Mundial de la Salud OMS, indicando que cada persona debe consumir 40kg de pulpa de fresa anualmente por indicadores de salud.

Por lo tanto para calcular la demanda insatisfecha se ha realizado la diferencia entre el consumo recomendado y el consumo real, así se obtiene el déficit por personas; y para obtener la demanda insatisfecha total se multiplico este resultado por la población.

3.10. DIAGNÓSTICO DEL ECUADOR

3.10.1. Análisis situacional de Ecuador

De acuerdo con la Guía comercial de Ecuador, 2014, este es miembro y forma parte de importantes organismos internacionales, así también de acuerdos regionales como la Comunidad Andina (CAN), Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Alianza Bolivariana para las Américas (ALBA), y Banco del Sur. Además Ecuador es un país asociado del bloque económico MERCOSUR. Estos acuerdos le permiten al país acceder más fácilmente a mercados internacionales, ofreciéndole mayor eficiencia económica en la comercialización de productos. Guía Comercial de Ecuador, 2014, (pág. 12).

3.10.2. Entorno político

Según la Guía Comercial del exportador, 2015, La política económica de Ecuador se encuentra regida por políticas de estado implementadas por la Asamblea General y la presidencia de la república, estas generan una situación de condiciones para el desarrollo del país.

El estado ha desarrollado una serie de acuerdos y convenios comerciales con varios países, generando beneficios para los diferentes sectores del país que han ido tomado mayor crecimiento e importancia en el comercio internacional representando una oportunidad para la producción ecuatoriana. Guía Comercial del exportador, (2015).

3.10.3. Entorno socioeconómico

Dentro del entorno socio-económico es necesario analizar varios indicadores que permitan tener conocimiento general de la situación real del país, por tal motivo se puntualiza en aspectos de población, tasa de crecimiento, inflación, desempleo, PIB, entre otros como se muestra a continuación.

Tabla N° 31: Indicadores Básicos de Ecuador	
	
INDICADOR	ÍNDICE
CAPITAL	Quito
Principales ciudades	Guayaquil, Cuenca, Ambato
Población (2014)	15.645.411
Tasa de Inflación (2014)	2,70%
Tasa de crecimiento poblacional (2014)	2,50%
Producto interno bruto (2014)	\$ 90.02
Tasa de crecimiento del PIB (2014)	4,60%
PIB Per Cápita (2014)	\$ 10.600
Composición del PIB (2014)	agricultura: 5,9%
	industria: 35,1%
	servicios: 59%
Tasa de Desempleo (2014)	5,10%
Moneda	Dólar americano (USD)
Tipo de cambio (2014)	1 dólar americano
Idioma	Español
Fuente: Banco Mundial (2015)	
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

Ecuador es un país que cuenta con una población “multiétnico y pluricultural, en este existe la presencia de diversas razas y un gran número de grupos indígenas”.

La tasa de inflación del país en el año 2014 fue de 2,70% la cual es igual a la del año anterior, esto se debe no se registraron incrementos en los precios de los productos que forman parte de la canasta básica familiar, de igual forma se puede apreciar que el PIB de Ecuador ha presentado una tendencia creciente, es así como, la tasa de crecimiento promedio anual en el 2014 fue de 4.60%; un PIB de 90.02 millones de dólares, mientras que el per-cápita alcanzó a 10.600 millones de dólares.

3.10.4. Acuerdos comerciales de Ecuador

Tabla N° 32:Acuerdos comerciales de Ecuador	
Acuerdo	Objetivo
Sistema General de preferencias arancelarias	Liberación de aranceles a los productos exportados de Ecuador.
El Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación No. 29	incorporaron las preferencias resultantes de la renegociación, revisión y actualización de las ventajas otorgadas en las listas nacionales de Ecuador y México

El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No. 46	fortalecer el intercambio comercial recíproco mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias
El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No. 59	establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica	Establecieron preferencias arancelarias recíprocas a un número limitado de productos.
Fuente: Guía Comercial Ecuador (2014) Elaborado por: Jonathan Aguirre	

Observando la tabla anterior, se puede identificar que Ecuador ha firmado acuerdos comerciales de alcance parcial de renegociación y complementación, los cuales le facilitan el ingreso a nuevos mercados, y por ende le permite ser más competitivo en el mismo.

Cada uno de estos le otorga preferencias arancelarias libres de impuestos a varios productos, brindándole mayores beneficios económicos para la exportación de los mismos.

3.10.5. Balanza comercial de Ecuador

Tabla N° 33: Balanza comercial Ecuador – Mundo (Miles de dólares)					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	17.489,93	22.322,35	23.764,76	24.847,85	25.732,27
Importaciones	19.468,65	23.151,86	24.205,37	25.888,84	26.459,29
Balanza comercial	-1.978,73	-829,50	-440,61	-1.040,99	-727,02
Fuente: Banco Central del Ecuador, (2015). Elaborado por: Jonathan Aguirre					

Durante el periodo 2010 – 2014 la balanza comercial de Ecuador ha presentado saldos negativos, en el año 2010 el déficit comercial fue de 208 millones, considerando una gran recuperación para el 2012 llegando a 256 millones e incrementándose aún más para el 2013 con 793 millones.

De acuerdo a Pro Ecuador 2014 las exportaciones totales del Ecuador al Mundo en los últimos seis años, han presentado una tendencia creciente, exceptuando el 2009 donde hubo una caída que se podría alegar a la crisis económica mundial de ese año. Para el 2013 las exportaciones alcanzaron los USD 24,975 millones, lo que significó USD 1,192 millones más que en el 2012. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones ecuatorianas en los últimos seis años ha sido positiva de 5.81%.

3.10.6. Principales destino de las exportaciones ecuatorianas

Dentro los principales países de destino de las exportaciones realizadas por Ecuador, se encuentran Estados Unidos, Chile, Perú, Colombia, entre otros; tal como se puede evidenciar en la tabla que se muestra continuación. Es importante mencionar que Ecuador es gran importador de materias primas, por tal motivo este se dirige a los mercados internacionales más grandes y competitivos del mundo, basándose como su principal puerta para el ingreso la calidad de los productos que este oferta.

Tabla N° 34: Destino de las exportaciones Ecuatorianas					
Importadores	2009	2010	2011	2012	2013
Mundo	13863050	17489922	22342524	23852017	24957644
Estados Unidos	4625857	6077496	9725735	10662567	11130951
Chile	899982	846629	1105504	1993835	2464236
Perú	939436	1335590	1764574	1991585	1882868
Colombia	678338	793062	1023209	1059110	921668
Federación de Rusia	619738	596657	699889	706777	817411
España	317037	354200	467730	444001	781758
Panamá	1963836	2139170	1041441	923548	628362
Japón	109239	401977	348854	653694	570418
China	124208	328738	191850	391462	568770
Venezuela	563933	973960	1473870	1007903	464225
Fuente: (Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, 2015) Elaborado por: Jonathan Aguirre					

3.10.7. Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa al mundo

Como se puede evidenciar en la siguiente tabla, Ecuador es un país, que cuenta con datos estadísticos de la exportación de pulpa de fruta, en el cual se puede evidenciar que el crecimiento es constante pero en pequeña escala.

Se ha considerado como una nueva oportunidad de comercialización debido al incremento que este ha presentado en los últimos cinco años, debido a que según los datos encontrados en Trademap, no se registran datos del año 2014.

Tabla N° 35: Exportaciones de pulpa de fruta hacia Ecuador						
Código	Descripción del producto	2009	2010	2011	2012	2013
2007999200	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas): los demás: purés y pastas	29.347	35.672	41.609	40.896	47.232
2007999100	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas): los demás: confituras, jaleas y mermeladas	542	514	516	529	519
2007991100	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas): de piñas (ananás): confituras, jaleas y mermeladas	0	0	0	3	13
2007991200	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas): de piñas (ananás): purés y pastas	0	17	130	11	0
Fuente: (Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, 2015) Elaborado por: Jonathan Aguirre						

3.10.8 Aspectos legales

Obtención de registro de exportador

De acuerdo al servicio nacional de adunas del Ecuador determina el siguiente proceso para obtener el registro de exportador.

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá realizar los siguientes pasos:

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:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica.

Proceso de Exportación

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:

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

3.11. PRODUCTO A EXPORTAR

3.11.1. Partida arancelaria

La partida arancelaria constituye una herramienta fundamental para la comercialización, ya que de esta manera se conoce el costo de impuesto que se debe pagar al momento de ingresar con el producto a España, esto se basa de acuerdo con el Sistema de designación y Codificación de Mercancías. En la siguiente tabla se detalla la codificación correspondiente a la pulpa de fresa:

Tabla N° 36: Nomenclatura arancelaria	
Sección: IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS
Capítulo 20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida Sist. Armonizado 2007	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
SubPartida Sist. Armonizado. 200799 :	- - Los demás:
Sub Partida Sist. Armonizado 20079992	Purés y pastas
Fuente: (SENAE, 2015) Elaborado por: Jonathan Aguirre	

3.11.2. Descripción del producto


Definición.- La fresa es una fruta comestible de pulpa carnosa, rica en vitaminas A Y C; es considerada como una fruta exótica de gran aroma, convirtiéndose en un producto con grandes ofertas de mercado.

La pulpa de fresa es un producto 100% natural, no diluido, ni fermentado, obtenido de exprimir fruta de fresa fresca, limpia, madura, desinfectada y

seleccionada, para ser refinada, la pulpa no contiene preservativos ni azúcar, pero contiene vitamina A y C, la vida útil del producto es de: 12 meses (1) años manteniéndose congelada a (-18°C a -22°C.).

3.11.3. Información técnica y química de la pulpa de fresa

Se realizó una ficha técnica del producto para resumir y presentar de mejor manera la información nutricional, química y composición del mismo, indicando de forma detallada los contenidos por cada 100 gr de pulpa de fresa.

Tabla N° 37: Ficha técnica pulpa de fresa	
	
Nombre	Pulpa de Fresa (<i>Fragaria vesca</i>)
Proceso	Producto Natural, sin diluir ni concentrar. La pulpa de fruta de fresa es extraída mediante un proceso a partir de la fruta en su estado óptimo de madurez, sana y limpia. La pulpa de fruta es libre de partículas extrañas y posee aroma, sabor y color característicos.
Características Físicoquímicas	Grados brix: 7.0, S Sólidos en suspensión: 30-50 %, Viscosidad (30 r.p.m.-SP2): 600-1200 cps y PH: 3.8+-0.2
vitaminas y Minerales	Vitamina C y E. Calcio, Magnesio y Potasio.
Conservación	Producto perecedero, susceptible de mal manejo. Se transporta congelado a -18°C, evitando el mezclado con material que sea tóxico, corrosivo o con olores penetrantes.
Presentación y Empaque	Fundas de polipropileno de 500 gr.
Fuente: Pulpas de frutas Colombia, (2014)	
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

3.11.4. Situación actual del sector ofertante

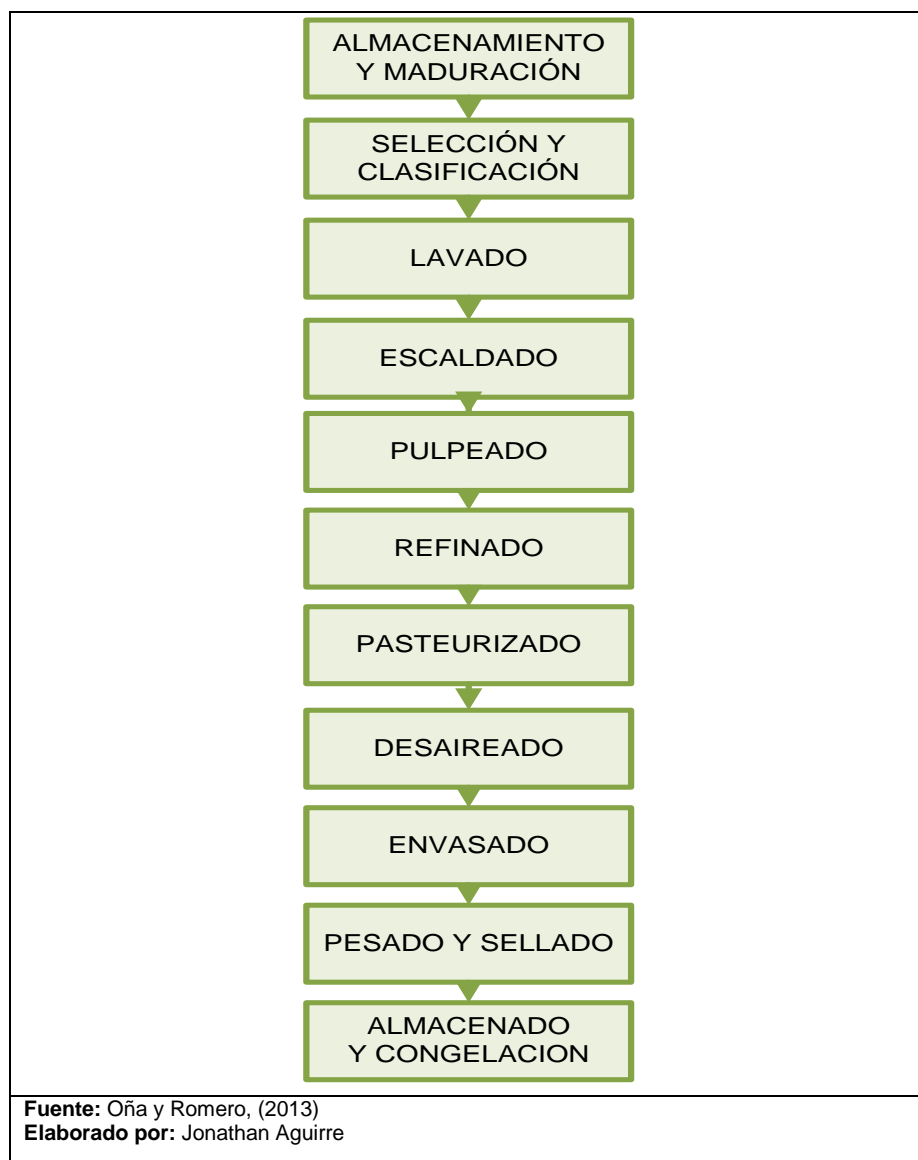
El cultivo de la fresa está concentrado en el cantón Urcuquí, localizado en la provincia de Imbabura, su población es de 16.323, Sus habitantes tienen como principal actividad la Agricultura y Ganadería, los productos que se cultivan son desde el clima frío hasta el subtropical, se ubica al noroccidente de la provincia de Imbabura, a 20 km de la capital provincial Ibarra y 152 km de la capital ecuatoriana Quito. (Gobierno Municipal Urcuquí, 2015).

La producción de fresa ha respondido en los últimos años a un importante proceso de innovación y creatividad, “Frutas de la Montaña”, es una empresa que se dedica al procesamiento de la pulpa de fruta 100% natural, misma que cuenta con maquinaria de alta tecnología para producir pulpa de buena calidad para el mercado nacional e internacional.

3.11.5. Proceso de producción “Frutas de la Montaña”

Es el procedimiento técnico que se utiliza para obtener la pulpa de fresa a partir de insumos, el cual se identifica como la transformación de una serie de insumos para convertirlos en el producto terminado.

Gráfico N° 1: Proceso de producción



3.11.6.Descripción del proceso productivo

- **Almacenamiento y maduración.**

Las fresas son compradas y recibidas en la planta industrial éstas deben ser de buena calidad y que serán pesadas en gavetas perforadas de plástico y almacenada en una cámara de maduración. Los pedidos de esta fruta se la realiza con una semana de anticipación, es decir que la fresa no debe estar madura por completo sino que debe estar de color verdoso, para así almacenarla en el cuarto frío y esperar a su maduración perfecta para empezar con el proceso de extracción de pulpa. Oña y Romero, (2013)

- **Selección y clasificación**

Según Oña y Romero, (2013), manifiestan que cuando la fruta ha cumplido con el proceso de maduración, estas son llevadas en gavetas para ser clasificadas, por tamaño, calidad y nivel de maduración; la selección se realiza con el objeto de separar las frutas que se encuentren dañadas o en proceso de descomposición o están muy maduras, las fresas deben estar firmes y maduras, pero deben encontrarse coloradas completamente, por esto es necesario cumplir con una selección apropiada para que estos factores no dañen la calidad del procesamiento de la pulpa de fresa, en cuanto a su sabor y acidez, y así poder un producto de óptima calidad.

- **Lavado**

De acuerdo con Oña y Romero, (2013), las frutas seleccionadas son llevadas a una tina especial de lavado para su adecuada limpieza y deben ser lavadas con abundante agua hasta que no existan residuos de tierra y demás sustancias orgánicas como hojas u otros.

- **Escaldado**

Esta fase consiste en someter a las fresas a un calentamiento corto, para luego proceder a enfriarlas, esto se realiza con la finalidad de ablandar un poco la fruta y así aumentar el rendimiento de la pulpa; también se reduce un poco la carga microbiana, inactiva las enzimas que producen cambios tanto en el color, aroma, y sabor en la pulpa; el escaldado se puede efectuar

introduciendo las fresas en una marmita con agua caliente, o por calentamiento a vapor vivo generado también en una marmita. Con este proceso en agua caliente se pueden perder jugos y componentes nutricionales; pero existe una reducción de la carga microbiana; el aroma y sabor puede variar a un ligero cocido y la viscosidad de la pulpa. Oña y Romero, (2013).

El escaldado se lo realiza en marmita agregando una mínima cantidad de agua, como para que genere vapor y luego si se coloca la fresa, se realiza como una mezcla, tratando de desintegrar las fresas hasta que se haga como una especie de sopa y esto se cocina hasta que esté cerca de 70 a 75° C y se lo saca del fuego. Oña y Romero, (2013).

- **Extracción de la pulpa (Pulpeado)**

Según Oña y Romero, (2013), después de realizado el proceso de escaldado se procede a poner la fresa cocida en la máquina despulpadora, la cual se encarga de separar la pulpa de los demás residuos como las semillas, cáscaras y otros.

Este proceso se lo realiza básicamente para separar la pulpa y la semilla a través de una malla giratoria, la cual al ponerse en contacto con las paletas ejerce una presión, obteniéndose de esta forma la pulpa y las semillas por separado libre de desperdicios.

Para Oña y Romero, (2013), manifiestan que para extraer la pulpa se emplean diferentes tipos de despulpadoras; existen verticales y horizontales, pero varían de acuerdo a su capacidad, potencia y rendimiento. Es importante que todas las piezas de la máquina que entran en contacto con la fruta sean en acero inoxidable y los cepillos sean de nylon y con esto se evita la contaminación en la elaboración de la pulpa.

De acuerdo con Oña y Romero, (2013), el proceso de despulpado se inicia introduciendo la fruta entera en la despulpadora perfectamente limpia de residuos, la máquina arroja por un orificio los residuos como semilla, cáscaras y otros materiales duros que no pudieron pasar por entre los orificios de la malla.

Además se recomienda exponer lo menos posible la pulpa al medio ambiente, para evitar contaminación; inmediatamente que se obtiene la pulpa, se cubre, o se la envía por tubería desde la salida de la despulpadora hasta un tanque de almacenamiento. Oña y Romero, (2013).

- **Refinado**

El refinado consiste en reducir el tamaño de partícula de la pulpa, cuando esta ha sido obtenida antes por el uso de una malla de mayor diámetro de sus orificios. Al reducir el tamaño de la partícula se consigue una mejor apariencia a la pulpa y por tanto su calidad, por tal motivo Oña y Romero, (2013), establecen que el refinado se puede hacer en la misma despulpadora, solamente cambiando la malla por otra de diámetro de orificio más fino.

- **Pasteurizado**

Para Oña y Romero, (2013), el proceso de pasteurizado consiste en colocar pulpa refinada en la marmita y se la cocina hasta alcanzar una temperatura de 80° C aproximadamente; a continuación se lo retira del fuego para proceder al respectivo enfriamiento.

Además este proceso se realiza con la finalidad de reducir al mínimo permitido, los microorganismos que existen en la pulpa y así obtener un producto saludable y de mayor tiempo en su conservación.

- **Desaireado**

De acuerdo al estudio realizado por Oña y Romero, (2013), este proceso permite eliminar parte del aire involucrado en las fases anteriores, esto se logra cuando se deja caer poca pulpa por las paredes de una marmita, entre más pronto se efectúe el desaireado, menores serán los efectos negativos del oxígeno involucrado en la pulpa; evitando así la formación de espuma, que afecta al proceso de llenado.

- **Envasado**

Oña y Romero, (2013), manifiestan que las pulpas ya obtenidas deben ser aisladas del medio ambiente a fin de mantener sus características hasta el momento de su envasado el cual se lo debe realizar con el mínimo de aire; para esto se introduce la pulpa de fresa en la máquina dosificadora, esta permite que el envasado no tenga ningún contacto en su proceso, permitiendo así que el envasado en los frascos sea lo más higiénico posible.

- **Pesado y Sellado**

Luego se procede a pesar los frascos con un peso 500 gramos y a continuación el sellado que se lo realiza en forma manual. Oña y Romero, (2013).

- **Almacenamiento y congelación**

Según Oña y Romero, (2013), el proceso de almacenamiento se lo realiza en un cuarto frío o área de congelación, a una temperatura ambiente de -20° C. Esto permitirá conservar las propiedades organolépticas de las fresas.

- **Selección de los equipos**

Oña y Romero, (2013), manifiestan que se debe realizar la selección de los equipos adecuados para el proceso de extracción de pulpa de fresa., para lo cual se establece los siguientes:

- Basándose en el flujograma del proceso productivo mencionado anteriormente, el equipo necesario para realizar la extracción de la pulpa de fresa es la siguiente:
- Mesa de trabajo para cocina de fabricación nacional. TERMAL MTOE-3039, cuyas medidas son de 150 cm de longitud x 76 cm de fondo, tope fabricado de acero inoxidable, con espaldar sanitario de 6 de alto en la parte posterior.
- Tinas de limpieza fabricadas en plástico.
- Despulpadora Industrial, construida en acero inoxidable, con capacidad para 2 qq/hora, motor de 2HP, con malla de 2mm, funcionamiento 220v.

- Coche transportador, construido en acero inoxidable, de fabricación nacional, con ruedas, con desfogue para agua, con una manija para empujar, 1 pozo profundo, con ruedas para facilitar el traslado.
- Máquina selladora de fundas de plásticas de polietileno manual.
- Herramientas necesarias para manipular la fruta.
- Cuarto frío, para refrigeración y congelación, con dimensión de 13 metros cúbicos.
- Camión o medio de transporte para reparto con capacidad de 2.05 toneladas métricas de carga.

- **Control de calidad en los procesos**

Para Oña y Romero, (2013), El control de calidad se refiere a la verificación permanente de los materiales de los productos en proceso y de los productos terminados. Verificaciones o controles que se ajustan mediante la utilización de sistemas técnicos y con aparatos de control, equipos de comprobación y en laboratorio. El control de calidad se lo realiza cumpliendo ciertas normas y acondicionamientos de márgenes de tolerancia, cuyos lineamientos no pueden salirse de dichos controles.

Según Oña y Romero, (2013), para realizar el control de calidad en la empresa, se aplicará mediante el control muestral, el mismo que consiste en sacar una o varias muestras, las que son realizadas de manera minuciosa, luego se las evalúa de conformidad a toda la cantidad de la producción; en las que se comprobará si el producto está cumpliendo con los estándares establecidos y el registro sanitario adecuado para la elaboración de pulpa de fresa congelada.

- **Los controles en los procesos**

Aquí se realizará un cuidadoso control de calidad, el primer control de calidad lo realiza el operario, que está en capacidad de detectar errores, el cual puede ser en el proceso de pulpa, refinado, peso, empaçado entre otros. El segundo control de calidad lo realiza el Jefe de Producción quien es el Ingeniero de alimentos y producción, de esta manera se elabora un

informe detallado de las fallas que se presenten durante el proceso de fabricación. (Oña y Romero, 2013).

- **Las inspecciones del producto terminado**

Para Oña y Romero, (2013), establecen que cuando el producto ha sido terminado, pasa al área de control de productos terminados y es revisado, si se encuentra una falla, el producto será devuelto al área de producción para que le realicen los correctivos del caso de acuerdo con las normas de calidad establecidas.

La pulpa de fresa es un producto 100% natural, no diluido, ni fermentado, obtenido de exprimir fruta de fresa fresca, limpia, madura, desinfectada y seleccionada, por lo cual representa ventajas desde el punto de vista nutricional, debido a que es un producto que día a día tiende a ser más apetecible por parte de las personas ya que brinda un alto valor nutritivo y de fácil consumo.

3.12. Estudio de la oferta exportable

De acuerdo a la entrevista realizada al gerente de la empresa, la producción de pulpas de fresas se detalla en la siguiente tabla:

Tabla N° 38: Análisis de la entrevista			
N°	Pregunta	Respuestas	Análisis
1	¿Indique la variedad de frutas que utiliza como materia prima?	Piña, mora, fresa, guanábana, guayaba, lulo, tomate de árbol	La empresa "Frutas de la Montaña" adquiere materia prima como es Piña, mora, fresa, guanábana, guayaba, lolo y tomate de árbol, de esta manera industrializarla en pulpa y suplir las necesidades alimenticias a nivel nacional e internacional.
2	¿Ustedes son productores de la materia requerida o realizan compras a terceros?	Se adquiere de terceras personas siendo estas naturales del sector de Quiroga y San Pablo.	La materia prima, procede de Quiroga y San Pablo siendo los principales productores. Estos sectores pertenecen a la provincia de Imbabura.
3	¿Cuál es la producción de pulpa de fresa en la planta?	5 toneladas de pulpa de fresa semanales, sin embargo podemos producir más cantidades si	La empresa cuenta con una producción de 5 toneladas semanales, y mensualmente 20 toneladas, esta producción básicamente es en relación a la

		existiesen nuevos mercados.	producción pulpas de Fresa, por lo cual "Frutas de la Montaña" cuenta con una oferta para la comercialización y según el informe del gerente la planta está en la capacidad de producir un 5% más cada año.
4	¿Cuánto de la planta se encuentra en la actualidad en funcionamiento?	60%	La empresa cuenta con el 60 por ciento del funcionamiento de las instalaciones, tanto en lo operativo como en el área de procesamiento del producto.
5	¿Realiza control de calidad de las materias primas?	Si se ejecuta control de calidad con un proceso de trazabilidad es decir de dónde proviene y hacia dónde va el producto, cumpliendo pasos exhaustivos en cada proceso.	El proceso de control dentro de la empresa es muy importante debido a que cumplen con las normas para brindar un producto con estándares de calidad, este proceso se lo ejecuta durante el transcurso de trazabilidad, es decir desde que se adquiere la materia prima hasta obtener el producto terminado.
6	¿Cuáles son las presentaciones de los productos que ustedes comercializan?	En empaques de polipropileno de 500 g, 1000 g. cada caja contiene 12 unidades de 500g.	Las presentaciones para los productos se utiliza empaques de polipropileno de 500 g, 1000 g, ya que proporcionan excelentes características mecánicas de resistencia, textura brillante, no tóxico y facilita el proceso de sellado.
7	¿Cuáles son los costos de producción de cada una de las presentaciones?	Cada funda de 500g 1.45	Los costos de producción de cada funda de 500 g tienen un valor de 1.45 dólares.
8	¿Tienen alguna certificación de calidad?	Actualmente no se cuenta con una certificación de calidad, pero si cuenta con la calificación de sello verde, emitida por el ministerio del ambiente.	La empresa no cuenta con ninguna certificación de calidad, pero su producto por ser 100% natural, rico en nutrientes, brinda beneficios para la salud por esta razón cuenta con la calificación de sello verde,
9	¿Cuál es la presentación para la pulpa de fruta tipo exportación	Fundas de polipropileno 500 g.	La empresa utiliza fundas de polipropileno de 1000g.
10	¿Cuáles son los costos PVD y PVP de	Los costos de materia prima 0,80 ctvs la	Los costos de materia prima de

	los productos?	libra.	la fresa es de 0,80 ctvs.
11	¿Cuáles son las formas de pago de los clientes?	El pago se lo realiza inmediato es decir contado.	La forma de pago es de contado ya que la empresa se asegura de que no exista ninguna clases de fraudes
Fuente: Empresa "Frutas de la Montaña" Elaborado por: Jonathan Aguirre			

3.12.1.Oferta exportable de pulpa de fresa

Tabla N° 39: Oferta exportable Pulpa de fresa	
Años	Oferta en tn.
2014	5 toneladas semanales y 240 anuales.
Fuente: Empresa "Frutas de la Montaña" Elaborado por: Jonathan Aguirre	

Con los datos de la entrevista, se procede a determinar la oferta exportable efectiva, aclarando que el señor gerente de la empresa Frutas de la Montaña, ha manifestado que está en condición de producir 5 toneladas semanales de pulpa de fresa estrictamente para ser exportada. Por ello anualmente se producen 240 toneladas anuales.

Tabla N° 40: Proyección de la oferta exportable	
Año	Producción anual
2014	240
2015	252,00
2016	264,60
2017	277,83
2017	291,72
2018	306,31
2019	321,62

Para proyectar la producción de pulpa de fresa se ha tomado como porcentaje de crecimiento el 5% de acuerdo a los datos proporcionados de gerente, pues está en la capacidad de crecer en ese porcentaje cada año.

3.13. MATRIZ FODA

Tabla N° 41: FODA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
El sector agroindustrial cuenta con un alto potencial para desarrollarse, debido a las condiciones de clima y suelo.	Problemas en cuanto a la calidad del producto.
La empresa cuenta con producción de pulpa con varias alternativas de frutas.	Desconocimiento del mercado objetivo
Apoyo de las instituciones gubernamentales del estado como: PROECUADOR.	Desconocimiento de barreras no arancelarias por España
Alto contenido de nutrientes 100% pulpa.	Falta de emprendimiento para buscar nuevas opciones de mercados.
Maquinaria y tecnología apropiada para la producción de pulpa de fresa.	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Nuevas oportunidades de negocios en España	No disponibilidad de la fruta para todo el año por los cambios climáticos.
Necesidades no satisfechas en el mercado objetivo	Contar con productos sustitutos que reemplazan la pulpa a un precio más bajo.
Posibilidades de exportar pulpa de fresa hacia el extranjero	Existencia de la competitividad
Demanda por los alimentos 100% natural	Exigencia de normas de calidad
Mercado atractivo y aun no explotado en su totalidad	
Fuente: Estudio Investigativo	
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- El análisis de los factores externos permitió conocer la situación económica de España, Colombia y Chile, de esta manera realizar un estudio comparativo y seleccionar el mercado conveniente para la exportación de pulpa de fresa, dando como resultado el mercado de España los productos ecuatorianos, pueden acceder a todo el mercado de la Unión Europea y beneficiarse de la plataforma para hacer negocios.
- Al igual que España, Chile y Colombia los resultados muestran que cuentan con una economía estable, sin embargo existe una desventaja para ingresar al mercado colombiano ya que cuenta con acuerdos comerciales como es el TLC y actualmente está exportando pulpa de frutas al mercado de España, y más que todo se pudo evidenciar que la balanza comercial es negativa para el país ecuatoriano, debido a que las importaciones son mayores a las exportaciones que se realizan entre dichos países.
- Por otro lado los españoles consumen frutas frescas e industrializadas, generando de esta manera oportunidades de negocios ya que el consumo ha incrementado en los últimos años, de acuerdo al progreso de las técnicas de transformación y envasado de las frutas, sin embargo las personas no tienen una tendencia destacada en consumir más fruta, pero las pulpas les gusta, por ser buena y necesaria, y aporta vitaminas y minerales.
- Los principales competidores de pulpa de frutas son Alemania, Francia, Italia y Colombia, sin embargo Ecuador al igual que estos países tiene apertura representativa a este mercado, además con los convenios que se ha firmado con la Unión Europea genera mayor interés por

comercializar la pulpa de fresa en este mercado porque los consumidores prefieren productos 100% naturales

- Para brindar un producto de calidad se ejecutara procesos de control en la producción técnica para obtener la pulpa de fresa, partiendo desde la adquisición de la materia prima, almacenamiento, selección y clasificación, lavado, escaldado, extracción de la pulpa (Pulpeado), refinado, pasteurizado, desaireado, envasado, pesado y Sellado, almacenamiento y congelación, selección de los equipos, control de calidad en los procesos y por último, inspecciones del producto terminado para su posterior comercialización.
- En cuanto a la oferta la empresa “Frutas de la Montaña” cuenta con una producción de 5 toneladas semanales, este valor anualmente asciende a 240 toneladas, frente a un déficit en España 1.056.757,8 tn anuales en 2014, por tal razón el porcentaje de cobertura es 0,02% para el primer año.

4.2. RECOMENDACIONES

- Para la comercialización de cualquier producto se recomienda realizar estudios de mercado a diferentes países para tener más opciones e identificar el mercado objetivo mediante la estabilidad económica, gustos y preferencias del consumidor.
- Tener en cuenta las normas y reglamentos que el país sugiere para la exportación del producto, con el fin, de no cometer errores e incluso pagar multas por el incumplimiento de estas leyes.
- Establecer nuevas estrategias de marketing para comercializar con nuevos mercados, cumpliendo con las exigencias de calidad del producto. En este caso el precio es una de las estrategias para hacer frente a la competencia, del mismo modo identificar socios comerciales

para que ellos terminen de realizar el proceso comercial en el país destino, con la finalidad de que el producto llegue al consumidor final.

- Aprovechar las oportunidades de mercado en España, ya que se cuenta con acuerdos comerciales que benefician la comercialización del producto, su estabilidad económica y las preferencias del producto por su alto contenido nutricional, excelente para la salud del consumidor.
- Establecer promociones para empresas internacionales con la finalidad de adquirir nuevos clientes, para la empresa “Frutas de la Montaña”
- Es importante mencionar que por costos de logística no es posible enviar el total de toneladas expresadas anteriormente en el cálculo de la oferta exportable, por ello se recomienda realizar envíos de 18 toneladas mensuales, equivalente a 3000 cajas por embarque, en base a esta recomendación se realiza el plan logístico para la empresa “Frutas de la Montaña” que se muestra en la propuesta.

CAPITULO V

5. PROPUESTA

5.1. TÍTULO

Plan logístico para la comercialización de pulpa de fresa desde la provincia de Imbabura hacia mercado de España.

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

En Ecuador el cultivo de la fresa está concentrado en el cantón Urcuquí, localizado en la provincia de Imbabura, sus habitantes tienen como principal actividad la Agricultura y Ganadería, los productos que se cultiva son desde el clima frío hasta el subtropical. (Gobierno Municipal Urcuquí, 2015). De esta manera la materia prima no habría dificultades de conseguirla ya que la empresa está ubicada por la misma zona, además la producción de fresa ha respondido en los últimos años a un importante proceso de innovación y creatividad.

“Frutas de la Montaña, es una empresa comunitaria que se dedica al procesamiento de pulpa de fruta 100% natural, para dar un valor agregado a la producción de las comunidades del Cantón Urcuquí especialmente de las frutas de tomate de árbol, mora y fresa”. (Diagnostico empresa "Frutas de la Montaña", 2009),

La pulpa de fresa ha tenido una gran participación en el mercado internacional por sus características por ser 100% natural, no diluido, ni fermentado, obtenido de exprimir fruta de fresa fresca, limpia, madura, desinfectada y seleccionada, para ser refinada, la pulpa no contiene preservativos ni azúcar, pero contiene vitamina A y C, la vida útil del producto es de: 12 meses (1) años manteniéndose congelada a (-18°C a -22°C.). Además el consumo de las frutas frescas e industrializadas como jugos (zumos), concentrados congelados, pulpas, compotas, conservas dulces, mermeladas etc. Sin embargo el consumo ha incrementado en los

últimos años, de acuerdo al progreso de las técnicas de transformación y envasado de las frutas.

La demanda en los mercados de la Unión Europea en especial en España está en constante crecimiento por el consumo de alimentos 100% naturales, ya que la pulpa de fresa contiene los nutrientes que exige este mercado, además España con un 35,3% consumen consume jugos (zumos) naturales elaborados en casa, frente a un 17,6 por ciento que solo consume jugos (zumos) pulpas de frutas envasados y un 47,2 por ciento que alterna el consumo el consumo de jugos (zumos) naturales con jugos (zumos) envasados (Empresa Don Simón, 2013).

5.3. JUSTIFICACIÓN

La exportación de pulpa de fresa al mercado de España es una oportunidad de negocios para la empresa “Frutas de la Montaña” y por ende incrementaría su economía, porque mediante esta actividad obtendrá mayores ingresos y a la vez ser reconocida a nivel internacional.

La producción de pulpa de fresa es representativa a nivel nacional, pero este producto poco a poco ha ido introduciéndose al mercado internacional, por lo tanto la exportación de pulpa de fresa al mercado de España es esencial, porque mediante su comercialización se apoya a una alimentación sana, cumpliendo con las exigencias de dicho mercado, brindando un producto de calidad.

Aprovechando la capacidad de producción de pulpa de fresa en la empresa “Frutas de la Montaña”, es posible exportar al mercado de España mediante y satisfacer parte de la demanda insatisfecha de este país, además es importante determinar el canal de comercialización no tener riesgos en el momento de la distribución o el proceso logístico. Asimismo la exportación de pulpa de fresa contraerá beneficios económicos tanto para la empresa a nivel local como nacional ya que se incrementaría las fuentes de empleo en la provincia.

5.4. OBJETIVOS

5.4.1. Objetivo General

Diseñar un plan logístico para la comercialización de pulpa de fresa desde la provincia de Imbabura hacia el mercado de España.

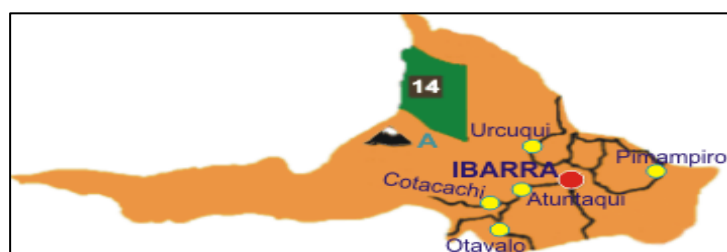
5.4.2. Objetivos Específicos

- Conocer la situación actual de la empresa “Frutas de la montaña
- Realizar el plan logístico para la exportación de pulpa e fresa
- Determinar la rentabilidad financiera de la exportación de pulpa de fruta a España

5.5. Antecedentes de la empresa “Frutas de la Montaña”

La empresa “Frutas de la Montaña” se encuentra ubicada en la provincia de Imbabura, Cantón Urcuquí, Parroquia Pablo Arenas, está ubicada a 0030’ de latitud norte y 78012’ de longitud oeste, situada en una colina a 2390 metros sobre el nivel del mar, en el sector noroccidental de la provincia de Imbabura. Desde este sector se puede divisar gran parte de cada uno de los cantones de la provincia de Imbabura y la parte sur y oeste de la provincia del Carchi.(Diagnostico empresa "Frutas de la Montaña", 2009)

Gráfico N° 2: Localización geográfica



5.5.1. Misión

“Producir, transformar y comercializar productos alimenticios derivados de las frutas para satisfacer las necesidades del mercado local tanto industrial como de pequeños consumidores, entregándoles productos 100% naturales que cumplan con estándares de calidad nacionales e internacionales

conservando el medio ambiente y fomentado el desarrollo sostenible del país”.(Frutas de la Montaña Productora & Exportadora, 2014).

5.5.2. Visión

“Lograr reconocimiento local, nacional e internacional con una empresa competitiva, destacada por la calidad de sus productos, su servicio al cliente y a la comunidad”(Frutas de la Montaña Productora & Exportadora, 2014).

5.5.3. Políticas de calidad

“Estamos comprometidos en suministrar a nuestros clientes, productos alimenticios que cumplan con las características de calidad establecidas para cada uno de ellos, entregándolos en los tiempos acordados y con precios competitivos; promoviendo el mejoramiento continuo para aumentar satisfacción de nuestros clientes”.(Frutas de la Montaña Productora & Exportadora, 2014).

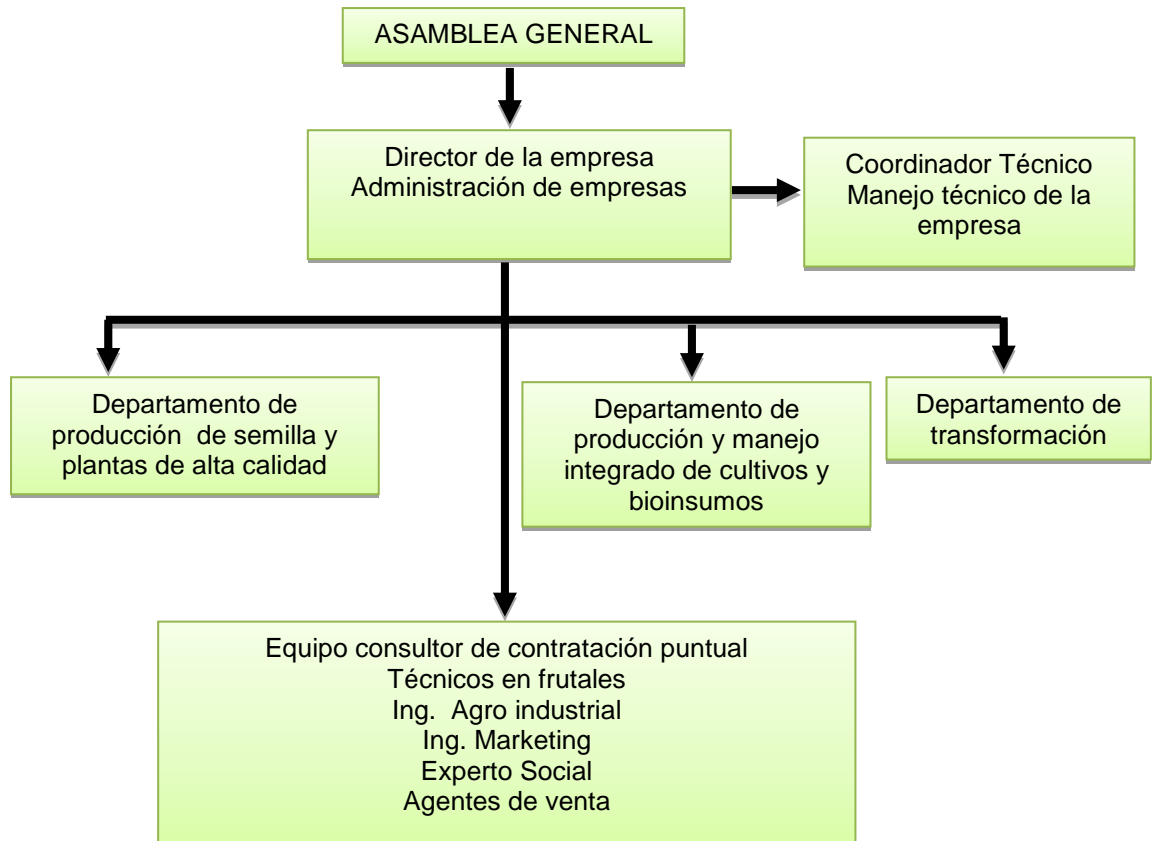
La empresa “Frutas de la Montaña” actualmente cuenta con la estructura organizacional, misma que se detalla a continuación:

5.5.4. Estructura organizacional

La estructura organizacional parte de una asamblea general, esta asamblea es la máxima autoridad para la toma de decisiones, de esta manera aprobar proyectos que conlleven a que la empresa crezca económicamente a nivel nacional e internacional, de igual manera se encarga de la planificación para la ejecución de las actividades, realizando seguimientos y evaluaciones dentro de la empresa.

ORGANIGRAMA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA “FRUTAS DE LA MONTAÑA”

Gráfico N° 3: Organigrama estructural



Fuente: Empresa "Frutas de la Montaña" 2015
Elaborado por: Jonathan Aguirre

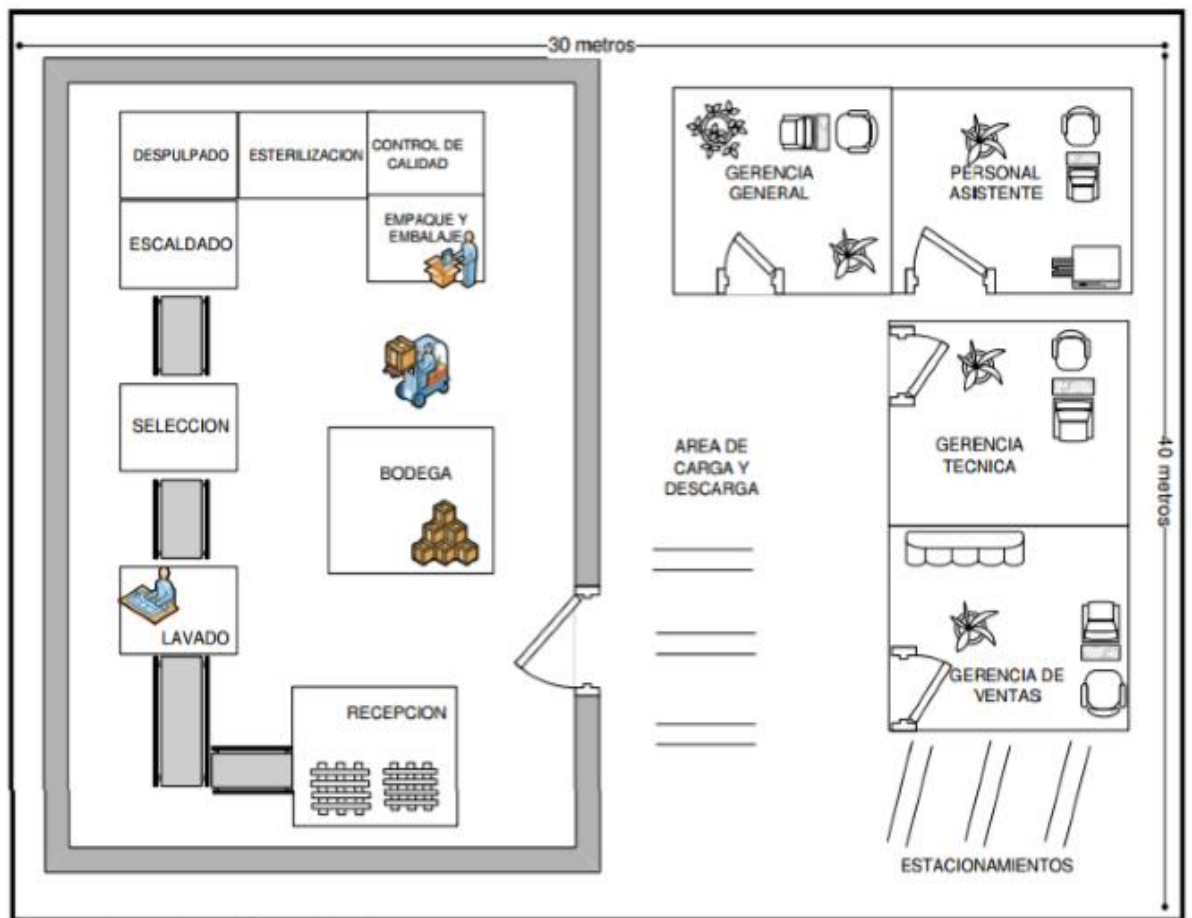
La asamblea general es la encargada de elegir al director de la empresa para que cumpla con las funciones administrativas y dirigir las gestiones para el desarrollo de la empresa según la planificación y recomendaciones asignadas. Así mismo el director cuenta con el apoyo técnico de un coordinador para que sea responsable del manejo técnico, y bajo el están inmersos los departamentos de producción de semilla, departamento de manejo integrado de cultivos, departamento de transformación y cuenta con un equipo consultor de contratación.

5.5.5. Distribución de la planta de la empresa

“Frutas de la Montaña” cuenta con una infraestructura, misma que esta adecuada de tal manera que permite la funcionalidad optima de las áreas de la empresa, además posee el espacio suficiente para la producción de la pulpa.

Para una adecuada ejecución en los procesos de transformación de la pulpa de fresa, Frutas de la Montaña, tiene un sus departamentos y cada uno tiene su función para llegar a cumplir con el objetivo, es decir desde el momento de la selección de la materia prima hasta el envase, embalaje y almacenamiento del producto. El diseño de distribución de puede observar en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 4: Distribución de la Planta



Fuente: “FRUTAS DE LA MONTAÑA”
Elaborado por: Jonathan Aguirre

5.5.6. Determinación del personal requerido

El factor o talento humano es indispensable en una organización para lo cual la empresa Frutas de la Montaña, debe incrementar para poder llevar el proceso de exportación de la pulpa de fresa.

Tabla N° 42:Requerimiento de mano de obra	
Personal	Número de personal
Jefe de exportación	1
Auxiliar de exportación.	1
Operarios.	1
Total.	3
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

5.5.7. Localización de la empresa.

▪ Macro

La ubicación de la planta semi-industrial para el procesamiento de pulpa de frutas especialmente mora, tomate de árbol y frutilla está localizado en la parroquia de Pablo Arenas, Cantón Urcuquí, de la provincia de Imbabura, misma que posee una población de 2045 habitantes con un 55.45% para la población asentada en la cabecera parroquial y para el resto de la parroquia con un 44.54%. Disponiendo esta zona de todos los servicios básicos necesarios para el funcionamiento, además se encuentra cerca de las zonas de producción de las principales materias primas en estudio. (Dpto. Ciencias económicas, 2014)

▪ Micro

Básicamente es el lugar exacto de la planta procesadora, y tiene que ver con varios factores como la cercanía a las fuentes de abastecimiento, flexibilidad de ingreso de los medios de transporte, disponibilidad de mano de obra que incluyan capacitación en el proceso de elaboración de pulpa de fresa.



La planta de procesamiento se encuentra ubicada en un sitio estratégico que la convierte en un centro de acopio para que los productores de toda la zona. El clima en la zona es privilegiada, va desde el clima subtropical templado en el centro poblado y frío de la montaña, lo cual permite tener

una gran variedad de cultivo de frutas como: aguacate, chirimoya, guayaba, mora, frutilla, tomate de árbol cuya producción es excelente en la zona. (Dpto. Ciencias económicas, 2014)

5.5.8. Localización de la empresa

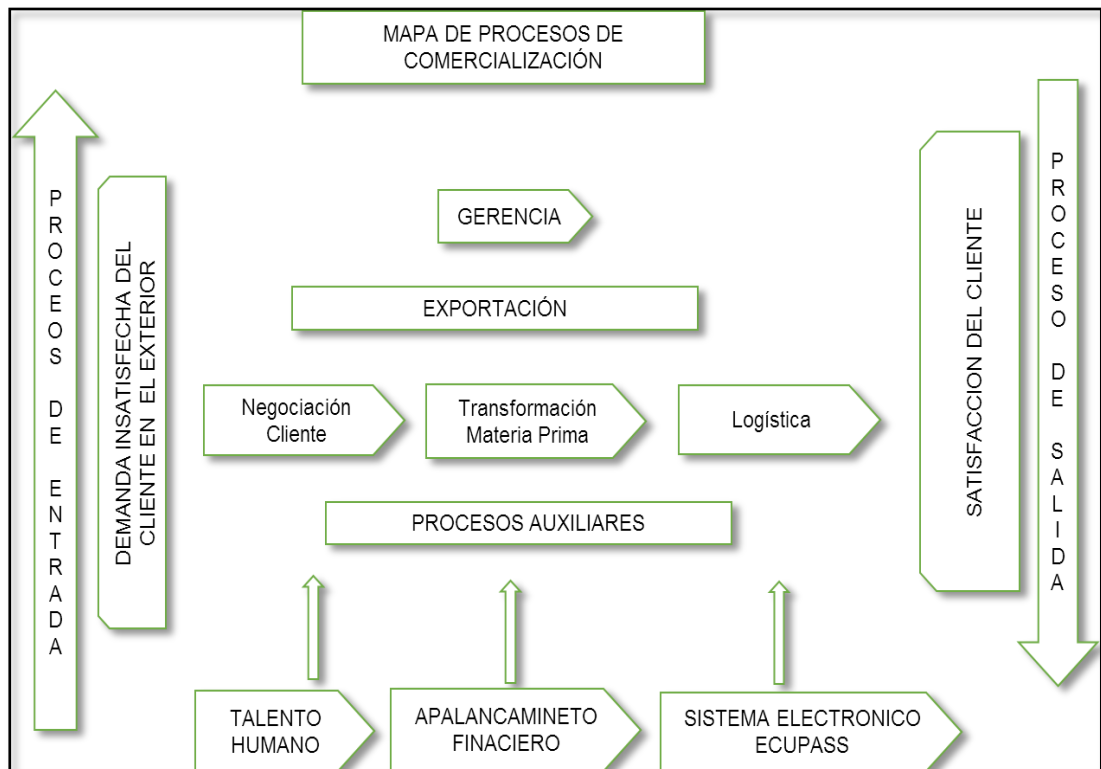
La empresa “Frutas de la Montaña” cuenta con una gama de productos de pulpas de diferentes frutas, entre ellas se destaca la pulpa de fresa, además contienen su logotipo que las diferencia ante la competencia.

Tabla N° 43: Productos de oferta

Marca	Producto
	
<p>Fuente:(Frutas de la Montaña Productora & Exportadora, 2014) Elaborado por: Jonathan Aguirre</p>	

5.5.9. Mapa de procesos

Gráfico N° 5: Mapa de procesos

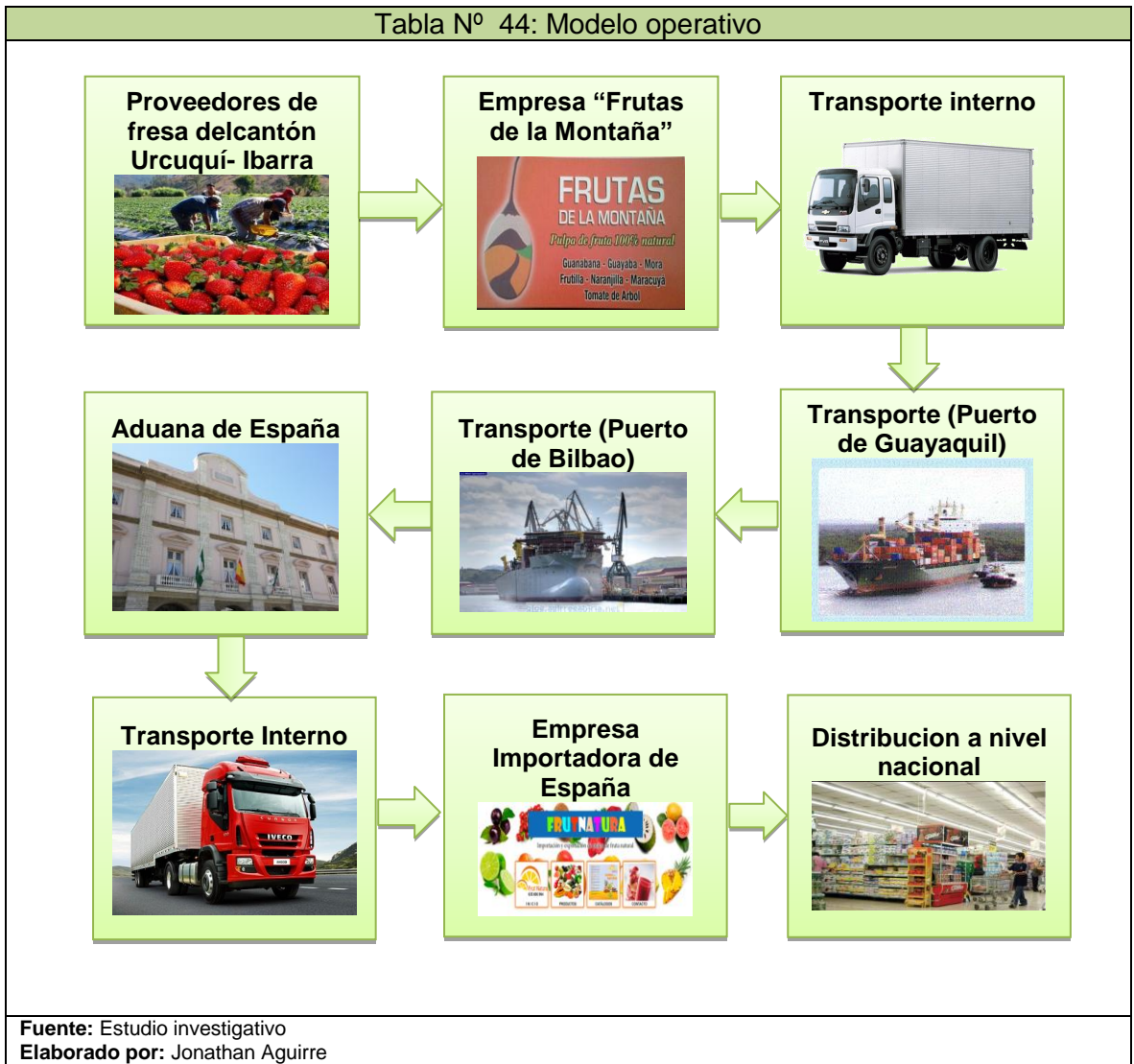


Elaborado por: Jonathan Aguirre.

5.6. Modelo de la propuesta

Para el desarrollo de la propuesta se tiene una estructura operativa, que se detalla desde la adquisición de la materia prima, hasta su comercialización en el país de destino, misma que se diseña a continuación:

Tabla N° 44: Modelo operativo



Cabe indicar que el proceso de exportación se lo realiza en termino CIF (Costo, seguro y flete), por lo cual la responsabilidad del intermediario terminara en la entrega de la mercancía en el puerto de embarque, teniendo en cuenta el seguro y el flete principal para transportar la mercancía, de ahí demás tramites corre por cuenta de la empresa importadora, en este caso Frut Natura S.A.

5.6.1 Plan logístico

“Es un sistema que tiene como objetivo analizar el conjunto de actividades que intervienen durante el proceso productivo de la empresa, desde el aprovisionamiento de materias primas hasta la entrega de las mercancías a los clientes” (GPS Falken, 2013).

De esta manera el proceso logístico constituye para determinar el proceso de comercialización de la pulpa de fresa desde la provincia de Imbabura hasta Madrid-España donde se encuentra la empresa importadora, teniendo como ventaja la determinación de costos y tiempos de todo el procedimiento de exportación.

5.6.2 Capacidad del proyecto

La capacidad de producción de la empresa “Frutas de la Montaña”, son de veinte toneladas mensuales (240Tn. anuales), cantidad que se destinara para la exportación así el mercado de España.

5.6.2.1. Información básica del producto

La información específica de la pulpa de fresa es necesario conocerla para el estudio logístico, tomando en cuenta para la comercialización desde la adquisición del producto en el país de origen.

Tabla N° 45: INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	
Nombre técnico o comercial del producto	Pulpa de fresa
Posición arancelaria en el país exportador	2007.99
Posición arancelaria en el país importador	2007.99.92
Unidad comercial de venta	Kg
Moneda de transacción.	USD
Valor ex-work de la unidad comercial.	20,20
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Pablo Arenas/Urcuquí/Imbabura
País de destino	España
Ciudad de punto de destino	Valencia
N° de cajas por embarque	3000
Valor inicial del embarque (EXW)	60589
Tipo de embalaje	Cajas de cartón
Tipo de unidad de carga	Contenedor Refer 40 pies
N° total de embalajes	3000
N° total de unidades de carga	1,00
INFORMACIÓN ADICIONAL	
Termino de negociación	CIF
Forma de pago	Carta de Crédito
Plazo	30
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	2%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	5,54%
Tasa promedio de inflación anual	3,85%
Inflación anual país de destino	1,40%
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

De acuerdo a la información básica del producto se da a conocer datos específicos de la pulpa de fresa distinguiendo la partida del producto tanto del país de origen como en destino, determinándola unidad comercial, para ello se ha decidido enviar la pulpa de fresa en cajas de 6kg, cuyo valor ex work es de 20,20 USD, es importante señalar que para este producto es necesario utilizar un contenedor refrigerado de 40 pies, tomando en cuenta que la pulpa necesita transportarse a bajas temperaturas para que llegue en óptimas condiciones a su destino final que es España.

Del mismo modo esta detallada la información básica del embarque, así entonces en cada embarque se enviara 3000 cajas. El término de negociación es CIF tomando en cuenta los costos, gastos y responsabilidades que este implica.

5.6.2.2. Cálculo del cubicaje

El cálculo del cubicaje es muy importante, pues permite optimizar el espacio del contenedor. Se ha realizado cubicaje tanto para el número de cajas que se colocaran en cada pallet, así como también el número de pallets que se colocaran en el contenedor.

Tabla N° 46: Cubicaje			
EMPAQUE / EMBALAJE (PALLET)		UNIDAD DE CARGA CONTENEDOR	
			
N° de unidades (cajas)	84	N° de pallets	36
Largo mts	1,2	Largo mts	11,60
Alto mts	1	Alto mts	2,30
Ancho mts	1	Ancho mts	2,40
Volumen total del embarque m ³	1,2	Volumen total del embarque m ³	64,03
Peso por unidad kg	504	Peso por unidad kg	18144
Peso total del embarque ton	0,504	Peso total del embarque ton	18,14
Fuente: Estudio investigativo Elaborado por: Jonathan Aguirre			

Por tratamiento de la mercancía se ha decidido que las cajas se acomodaran en pallets, de este modo en cada pallet se acomodan 84 cajas, 12 de base y 7 de apilamiento. (EXPORT IMPORT MILEVYN CIA.LTDA. 2015)

Tomando en cuenta las medidas tanto del pallets como del contenedor en el cual se enviara la pulpa de fresa, existe una disponibilidad de espacio en el contenedor refrigerado de 40 pies para 36pallets.

5.6.2.3. Estimación de ventas

En la siguiente tabla se detalla, la oferta exportable y la demanda insatisfecha proyectada para cinco años, así mismo el número de envíos anuales y los vehículos que se necesitara para la exportación de la pulpa de fresa de acuerdo a las proyecciones.

Tabla N° 47: Estimación de ventas						
Datos	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Oferta Exportable tn	216	226,8	238,14	250,05	262,55	275,68
Demanda insatisfecha tn	1.056.757,84	1.230.227,44	1.431.671,59	1.665.577,18	1.937.149,59	2.252.427,57
% de cobertura de la demanda	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,01%
Frecuencia de envió	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual
Número de envíos al año	12	12	12	12	12	12
Tamaño del embarque en tn	18,00	18,90	19,85	20,84	21,88	22,97
Nº de empaques / embalajes	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,92	3.646,53	3.828,89
Nº de Pallets	35,71	37,50	39,38	41,34	43,41	45,58
Nº de contenedores 40 pies mensual.	1,0	1,0	1,0	2,0	2,0	2,0
Nº de empaques / embalajes / envió (cajas)	3000,00	3150,00	3307,50	3472,92	3646,53	3828,89
Estimación de ventas según envases/cajas por envió	3000,00	3150,00	3307,50	3472,92	3646,53	3828,89
Estimación de ventas según empaques (cajas) anual	36000,00	37800,00	39690,00	41675,00	43758,33	45946,67
Estimación de ventas tn anuales	216	227	238	250	263	276
Elaborado por: Jonathan Aguirre						

Tomando en cuenta la decisión de envíos mensuales, se estima que por cada embarque se transportaran 3000 cajas de pulpas de fresa, esto equivale a 18 toneladas de pulpa mensuales; esto en términos anuales es igual a enviar 36000 cajas de 6 kg o 216 toneladas. Con esta cantidad enviada se cubre para el primer año el 0.02% de la demanda insatisfecha en

Madrid España, el porcentaje es mínimo en comparación con la demanda que falta por cubrir.

5.6.2.4. Resumen de la distribución física internacional

5.6.2.4.1. Costos en el país de exportación

Los costos directos son aquellos que se pueden identificar en la fabricación del producto, como lo resume la siguiente tabla. (El cálculo de cada costo se encuentra en anexo N° 3 Datos específicos). De la misma forma se identifican los costos indirectos es decir que no son parte de la producción, en este caso son los costos bancarios y el cálculo del capital inventario.

Tabla N° 48: COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACION		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
Envase	3600,0	0,13
Empaque	2400,0	1,00
Unitarización	778,9	0,50
Manipuleo en el local del exportador	65,0	0,01
Documentación	66,0	0,00
Transporte interno	750,0	1,00
Manipuleo Embarque	150,0	0,08
Almacenamiento	100,0	1,00
Agentes	0,0	0,00
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
Bancarios	1228,67	0,3
capital e inventario país de origen	39,43	3,97
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	9177,9	4,0
Elaborado por: Jonathan Aguirre		

Por lo tanto como costo de la DFI en el país exportador (Ecuador) es de \$9177.9 USD; y el tiempo que se ha utilizado hasta este punto de la transacción es de 4 días. Hasta este punto la pulpa de fresa se encuentra en el puerto de Guayaquil en almacenamiento temporal. Los valores en cero no significan que no se incurre en tiempo ni costo, sin embargo ya lo comprenden anteriores actividades, es el caso de agentes, su costo y tiempo se lo ha considerado en documentación, esto se hace para no duplicar sus valores.

5.6.2.4.2. Costos del tránsito internacional

Los costos directos en el tránsito internacional se refieren a los del flete y el seguro internacional; y los indirectos al capital inventario.

Tabla N° 49: Análisis costos en el tránsito internacional		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
Flete internacional	4500,0	29,0
Valor CFR	69132,3	32,0
Seguro internacional	1382,6	0,3
Valor CIF	70515,0	32,2
Costos Indirectos		
capital e inventario	317,4	29,3
costo de la DFI en el tránsito internacional	6200,1	29,3
Elaborado por: Jonathan Aguirre		

El costo de la DFI en el tránsito internacional es de \$6200.1USD; pues el costo del flete internacional del contenedor de pulpa de fresa es de \$4500, dato proporcionado en el año 2015 por Melida Carrasco, asesora para EXPORT IMPORT MILEVYN Cía. Ltda. Este flete comprende el traslado vía marítima desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto Valencia en España, en un tiempo de 29 días; el seguro internacional es para este recorrido el cual tiene un costo de \$1382 USD, con un porcentaje de cobertura mínima del 2% de acuerdo al COPCI.

Como se mencionó en la información básica, la negociación está realizada en termino CIF Cost, Insurance, Freight...named port of destination, Coste, seguro y flete, puerto de destino convenido, el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. Por lo tanto hasta este término concluye los gastos de esta propuesta, por ello se procede a determinar el margen de ventas.(Sus cálculos específicos en anexo N° 3)

Margen de ventas	
Precio de la caja de pulpa puerto valencia(país de destino)	23,5
Margen de ventas 10%	2,4
Precio de venta	25,86

Para calcular el precio de venta, se parte del valor CIF \$70515,0 USD, este valor se ha dividido para el numero de cajas que se envían

mensualmente(3000 cajas), obteniendo un resultado de \$23.5, a este último valor se le aplica el margen de utilidad que por decisión a esta propuesta se ha considerado el 10%, siendo en términos monetarios \$2.4USD; por lo tanto el precio de venta de cada caja entregada en CIF es de 25.86 que es el resultado de sumar el precio de cada caja (\$2.35) más el margen de ventas (\$2.4).

5.6.2.5. Incoterms

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa.

Tabla N° 50: Incoterm						
INCOTERMS/Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Valor del embarque	60.589	65.395	71.303	77.656	84.579	92.126
Empaque	3.600	3.600	3.780	3.969	4.168	4.376
Embalaje	2.400	2.617	2.854	3.112	3.394	3.701
EXW	60.589	65.395	71.303	77.656	84.579	92.126
Manipulación local X	65	68	70	146	151	157
Unitarización	779	842	920	1.004	1.094	1.192
FCA/FAS	61.433	66.304	72.293	78.805	85.825	93.476
Transporte interno	750	779	809	1.680	1.745	1.812
Manipuleo Embarque	150	156	162	280	291	302
Agentes	965	1.002	1.081	1.211	1.409	1.702
Documentación	66	68	74	83	96	116
Capital e inventario país de origen	39	43	46	51	56	61
Bancarios	1.229	1.326	1.446	1.576	1.716	1.870
FOB	64.632	69.678	75.910	83.686	91.137	99.338
Flete Internacional	4.500	4.673	4.854	10.081	10.470	10.873
CFR	69.132	74.352	80.764	93.767	101.607	110.211
Seguro Internacional	1.383	1.487	1.615	1.875	2.032	2.204
CIF	70.515	75.839	82.379	95.643	103.639	112.416
Elaborado por: Jonathan Aguirre						

La tabla N° 50 especifica cada uno de los costos, desde que la pulpa de fresa se encuentra en la empresa “Frutas la Montaña” hasta el término CIF.

5.7. Estudio financiero

Para el estudio económico se consideran los valores de los activos y de los egresos que permiten cumplir con la producción de la pulpa de fresa, dados en el estudio técnico y logístico.

5.7.1. Inversión inicial

En esta parte del estudio económico y la evaluación financiera se analiza la inversión en activos fijos.

Tabla N° 51: Activos fijos			
Activos Fijos - Inversión Fija			2015
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Maquinaria y Equipo			62.500
Montacargas	1	18.000,00	18.000
Vehículo	1	35.000,00	35.000
Mesa de selección	1	800,00	800
Cuarto frio	1	8.000,00	8.000
Cocina industrial	1	700,00	700
Muebles y Enseres			860
Escritorio	1	270,00	270
Mesa de computadora	1	150,00	150
Silla ejecutiva	1	200,00	200
Acetas	5	10,00	50
Calculadora	3	10,00	30
Teléfono	2	30,00	60
Archivador	1	100,00	100
Equipo de Computo			1.150
Computadora de mesa	1	850,00	850
Impresora	1	300,00	300
Total Activos Fijos - Inversión Fija			64.510
Elaborado por: Jonathan Aguirre			

En maquinaria y equipos \$62.500; muebles y enseres \$860 y equipos de cómputo \$1150 para un total de \$64.510 USD; es necesario aclarar que esta inversión en activos fijos se requiere para poder llevar a cabo la exportación de la pulpa de fresa de la empresa “Frutas de Montaña” no se incurre en otra inversión fija como edificios y terrenos ya que la empresa ya cuenta con estos activos.

5.7.2. Activos diferidos- gastos de constitución

La inversión en activos diferidos o de constitución a continuación detallados son necesarios para llevar a cabo la exportación.

Tabla N° 52: Activos diferidos			
Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2014
Registro Token	1	72,80	72,8
Licencia de exportación	1	100,00	100
Registro Sanitario	1	170,00	170
Certificación GLOBAL GAP	1	3.000,00	3.000
Registro de exportador	1	200,00	200
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			3.543
Fuente: Investigación			
Elaborado por: Jonathan Aguirre			

Cumpliendo las disposiciones legales que exige Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA, se requiere obtener el registro Token, este tiene un costo de \$72.28USD vigente por cinco años, de la misma forma se debe tramitar el registro de exportador, con un costo de \$100 USD con vigencia indefinida; también se debe tramitar el registro Sanitario por ser la pulpa un producto de consumo humano, su costo es de \$170USD; es importante también tramitar el Certificado GLOBAL GAP, documento que acredita la certificación de calidad de producto para poderlo comercializar a nivel internacional, este tiene un costo de \$3000 valido por 5 años; finalmente se necesita registrarse como exportador, este registro tiene un costo de \$200USD, por lo tanto la totalidad de la inversión en activos diferidos es de \$3543USD, los datos de los costos son obtenidas directamente de las oficinas que lo tramitan a través de la asesora de IMPOR EXPORT MYLEVYN Cía. Ltda.

5.7.3. Costos y gastos de producción

5.7.3.1. Costos producción

Los costos de producción se consideran aquellos costos que se incurren en acomodar la pulpa de fruta, siendo estos los directos o indirectos.

Tabla N° 53: Costos de Producción								
Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Can.	Valor Un.	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Materia Prima			669.600	730.178	796.238	868.283	946.828	1.032.496
Pulpa de fresa	36.000	18,60	669.600	730.178	796.238	868.283	946.828	1.032.496
Mano de Obra			31.100	17.912	19.385	20.980	22.706	24.574
Operario	2	15.550	31.100	17.912	19.385	20.980	22.706	24.574
Costos Indirectos de Fabricación:			1.260	7.559	7.609	7.661	7.716	7.772
Envases	432000	0,1	43.200	43.200	45.360	47.628	50.010	52.510
Empaques	36000	0,75	27.000	31.406	34.247	37.346	40.724	44.408
Agua	12	25,00	300	312	324	336	349	362
Luz	12	50,00	600	623	647	672	698	725
Teléfono	12	30,00	360	374	388	403	419	435
Depreciaciones				6.250	6.250	6.250	6.250	6.250
Total Costo de Producción			701.960	755.649	823.232	896.925	977.249	1.064.842
Fuente: Investigación								
Elaborado por: Jonathan Aguirre								

La materia prima está considerada a la pulpa de fresa, por lo tanto los 6 kg de pulpa tiene un costo de \$18,60USD dato proporcionado por el señor gerente de “Frutas de la Montaña” el Ing. Andrés Pérez, a esto se suma el costo de la mano de obra por hacer el uso de los servicios de dos operarios, además los costos de los empaques y embalajes más los servicios básicos; agua, luz y teléfono. También se ha considerado a un costo la depreciación de la maquinaria utilizada en la producción. En tanto para el primer año el costo de producir 36,000 cajas de pulpa de fresa (cajas de 6kg) es de \$701.960USD, los valores proyectado para los próximos años están en función del crecimiento de la producción y del promedio de crecimiento de la inflación de Ecuador en los últimos cinco años.

5.7.3.2. Gastos administrativos

Los gastos administrativos se los representa en la siguiente tabla con proyecciones hasta el año 2019, siendo muy importantes en el área administrativa de la empresa para poder llevar el proceso de exportación.

Tabla N° 54: Gastos Administrativos								
Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Sueldos	1	24.453	24.453	27.222	30.516	33.026	35.743	38.684
Servicios Básicos	12	25,00	300	312	324	336	349	362
Suministros de Oficina	12	15,00	180	187	194	202	209	217
Suministros de Limpieza	12	15,00	180	187	194	202	209	217
Depreciaciones			0	469	469	469	484	484
Amortizaciones			0	708,56	708,56	708,56	708,56	708,56
Total Gastos Administrativos			25.113	29.085	32.406	34.943	37.704	40.674
Fuente: Investigación Elaborado por: Jonathan Aguirre								

Se consideran gastos administrativos a los salarios del jefe de exportaciones y su auxiliar en un años, brindándoles todos los beneficios de ley (ver rol de pagos en anexo N° 4), también los suministros de oficina, suministros de limpieza y las depreciaciones de los equipos de oficina. Por lo tanto para el año para el año 2014 donde inicia el estudio el monto es de \$25.133USD

5.7.3.3. Gastos de exportación

Para los gastos de exportación se considera como base el término de negociación CIF, designado para esta transacción:

Tabla N° 55: Gastos de exportación.								
Gastos de Exportación (Ventas)			Total	Proyección Gastos de Exportación (Ventas)				
Concepto	Can.	Valor Un.	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Unitarización	12	778,90	9.347	10.107	11.034	12.045	13.126	14.306
Manipuleo en el local de exportador	12	65,00	780	810	841	1.747	1.815	1.885
Documentación	12	65,95	791	822	886	993	1.155	1.396
Transporte interno	12	750,00	9.000	9.347	9.707	20.163	20.940	21.747
Manipuleo de embarque	12	150,00	1.800	1.869	1.941	3.360	3.490	3.624
Agentes	12	965,00	11.580	12.026	12.971	14.530	16.903	20.421
Costos bancarios	12	1.228,67	14.744	15.913	17.350	18.913	20.598	22.434
Capital e inventario - país de origen	12	39,43	473	510	556	613	667	727
Flete internacional	12	4.500,00	54.000	56.081	58.243	120.975	125.638	130.480
Seguro internacional	12	1.382,65	16.592	17.844	19.383	22.504	24.386	26.451
Total Gastos de Exportación (Ventas)			119.107	125.331	132.914	215.843	228.717	243.471
Fuente: Estudio Investigativo Elaborado por: Jonathan Aguirre								

Estos gastos son imprescindibles en el procedimiento de comercialización, por ello para exportar 36000 cajas de pulpa de fresa anual se toma en cuenta los gastos desde el local de exportador es decir desde la empresa “Frutas de la Montaña”, hasta que llegue al puerto Valencia en España, dando cumplimiento de las formalidades legales tanto en Ecuador como país origen como en España. Dicho valor asciende a \$119.107 USD.

5.7.3.4. Financiamiento

Para la comercialización de la pulpa es necesario indicar que la totalidad de inversión inicial no se alcanza a cubrir con el capital propio, por lo tanto es preciso cubrirlo con capital financiado por la institución bancaria (Banco de Fomento) a través de un préstamo, por lo cual el financiamiento se lo describe en la siguiente tabla:

5.7.3.5. Total inversión inicial

Tabla N° 56: Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	64.510
Capital de Operación	246.802
Gastos de Constitución	3.543
Total Inversión Inicial	314.855

Estructura de Financiamiento - con financiamiento		
Concepto	Participación	Costo
Capital Propio	40%	195.300
Capital Ajeno	60%	119.555
Total	100%	314.855
Fuente: Estudio Investigativo		
Elaborado por: Jonathan Aguirre		

El 40% de esta inversión es capital propio de la empresa “Frutas de la Montaña” equivalente a \$195.300USD, en cambio el 60% es necesario adquirirlo a través de un préstamo esto es \$119.555USD (ver tabla de amortización en anexo N° 5)

5.8. Estados financieros.

Los estados financieros son los informes anuales para dar a conocer la situación económica y financiera de la empresa.

5.8.1. Balance General

El balance general permite visualizar los activos, pasivos y patrimonio de la empresa.

Tabla N° 57: Balance General			
Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	<u>246.802</u>	Deudas <1 Año	<u>0</u>
Total Activos Corrientes	246.802	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Maquinaria y Equipo	62.500	Préstamos Bancarios	<u>119.555</u>
Muebles y Enseres	860	Total Pasivos Largo Plazo	119.555
Equipo de Computo	1.150		
Total Activos Fijos	<u>64.510</u>	Total Pasivos	119.555
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	<u>3.543</u>	Capital Social	<u>195.300</u>
Total Activos Diferidos	3.543	Total Patrimonio	195.300
Total Activos	<u>314.855</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>314.855</u>
Fuente: Estudio Investigativo Elaborado por: Jonathan Aguirre			

En el balance general se registra los activos con lo que cuenta la empresa, siendo este valor un recurso económico mismo que se espera que incremente a futuro, de igual manera se hace referencia a los pasivos, donde la empresa cuenta con préstamos del 60% del total de la inversión, de esta manera también se muestra que el 40% de recursos son propios de la empresa.

5.8.2. Estados de resultados

En el estado de resultados verificamos si existen ganancias o pérdida, en este caso se presenta los resultados (con financiamiento) de las operaciones y la utilidad neta del proyecto para los próximos cinco años, tomando en cuenta las proyecciones de venta, por lo cual en la siguiente tabla se tiene una utilidad neta que incrementa en cada año.

Tabla N° 58: Estado de Resultados						
Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Ventas	930.798	1.001.071	1.087.406	1.262.482	1.368.037	1.483.885
Cantidad	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758	45.947
Precio (CIF) de la caja.	25,86	26,48	27,40	30,29	31,26	32,30
- Costo de Ventas	701.960	755.649	823.232	896.925	977.249	1.064.842
Utilidad Bruta en Ventas	228.838	245.422	264.174	365.558	390.788	419.043
- Gastos Operacionales	144.220	154.416	165.319	250.786	266.421	284.145
Gastos Administrativos	25.113	29.085	32.406	34.943	37.704	40.674
Gastos de Exportación	119.107	125.331	132.914	215.843	228.717	243.471
Utilidad Operacional	84.618	91.006	98.855	114.771	124.367	134.899
- Gastos Financieros	0	11.605	7.418	2.737	0	0
Interés Bancario	0	11.605	7.418	2.737		
U.A.T.I	84.618	79.402	91.437	112.034	124.367	134.899
- 15% Particip. Trabajadores	12.693	11.910	13.716	16.805	18.655	20.235
Utilidad Antes de Impuestos	71.925	67.492	77.722	95.229	105.712	114.664
- 22% Impuesto a la Renta	15.824	14.848	17.099	20.950	23.257	25.226
Utilidad Neta	56.102	52.643	60.623	74.278	82.455	89.438
Fuente: Investigación						
Elaborado por: Jonathan Aguirre						

De acuerdo al estado de resultados se puede evidenciar la utilidad neta del ejercicio después de haber deducido los costos y gastos, en cuanto a la utilidad neta está determinada por la diferencia entre costos y gastos de la empresa.

5.9. Indicadores financieros con financiamiento

5.9.1. Flujo del efectivo

El flujo del efectivo muestra el movimiento del ingreso y del gasto, por lo cual es indispensable analizar el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR), para verificar la rentabilidad del proyecto, es decir, si es viable o no y en cuanto tiempo se recuperará la inversión.

Tabla N° 59: Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Utilidad Neta		52.643	60.623	74.278	82.455	89.438
+ Depreciaciones		6.719	6.719	6.719	6.734	6.734
+ Amortizaciones		709	709	709	709	709
Liquidación del Proyecto						32.078
Recuperación Capital de Operación						246.802
Préstamos Bancarios	119.555					
Total Entradas	119.555	60.071	68.051	81.706	89.898	375.761
Salidas de Efectivo	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Inversión Inicial	314.855					
Amortización de la Deuda		35.501	39.687	44.368		
Reposición de Activos				1.194		
Total Salidas	314.855	35.501	39.687	45.562	0	0
= Flujo de efectivo Neto	195.300	24.571	28.364	36.144	89.898	375.761
Elaborado por: Jonathan Aguirre						

5.9.2. TIR Y VAN

Tabla N° 60: TIR Y VAN			
Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-195.300,00		
1	24.570,85	0,9089	22.333,08
2	28.363,60	0,8261	23.432,47
3	36.144,29	0,7509	27.140,94
4	89.898,00	0,6825	61.356,91
5	375.761,08	0,6204	233.106,08
		□ FE	367.369,47
		- I.I.	195.300,00
		VAN	172.069,47
		TIR	28,21%
		PR	4
		C/B	1,88
CCP	10,02%		
TIR	28,21%		
VAN	172.069		
Elaborado por: Jonathan Aguirre			

De acuerdo a los resultados obtenidos se tiene un VAN de \$172.069,47, valor que es mayor a cero, por lo cual el proyecto es viable, de igual manera

se obtiene una tasa Interna de retorno TIR de 28.21%, lo que significa que el dinero invertido se lo recuperará en ese porcentaje, otro punto de vista importante es que la TIR es mayor a la tasa de interés del préstamo y demás tasas como la pasiva actual que es de 5.48%.el dinero invertido se recuperará en cuatro años, y el costo beneficio que indica que por cada dólar invertido del capital se obtendrá \$0,88 centavos de dólar, de esta manera de acuerdo a los indicadores financieros se determina que el proyecto es factible, viable y rentable.

5.9.3. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio determina la cantidad de producto que debe existir para no obtener perdidas pero tampoco se tiene ganancias, se lo toma en cuenta para la toma de decisiones, es decir, si el número de ventas es mayor a la cantidad que arroja el punto de equilibrio, entonces se percibirá beneficios para el intermediario, caso contrario si es menor se tendrá perdidas.

Punto de Equilibrio - Con Financiamiento												
	Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017		Año 2018		Año 2019	
Costo de Producción	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
MPD		669.600		730.178		796.238		868.283		946.828		1.032.496
MOD		31.100		17.912		19.385		20.980		22.706		24.574
Costos Indirectos Fabricación												
Envases		43.200		43.200		45.360		47.628		50.010		52.510
Empaques		27.000		31.406		34.247		37.346		40.724		44.408
Agua	300		312		324		336		349		362	
Luz	600		623		647		672		698		725	
Teléfono	360		374		388		403		419		435	
Depreciaciones	0		6.250		6.250		6.250		6.250		6.250	
Total Costo de Producción	1.260	770.900	7.559	822.696	7.609	895.229	7.661	974.237	7.716	1.060.267	7.772	1.153.988
Gastos Operacionales	25.113	119.107	29.085	125.331	32.406	132.914	34.943	215.843	37.704	228.717	40.674	243.471
Gastos Administrativos	25.113		29.085		32.406		34.943		37.704		40.674	
Gastos de Exportación		119.107		125.331		132.914		215.843		228.717		243.471
Gastos Financieros	0		11.605		7.418		2.737		0		0	
Interés Bancario			11.605		7.418		2.737					
Costos y Gastos Totales	26.373	890.007	48.248	948.026	47.432	1.028.143	45.342	1.190.080	45.420	1.288.984	48.446	1.397.459
Unidades	36.000		37.800		39.690		41.675		43.758		45.947	
Costos y Gastos Unitarios	0,73	24,72	1,28	25,08	1,20	25,90	1,09	28,56	1,04	29,46	1,05	30,41
Total Costos y Gastos Unitarios	25,45		26,36		27,10		29,64		30,49		31,47	
% Utilidad	10%		10%		10%		10%		10%		10%	
Precio de venta Unitario	28,00		28,99		29,81		32,61		33,54		34,62	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	8.045		12.333		12.147		11.189		11.112		11.531	

Elaborado por: Jonathan Aguirre

El PE indica el número de cajas de pulpa de fresa que se debería vender para vender para cubrir los costos y gastos sin obtener ni pérdidas ni ganancias a un precio mínimo de \$28USD con ello únicamente se cumple con las obligaciones contraídas. Su fórmula de cálculo es.

$$PE = \frac{\text{Total Costos Fijos}}{(\text{Precios Fijos} - \text{Costos de Ventas})}$$

5.10. CONCLUSIONES DE LA PROPUESTA

- La presente Investigación se basó en el estudio de un plan logístico de comercialización para la empresa “Frutas de la Montaña” debido a que la producción de fresa ha respondido en los últimos años a un importante proceso de innovación y creatividad, aprovechando las oportunidades de mercado y los convenios entre Ecuador-España que permitan la exportación de este producto desde la empresa ubicada en el cantón Urcuquí.
- Mediante el estudio económico y la evaluación financiera, se analizó la inversión inicial misma que fue de \$314.855USD, donde el 40% constituye capital propio y 60% a través de financiamiento con el Banco del fomento a una tasa de 11.20%, pues la adquisición de los activos fijos, capital de operación y gastos de constitución son bienes necesarios para la exportación de pulpa de fresa producida por la empresa “Frutas de la montaña” hacia España.
- Los datos financieros del proyecto se consideran viables, porque los resultados obtenidos del Valor Actual Neto (VAN) es de \$172.069,47USD, y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 28.21%, lo que significa que el dinero invertido se lo recuperará en ese porcentaje, otro punto de vista importante es que la TIR es mayor a la tasa de interés del préstamo y demás tasas referenciales de crédito.
- Así mismo de acuerdo a los indicadores financieros se tiene un tiempo de cuatro años para recuperar la inversión invertida, y el costo beneficio que indica que por cada dólar del capital se recuperará \$0.88 centavos de dólar, de esta manera de acuerdo a los indicadores financieros se determina que el proyecto es factible y rentable.
- El plan logístico para la comercialización de pulpa de fresa desde la empresa “Frutas de la Montaña” ubicada en el cantón Urcuquí-Ecuador para cubrir parte de la demanda en España, se lo realizó con una expectativa de creatividad, con el fin de mejorar las condiciones comerciales e incrementar las fuentes de empleo.

- En cuanto al plan logístico el proceso de exportación se lo realiza en termino CIF (Costo, seguro y flete), por lo cual la responsabilidad del intermediario terminara en la entrega de la mercancía en el puerto de embarque, teniendo en cuenta el seguro y el flete principal para transportar la mercancía, de ahí demás tramites corre por cuenta de la empresa importadora, en este caso “Frut Natura S.A”

5.11. RECOMENDACIONES DE LA PROPUESTA

- La propuesta aquí planteada se la ha realizado con la finalidad de viabilizar la comercialización de la pulpa de fresa de la empresa “Frutas de la montaña”, por lo que se recomienda seguir este modelo para que comercialicen su producto.
- Es importante que la empresa siempre este trabajando en producir pulpa de buena calidad para que tenga acogida en los mercados nacionales e internacionales y de este modo fidelizar a los clientes.
- Es importante que la empresa “Frutas de la Montaña” este atento a las investigaciones de mercado realizado, para que aproveche las demandas investigas y de esta forma incrementar su oferta exportable.
- Se recomienda a las instituciones públicas encargadas de fomentar el comercio para que den a conocer la producción de las pequeñas empresas es el caso de “Frutas de la Montaña”

VI. BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central del Ecuador. (2015). “*Situación actual del Ecuador*”. Recuperado el 6 de enero de 2015, de <http://www.bce.gob.ec>
- Centro de Comercio Internacional TRADEMAP. (2015). “*Exportaciones e importaciones de pulpa a nivel mundial*” Recuperado el 05 de enero de 2015, de <http://www.trademap.gob>
- Centro de Comercio Internacional TRADEMAP. (2015). “*Empresas importadoras*”. Recuperado el 02 de Febrero de 2015, de http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx
- Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio. (28 de 06 de 2009). “*Diagnostico empresa "Frutas de la Montana"*”. Recuperado el 24 de 06 de 2015, de file:///C:/Users/DAYRA_PC/Downloads/FRUTAS%20DE%20LA%20MONTA%C3%91A%20rep..pdf
- Encolombia . (20 de 6 de 2015). “*Pulpa de Fruta Natural*”. Recuperado de la pagina <http://encolombia.com/alimentosorganicos/distribuidores-de-alimentos/pulpa-de-fruta/>
- FAO. (31 de 12 de 2014). “*Producción y comercio*”. Recuperado de la pagina <http://www.fao.org/economic/ess/ess-trade/es/>
- FRUTAS DE LA MONTAÑA Productora & Exportadora. (20 de 5 de 2014). “*Misión, Visión y Políticas de la empresa*”. Recuperado el 25 de 06 de 2015, de <http://frutasdelamontana.jimdo.com/>
- GPS Falken. (2013). “*Plan Logístico*”. Recuperado el 20 de 06 de 2015, de <http://www.gpsfalken.com/soluciones/plan-logistico/>
- Lara, J. S. (2001). “*Historia de la iglesia catolica en el Ecuador*”. Quito: Abya - Yala.
- Pro Ecuador. (10 de 06 de 2013). “*Estudio de pulpa de frutas en España*”. obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROECU_PPM2012_PI%C3%91A_ESPA%C3%91A.pdf
- SENAE. (20 de 06 de 2015). “*Arancel Nacional*”. Recuperado de la pagina <http://sice1.aduana.gob.ec/aduana/arancel/>

- MAGAP, (2014). Superficie, Producción y Rendimiento (SPR) de los diferentes cultivos a nivel nacional o provincial, clasificados por Tipo de Producto y por años en <http://sinagap.agricultura.gob.ec/fresa-2>
- De Juan Vigaray, D. (2006). *Comercialización y Retailing. Distribución Comercial Aplicada*, Madrid/Pearson Educación, S.A
- Gregory, N. (2011). *Principios de Economía*, México/EDITEC S.A
- Hernández, R., Fernández, C., Batista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*, México. Interamericana
- Hair J., Bush, R y Ortinau, D. (2010). *Investigación de mercados. En un ambiente de información*. MC/Graw Hill, México, cuarta edición.
- Luna, L. (2002). *Terminología del Comercio Internacional Siglo XXI*, Quito/Pudeleco Editores.
- Lerma, A y Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing internacional, México/ Cengage Learning Editores, S.A.*
- Miranda, J. (2006). *Gestión de proyectos: identificación- formulación, evaluación financiera-ECONOMICA-SOCIAL-AMBIENTAL*, Colombia/ MM EDITORES
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional: mercadotecnia internacional, Importación-Exportación*, México/Llimusa
- Rojas, M., Guisao, E., Cano, J. (2011). *Logística integral, Colombia*. Ediciones de la U. Rivera, J., De Garcillan, M. (2014).
- Marketing sectorial. *Principios y aplicaciones*, en línea Madrid. ESIC Editorial hoyen
<http://books.google.com/books?id=dYtkAAQBAJ&pg=PA165&dq=demanda+insatisfecha+definicion&hl=es&sa=X&ei=EuHXU-KSCqvjigKt4oG4Cg&ved=0CC8Q6AEwBA#v=onepage&q=demanda%20insatisfecha%20definicion&f=false>
- Reglamento al código orgánico de la producción comercio e inversiones (2011)

Serrano, J. (2013). Gestión logística y comercial, España/Ediciones Paraninfo S.A

Taylor, J.B y Akila, W. (2012). Principios de Economía, CENGAJE/Learning, México, sexta edición.

Urbina, G. (2010). Evaluación de proyecto, México. McGraw Hill

LINKOGRAFÍA

AGROCALIDAD, (2014) “*Requisitos para la Emisión de Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE)*” hoy en <http://www.agrocalidad.gob.ec/requisitos-para-la-emision-de-certificado-fitosanitario-de-exportacion-cfe/> (11/11/014).

AME Asociación de Municipalidades, (2014). Cantón *San Miguel de Urququí* en <http://www.ame.gob.ec/ame/index.php/ley-de-transparencia/67-mapa-cantones-del-ecuador/mapa-imbabura/288-canton-san-miguel-de-urcuqui>

AGROECUADOR, (2014). *Análisis e interpretación del III Censo Agropecuario* en <http://www.agroecuador.com/HTML/Censo/Censo.htm>

Banco Mundial, (2014). Ecuador: *panorama general* en <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador>

Pro Ecuador, (2014). *Guía comercial Ecuador* en http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/PROEC_GC2014_ECUADOR1.pdf (11/11/014)

Pro Ecuador, (2014). *Guía comercial de la república del Ecuador* en <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2014/>

Banco Internacional, (2010). *Carta de Crédito Documentaria* en <http://www.bancointernacional.com.ec/bcointernacional/comercioExtServicios.html>

Blanco, R. (2011). *Diferentes teorías del comercio internacional* recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf

Cámara de Comercio Internacional, (2010). Incoterms® – *International Commercial Terms* en <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/>

Comercio y aduanas, (2014). *Guía para exportar* en <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/158-estudio-de-mercado-internacional>.

Díaz, C. (20/04/2014). “*Ecuador, un país de grandes oportunidades y alto riesgo*” en Diario el Comercio, pág. 12, consultado en web (29/10/2014)

INEN, (2014). *Catálogo de normas técnicas ecuatorianas por orden numérico normas y proyectos* en <http://apps.inen.gob.ec/normas/CatalogoNumerico.php>

Teorías del comercio internacional, *Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales* recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011a/900/Teorias%20del%20comercio%20Internacional.htm>

VII. ANEXOS

Anexo N° 1. Oficio de autorización de la empresa “Frutas de la Montaña”



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
Ley No. 2006-36 · Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006
Tulcan, 22 de mayo de 2015

Señor Ingeniero.
Andrés Pérez
Gerente General de la Empresa “Frutas de la Montaña”

Presente.-

De mis consideraciones.-

Reciba un cordial y atento saludo de quienes conformamos la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, y a su vez augurándole toda clase de éxitos en sus funciones desempeñadas.

Por medio del presente solicito de la manera más comedida se brinde información relacionada con su empresa, referente a la capacidad de producción, costos y precios del producto pulpa de fresa para el desarrollo de la investigación del Sr. Jonathan Fernando Aguirre Yapud, con C.I. 040132575-8, egresado de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional. Dicha información relevante tendrá únicamente fines académicos.

Por la atención que se digna dar al presente anticipo mis agradecimientos.



Atentamente.
MBA Héctor Chuquín
Docente UPEC.



22/07/15.

● Av. Universitaria y Antisana ● Telfs: (06) 2981-009 / 2961-861 Fax ext.: 1313
● www.upec.edu.ec ● e-mail: info@upec.edu.ec

UPEC

Tulcán, 22 de mayo de 2015

Señor MBA.

Héctor Chuquín

DOCENTE ASESOR UPEC

Presente.-

*Yo, Andrés Pérez, con C.I. 1002687497, gerente general de la empresa "Frutas de la Montaña",
acepto entregar dicha información solicitada referente a la empresa de la cual soy representante
legal, y a la vez autorizo que sea utilizada en el desarrollo del trabajo final de tesis "Oportunidad
de Mercado en España y la comercialización de pulpa de fresa, desde Imbabura Ecuador"
desarrollado por el Sr. Jonathan Fernando Aguirre Yapud.*


Atentamente.
Ing. Andrés Pérez
Gerente General

Anexo Nº 2 Entrevista



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA
ESTATAL DEL CARCHI



Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y
Economía Empresarial.

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

ENTREVISTA PARA LA EMPRESA "FRUTAS DE LA MONTAÑA"

Nombre del Entrevistado: Ing. Andrés Pérez

Entrevistador: Jonathan Aguirre

Fecha: 25/05/2105

Señor dirigente de la Empresa "Frutas de la Montaña", Solicitamos de la manera más comediada su colaboración respondiendo al siguiente cuestionario el mismo que tiene fines netamente académicos que servirán para la elaboración del proyecto de tesis, garantizándole absoluta confidencialidad sobre la información proporcionada.

1. ¿Indique la variedad de frutas que utiliza como materia prima?
2. ¿Ustedes son productores de la materia requerida o realizan compras a terceros?
3. ¿Cuál es la producción de pulpa de fresa en la planta?
4. ¿Cuánto de la planta se encuentra en la actualidad en funcionamiento?
5. ¿Realiza control de calidad de las materias primas?
6. ¿Cuáles son las presentaciones de los productos que ustedes comercializan?
7. ¿Cuáles son los costos de producción de cada una de las presentaciones?
8. ¿Tienen alguna certificación de calidad?
9. ¿Cuál es la presentación para la pulpa de fruta tipo exportación?
10. ¿Cuáles son los costos PVD y PVP de los productos?
11. ¿Cuáles son las formas de pago de los clientes?


GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo N° 3. Datos específicos

ENVASE						
Descripción	Costo unitario	Can.	Costo total USD	Tiempo en Días	Costo de mano de obra	Costo total de operación USD
Fundas de polipropileno	0,1	36000	3600	0,125	0	3600
TOTALES						3600

EMPAQUE/ EMBALAJE / MARCADO					
Descripción	Costo unitario USD	Cantidad	Costo total USD	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Cajas de Cartón	0,75	3000	2250	1	2250
Etiquetado	0,05	3000	150		150
		0	0		0
TOTALES					2400

UNITARIZACIÓN								
Descripción	Costo unitario USD	Can.	Costo total USD	Tiempo en Días	RR.HH.	Costo X Trabajador	Costo de mano de obra	Costo total de operación USD
Pallets	20	36	720	0,5	1	17	8,5	729
Plástico termo formable	1,4	36	50,4			0	0	50,4
TOTALES								778,9

MANIPULEO EN EL LOCAL DEL EXPORTADOR					
Descripción	Costo por vehículo	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo total días	Costo total de operación USD
Cargue de los pallets al contenedor Refrigerado 40pies	65	1,00	5	0,21	65
TOTALES				0,01	65

DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Costo unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Factura Comercial	0,25	1	2 personas	0	0	0,25
Lista de empaque	0,5	1		0	0	0,5
Certificado de Origen	11,2	1		0	0	11,2
Certificados Fitosanitario	54	1		0	0	54
Otros		0		0	0	0
TOTALES				0	0	65,95

TRANSPORTE INTERNO				
DESCRIPCIÓN	Costo unitario por vehículo	Cantidad de vehículos	Tiempo en días	Costo total de operación USD
Flete interno vehículo de 40 pies	750	1,00	1	750
			0	
TOTALES			1	750

MANIPULEO DE EMBARQUE					
Descripción	Costo por Embarque	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Porteo	100	1,00	2	0,08	100
Otros	50	1		0	50
TOTALES				0,08	150

ALMACENAMIENTO		
Descripción	tiempo de almacenaje en Días	Costo Total USD
Almacenamiento temporal	1	100

AGENTES					
Descripción	HONORARIOS PROFESIONALES	RR.HH.DE LA EMPRESA	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Agente de aduana	425	2	0	0	425
Inspección Antinarcoáticos	540		0	0	540
TOTALES			0	0	965

COSTOS BANCARIOS					
Descripción	VALOR FCA	Tasa del banco	tiempo de contratación en horas	tiempo de contratación en Días	COSTO FINAL USD
Costos Carta de Crédito	61433,30	2,00%	2,00	0,25	1228,67

CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN					
Descripción	Base de cálculo = FCA + gastos	Tasa pasiva de interés anual	tiempo en días	año comercial	COSTO FINAL USD
Costo de oportunidad.	64592,92	5,54%	3,97	360	39,43

FLETE INTERNACIONAL				
Descripción	Costo unitario por embarque	Cantidad de vehículos	Tiempo en días de operación	Costo total de operación USD
Flete internacional contenedor 40' pies Refer Guayaquil-España	4500	1,00	29	4500
TOTALES			29	4500

SEGURO INTERNACIONAL					
Descripción	Valor asegurado	Prima	Tiempo de contratación en horas	Tiempo en días	Costo de operación
cobertura de todo riesgo	69132,35	2%	2	0,25	1382,65

Anexo N° 4. Rol de pagos.

Año 2014	N° Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10° Cuarto	10° Tercero	Vacaciones	Aporte Personal (9,45%)	Aporte Patronal (11,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS										
Jefe de exportación	1	900	900	10.800	356	900	450	1.021	1.204	13.710
Auxiliar de Exportación	1	700	700	8.400	356	700	350	794	937	10.743
TOTAL		1.600	1.600	19.200	712	1.600	800	1.814	2.141	24.453
OPERATIVOS										
Operarios	2	500	1.000	12.000	712	1.000	500	1.134	1.338	15.550
	2	500	1.000	12.000	712	1.000	500	1.134	1.338	15.550

Anexo N° 5. Tabla de amortización de la deuda

Amortización de la Deuda	
Monto	119.555
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	36
Cuota	3925,42

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				119.555
1	2809,57	1.115,85	3925,42	116.746
2	2835,79	1.089,63	3925,42	113.910
3	2862,26	1.063,16	3925,42	111.048
4	2888,97	1.036,44	3925,42	108.159
5	2915,94	1.009,48	3925,42	105.243
6	2943,15	982,27	3925,42	102.300
7	2970,62	954,80	3925,42	99.329
8	2998,35	927,07	3925,42	96.331
9	3026,33	899,09	3925,42	93.304
10	3054,58	870,84	3925,42	90.250
11	3083,09	842,33	3925,42	87.167
12	3111,86	813,56	3925,42	84.055
13	3140,91	784,51	3925,42	80.914
14	3170,22	755,20	3925,42	77.744
15	3199,81	725,61	3925,42	74.544
16	3229,68	695,74	3925,42	71.314
17	3259,82	665,60	3925,42	68.054
18	3290,25	635,17	3925,42	64.764
19	3320,96	604,46	3925,42	61.443
20	3351,95	573,47	3925,42	58.091
21	3383,24	542,18	3925,42	54.708
22	3414,81	510,61	3925,42	51.293
23	3446,68	478,74	3925,42	47.846
24	3478,85	446,57	3925,42	44.368
25	3511,32	414,10	3925,42	40.856
26	3544,09	381,32	3925,42	37.312
27	3577,17	348,25	3925,42	33.735
28	3610,56	314,86	3925,42	30.124
29	3644,26	281,16	3925,42	26.480
30	3678,27	247,15	3925,42	22.802
31	3712,60	212,82	3925,42	19.089
32	3747,25	178,17	3925,42	15.342
33	3782,23	143,19	3925,42	11.560
34	3817,53	107,89	3925,42	7.742
35	3853,16	72,26	3925,42	3.889
36	3889,12	36,30	3925,42	0

Anexo Nº 6. Depreciaciones

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			860
1	86	0,10	774
2	86	0,10	688
3	86	0,10	602
4	86	0,10	516
5	86	0,10	430
6	86	0,10	344
7	86	0,10	258
8	86	0,10	172
9	86	0,10	86
10	86	0,10	0

Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			62500
1	6250	0,10	56250
2	6250	0,10	50000
3	6250	0,10	43750
4	6250	0,10	37500
5	6250	0,10	31250
6	6250	0,10	25000
7	6250	0,10	18750
8	6250	0,10	12500
9	6250	0,10	6250
10	6250	0,10	0

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1150
1	383	0,33	767
2	383	0,33	383
3	383	0,33	0

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3543
1	709	0,20	2834
2	709	0,20	2126
3	709	0,20	1417
4	709	0,20	709
5	709	0,20	0

ANEXONº 7 Fotografias trabajo de campo



Fuente: Empresa "Frutas de la Montaña"



Fuente: Empresa "Frutas de la Montaña"

ANEXO Nº 8 Fichas Bibliográficas

Ficha Nº 1.	
TEMA: Indicadores Básicos de España	
CAPITAL	Madrid
Principales ciudades	Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao.
Población (2014)	46.727.890
Tasa de Inflación (2014)	1,40%
Tasa de crecimiento poblacional (2014)	0,16%
Producto interno bruto (2014)	\$ 1026,20 miles de millones de euros
Tasa de crecimiento del PIB (2014)	2,3%
PIB Per Cápita (2014)	\$ 22,279euros
Composición del PIB (2014)	agricultura: 2,35% industria: 15,92% servicios: 65,77%
Tasa de Desempleo (2014)	26,03%
Moneda	Euros
Tipo de cambio (2014)	0,75
Idioma	Castellano español
Fuente: Pro-Chile Guía País España, (2014).	
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

Ficha Nº 2.	
TEMA: Indicadores Básicos de Colombia	
CAPITAL	Bogotá
Principales ciudades	Medellín Cali, Antioquia, Valle del Cauca, Cundinamarca, Atlántico, Santander.
Población (2014)	47,661,787
Tasa de crecimiento poblacional (2014)	1,13%
Tasa de Inflación (2014)	2,32%
Producto interno bruto (2014)	378.392
Tasa de crecimiento del PIB (2014)	5,06%
Composición del PIB (2014)	Agricultura 6.80% Industria 38.10% Servicios 55.10%
PIB Per Cápita (2014)	8031 millones de dólares
Tasa de Desempleo (2014)	10,3%
Moneda	Peso colombiano
Tipo de cambio (2014)	2.371,31 pesos
Idioma	Castellano
Fuente: Banco Mundial y DANE (2015)	
Elaborado: Jonathan Aguirre	

Ficha N° 3	
TEMA:	
Indicadores Básicos de Chile	
CAPITAL	Santiago
Principales ciudades	Concepción, Valparaíso, La Serena, Viña del Mar.
Población (2014)	17.619.708
Tasa de crecimiento poblacional (2014)	10,1%
Tasa de Inflación (2014)	1,8%
Producto interno bruto (2014)	277 millones de dólares
Tasa de crecimiento del PIB (2014)	4,10%
Composición del PIB (2014)	Agricultura 3,6% Industria 36,1 % Servicios 61,5%
PIB Per Cápita (2014)	22.534dólares
Tasa de Desempleo (2014)	6%
Moneda	Peso chileno
Tipo de cambio (2014)	550 pesos por 1 dólar
Idioma	Español
Fuente: www.Pro-Chile.gob.cl. www.iberglobal.com, Banco Mundial y Banco Central de Chile. (2015).	
Elaborado: Jonathan Aguirre	

FICHA N° 4	
TEMA	
Indicadores Básicos de Ecuador	
CAPITAL	Quito
Principales ciudades	Guayaquil, Cuenca, Ambato
Población (2014)	15.645.411
Tasa de Inflación (2014)	2,70%
Tasa de crecimiento poblacional (2014)	2,50%
Producto interno bruto (2014)	\$ 90.02
Tasa de crecimiento del PIB (2014)	4,60%
PIB Per Cápita (2014)	\$ 10.600
Composición del PIB (2014)	agricultura: 5,9%
	industria: 35,1%
	servicios: 59%
Tasa de Desempleo (2014)	5,10%
Moneda	Dólar americano (USD)
Tipo de cambio (2014)	1 dólar americano
Idioma	Español
Fuente: Banco Mundial (2015)	
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

Ficha Nº 5.

Tema	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la red de transporte adecuada para llegar a España? 																								
COSTOS LOGISTICOS	<table border="1"> <thead> <tr> <th>País de destino</th> <th>Puerto de descarga</th> <th>T/T Aproximado</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>España</td> <td>Bilbao</td> <td>31-38 días</td> </tr> <tr> <td>España</td> <td>Barcelona</td> <td>30-36 días</td> </tr> <tr> <td>España</td> <td>Valencia</td> <td>26-29 días</td> </tr> <tr> <td>España</td> <td>Rotterdam</td> <td>20-25 días</td> </tr> <tr> <td>España</td> <td>Valencia</td> <td>25-30 días</td> </tr> <tr> <td>España</td> <td>Algeciras</td> <td>25-30 días</td> </tr> <tr> <td>España</td> <td>Tarragona</td> <td>25-30 días</td> </tr> </tbody> </table>	País de destino	Puerto de descarga	T/T Aproximado	España	Bilbao	31-38 días	España	Barcelona	30-36 días	España	Valencia	26-29 días	España	Rotterdam	20-25 días	España	Valencia	25-30 días	España	Algeciras	25-30 días	España	Tarragona	25-30 días
	País de destino	Puerto de descarga	T/T Aproximado																						
	España	Bilbao	31-38 días																						
	España	Barcelona	30-36 días																						
	España	Valencia	26-29 días																						
	España	Rotterdam	20-25 días																						
	España	Valencia	25-30 días																						
	España	Algeciras	25-30 días																						
	España	Tarragona	25-30 días																						
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los costos en origen? 																									
<p>Fundas polipropileno. \$0.10 centavos fundas de 1000gr. Empaque (cajas de cartón) \$0.75 USD Pallets. \$20USD Manipuleo. \$60 USD por contenedor Certificado de Origen:11.20 Certificado Fitosanitario. \$0.30ctvs por kg</p>																									
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los costos en transporte? 																									
<p>Transporte Urcuquí- Guayaquil de un refer 40pies.\$750USD Manipuleo de Embarque. \$100 USD el porteo. Almacenamiento: \$100USD un día. Flete internacional. \$4500USD Puerto Guayaquil – Puerto Valencia-España</p>																									
<p>Información fuente: Pro Ecuador 2015, Melida Carrasco: Asesora comercial Export Import MILEVYB Cia., Ltda. Contacto: 0994176311 Guayaquil. Elaboración: Jonathan Aguirre 2015.</p>																									

CEYNCI – UPEC – IF – 004 – 3
**OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA
COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA
DESDE IMBABURA ECUADOR**

ARTÍCULO CIENTÍFICO

Jonathan Fernando Aguirre Yapud



Egresado de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Suficiencia en el Idioma Ingles, participante en seminarios como: I Jornada Internacional De Comercio Exterior, II Jornada Internacional De Comercio Exterior, III Jornada Internacional De Comercio Exterior Estructura De Planes De Negocios Y Manejo De Datos, Seminario De Taller De Actualización En Materia De Comercio Exterior Y Manejo Integral Del Sistema ECUAPASS, Curso De Sistema Nacional De Calidad Y Desarrollo Productivo, Participante del Encuentro Binacional, El Comercio Binacional Colombo-Ecuatoriano “Una Mirada Académica Desde Los Jóvenes”, Ponente Del Encuentro Binacional, El Comercio Binacional Colombo-Ecuatoriano “Una Mirada Académica Desde Los Jóvenes”, Misión Académica De La Universidad Politécnica Estatal Del Carchi (Ecuador) A La Universidad Del Valle – Colombia, I Conversatorio Binacional ECUADOR-COLOMBIA: CONVENIO DE ESMERALDAS

**OPORTUNIDADE DE MERCADO EN ESPAÑA Y LA
COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA, DESDE
IMBABURA ECUADOR**

**Universidad Politécnica Estatal del Carchi – Jonathan Aguirre -
Ecuador
jon.aguirre21@gmail.com**

Resumen

El presente estudio se desarrolló bajo una metodología científica para evidenciar las diferentes etapas investigativas que nos permitieron determinar la oferta exportable que la empresa “Frutas de la Montaña” dispone para el mercado internacional amparado en parámetros y requisitos legales, tanto en la legislación nacional como internacional en el país de destino España, cumpliendo las normativas de calidad en la pulpa de fresa con características que garanticen mayor competitividad en el mercado objetivo.

La investigación enfoca un plan logístico que garantice y precautele íntegramente la calidad de la pulpa de fresa exportada desde el momento que sale el producto de la empresa en Imbabura-Ecuador hasta llegar al lugar del país de destino Madrid-España.

**Oportunidad de negocio en España y la comercialización de pulpa de fresa desde
Imbabura Ecuador – Jonathan Aguirre - (UPEC – Ecuador)**

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

El proyecto contempla un análisis de factibilidad económica el mismo que arroja índices financieros de un valor actual neto (VAN) de \$ 172.069,47, valor que es mayor a cero, por lo cual el proyecto es viable, de igual manera se obtiene una tasa interna de retorno (TIR) de 28,21%, así mismo se tiene un tiempo de cuatro años para recuperar la inversión invertida, y el costo beneficio que indica que por cada dólar del capital se recuperará \$1,88, estos indicadores determinan la rentabilidad de la inversión realizada y garantían la toma de decisiones para el proceso de comercialización internacional de pulpa de fresa desde la empresa Frutas de la Montaña a España.

Palabras Claves: *Oferta Exportable, Demanda Insatisfecha, Oportunidades de mercado, Comercialización.*

Abstract

This research was developed under a scientific methodology to demonstrate the different research stages which allowed to determine the exportable offer of the company "Frutas de la Montaña" available for international market, protected by parameters and legal requirements, both in national and international legislation in the destination country - Spain, fulfilling quality standards of strawberry pulp with features that ensure greater competitiveness in the target market.

This research focuses on a logistics plan that guarantees and safeguards the strawberry pulp quality, exported from the time the product leaves Imbabura-Ecuador industry until it arrives at the destination country-Madrid-Spain.

This project included an analysis of economic feasibility which showed some financial indexes such as net present value (NPV) of \$ 172.069,47 which is greater than zero. Therefore, this project is viable; it also showed an internal rate of return (IRR) of 28.21%; a four year period is necessary to recover the investment inverted, and the cost benefit indicates that for every dollar of capital invested \$ 0.88 cents will be recovered. These indicators determine the return on investment and ensure the decision-making for the international marketing process of strawberry pulp from the company Frutas de la Montaña towards Spain.

Keywords: *Exportable Offer, Unsatisfied demand, Market opportunities, Marketing.*

1. Introducción

El presente artículo da a conocer los resultados principales del estudio de mercado enfocado a tres países: España, Colombia y Chile, para este estudio se aplicó instrumentos de recolección de información tanto primaria como secundaria, de esta manera analizar los factores socioeconómicos, políticos y legales de cada país, por lo tanto se obtuvo que el mercado objetivo es España debido a que el consumidor a medida que se incrementa la edad, mayor es el consumo de pulpa de frutas por sus nutrientes y vitaminas que posee este producto, además el 35,3% consume jugos (zumos) naturales elaborados en casa, frente a un 17,6% que consume pulpas de

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

frutas envasados y un 47,2 por ciento que alterna el consumo el consumo de jugos envasados (Empresa Don Simón, 2013).

Así mismo mediante las fuentes primarias (Entrevista) se obtuvo la oferta total de la producción de pulpa de fresa de la empresa “Frutas de la Montaña” permitiendo conocer una producción de 5 toneladas semanales, y mensualmente 20 toneladas, esta producción básicamente es en relación a la producción pulpas de fresa, por lo cual “Frutas de la Montaña” cuenta con una oferta exportable, para cubrir parte de la demanda insatisfecha que es de 1230227,44 toneladas proyectadas para el año 2015.

También la compilación de la información implica determinar derechos de importación y exportación, las normas de calidad, plan logístico, y el crecimiento de la producción nacional para evaluar las oportunidades de mercado y la comercialización de la pulpa de fresa, de igual manera determinar los importadores, la competencia para establecer estrategias de mercadeo y finalmente se realiza el estudio del plan logístico para comercializar la pulpa de fresa desde la empresa “Frutas de la Montaña” ubicada en el cantón Urcuquí provincia de Imbabura, de esta manera cubrir parte de la demanda insatisfecha del país de España, asumiendo costos de inversión, logística y de exportación examinado en la propuesta.

2. Materiales y métodos

En la presente investigación se establecieron dos enfoques:

Enfoque Cualitativo: mismo que permitió conocer los procesos de producción por parte de los productores de fresa en la Parroquia Pablo Arenas, Cantón Urcuquí de la Provincia de Imbabura, y por ende conocer las relaciones a nivel social de la empresa Frutas de la Montaña, así mismo el proceso de transformación y comercialización del producto.

Enfoque Cuantitativo: con este enfoque se establecieron datos estadísticos que permitieron obtener un análisis sobre los diferentes indicadores políticos económicos, sociales, permitiendo obtener la viabilidad de comercializar la pulpa de fresa a mercados internaciones. De igual manera se determinaron datos estadísticos de la oferta y la demanda de pulpa de fresa, es de decir, la capacidad de producción y de compra del producto, determinando qué cantidad de pulpa la empresa “Frutas de la Montaña” está dispuesta a vender, por otro lado se determinó la cobertura de la demanda que se pudo atender con esta producción, también se pudo cuantificar los costos y gastos para la exportación de pulpa de fresa así el mercado de España con el objetivo de evaluar la viabilidad de este proyecto.

En cuanto a la modalidad de investigación se utilizaron la investigación documental con la finalidad de recolectar, analizar toda información necesaria para el desarrollo del tema propuesto, mediante libros, revistas, leyes, reglamentos e investigaciones que ya se han realizado sobre la producción y comercialización de pulpa de fresa y la investigación de campo para conocer el lugar donde se produce y se industrializa la fresa, además la investigación de campo permitió recolectar información primaria directamente a la empresa encargada de la industrialización que actualmente se

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

encuentran en el Cantón Urcuquí, y también se toma en cuenta a las instituciones que se encuentran inmersas en el comercio exterior, tales como Banco Central del Ecuador (BCE), Ministerio de Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP), Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD), España Comercio e Inversiones (ICEX), Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para tener una aseveración factual sobre el tema investigado.

3. Resultados y discusión

3.1. Diagnóstico del mercado Ecuatoriano

De acuerdo con la Guía comercial de Ecuador, 2014, este es miembro y forma parte de importantes organismos internacionales, así también de acuerdos regionales como la Comunidad Andina (CAN), Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Alianza Bolivariana para las Américas (ALBA), y Banco del Sur. Además Ecuador es un país asociado del bloque económico MERCOSUR.

Según la Guía Comercial del exportador, 2015, La política económica de Ecuador se encuentra regida por políticas de estado implementadas por la Asamblea General y la presidencia de la república, estas generan una situación de condiciones para el desarrollo del país.

El estado ha desarrollado una serie de acuerdos y convenios comerciales con varios países, generando beneficios para los diferentes sectores del país que han ido tomando mayor crecimiento e importancia en el comercio internacional representando una oportunidad para la producción ecuatoriana. Guía Comercial del exportador, (2015).

Ecuador es un país que cuenta con una población “multiétnico y pluricultural, en este existe la presencia de diversas razas y un gran número de grupos indígenas”. La tasa de inflación del país en el año 2014 fue de 2,70% la cual es igual a la del año anterior, esto se debe no se registraron incrementos en los precios de los productos que forman parte de la canasta básica familiar, de igual forma se puede apreciar que el PIB de Ecuador ha presentado una tendencia creciente, es así como, la tasa de crecimiento promedio anual en el 2014 fue de 4.60%; un PIB de 90.02 millones de dólares, mientras que el per-cápita alcanzó a 10.600 millones de dólares.

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

3.1.1. Acuerdos comerciales de Ecuador

ACUERDOS COMERCIALES DE ECUADOR	
Acuerdo	Objetivo
Sistema General de preferencias arancelarias	Liberación de aranceles a los productos exportados de Ecuador.
El Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación No. 29	incorporaron las preferencias resultantes de la renegociación, revisión y actualización de las ventajas otorgadas en las listas nacionales de Ecuador y México
El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No. 46	fortalecer el intercambio comercial recíproco mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias
El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No. 59	establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica	Establecieron preferencias arancelarias recíprocas a un número limitado de productos.
Fuente: Guía Comercial Ecuador (2014)	
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

Observando la tabla anterior, se puede identificar que Ecuador ha firmado acuerdos comerciales de alcance parcial de renegociación y complementación, los cuales le facilitan el ingreso a nuevos mercados, y por ende le permite ser más competitivo en el mismo. Cada uno de estos le otorga preferencias arancelarias libres de impuestos a varios productos, brindándole mayores beneficios económicos para la exportación de los mismos.

3.1.2. Balanza comercial de Ecuador

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – MUNDO (MILES DE DÓLARES)					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	17.489,93	22.322,35	23.764,76	24.847,85	25.732,27
Importaciones	19.468,65	23.151,86	24.205,37	25.888,84	26.459,29
Balanza comercial	-1.978,73	-829,50	-440,61	-1.040,99	-727,02
Fuente: Banco Central del Ecuador, (2015).					
Elaborado por: Jonathan Aguirre					

Durante el periodo 2010 – 2014 la balanza comercial de Ecuador ha presentado saldos negativos, en el año 2010 el déficit comercial fue de 208 millones, considerando una gran recuperación para el 2012 llegando a 256 millones e incrementándose aún más para el 2013 con 793 millones.

Las exportaciones totales del Ecuador al Mundo en los últimos seis años, han presentado una tendencia creciente, exceptuando el 2009 donde hubo una caída que se podría alegar a la crisis económica mundial de ese año. Para el 2013 las exportaciones alcanzaron los USD 24,975 millones, lo que significó USD 1,192

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

millones más que en el 2012. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones ecuatorianas en los últimos seis años ha sido positiva de 5.81%.

3.1.3. Principales países de destino para las exportaciones ecuatorianas.

Dentro los principales países de destino de las exportaciones realizadas por Ecuador, se encuentran Estados Unidos, Chile, Perú, Colombia, entre otros; tal como se puede evidenciar en la tabla que se muestra continuación.

Es importante mencionar que Ecuador es gran importador de materias primas, por tal motivo este se dirige a los mercados internacionales más grandes y competitivos del mundo, basándose como su principal puerta para el ingreso la calidad de los productos que este oferta.

Principales países de destino para los productos Ecuatorianos					
Importadores	2009	2010	2011	2012	2013
Mundo	13863050	17489922	22342524	23852017	24957644
Estados Unidos	4625857	6077496	9725735	10662567	11130951
Chile	899982	846629	1105504	1993835	2464236
Perú	939436	1335590	1764574	1991585	1882868
Colombia	678338	793062	1023209	1059110	921668
Federación de Rusia	619738	596657	699889	706777	817411
España	317037	354200	467730	444001	781758
Panamá	1963836	2139170	1041441	923548	628362
Japón	109239	401977	348854	653694	570418
China	124208	328738	191850	391462	568770
Venezuela	563933	973960	1473870	1007903	464225
Fuente: (Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, 2015)					
Elaborado: Jonathan Aguirre					

3.1.4. Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa hacia el mundo.

Como se puede evidenciar en la siguiente tabla, Ecuador es un país, que cuenta con datos estadísticos de la exportación de pulpa de fruta, en el cual se puede evidenciar que el crecimiento es constante pero en pequeña escala. Se ha considerado como una nueva oportunidad de comercialización debido al incremento que este ha presentado en los últimos cinco años, debido a que según los datos encontrados en Trademap, no se registran datos del año 2014.

EXPORTACIONES DE PULPA DE FRUTA HACIA ECUADOR TN						
Código	Descripción del producto	2009	2010	2011	2012	2013
2007999200	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas): los demás: purés y pastas	9.347	5.672	1.609	0.896	7.232
2007999100	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos	42	14	16	29	19

**OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA
COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA
DESDE IMBABURA ECUADOR**

	por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas): los demás: confituras, jaleas y mermeladas					
2007991100	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas): de piñas (ananás): confituras, jaleas y mermeladas					3
2007991200	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. de agrios "cítricos", así como las preparaciones homogeneizadas): de piñas (ananás): purés y pastas		7	30	1	
Fuente: (Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, 2015)						
Elaborado: Jonathan Aguirre						

3.1.5. Situación actual del sector ofertante.

La producción de fresa ha respondido en los últimos años a un importante proceso de innovación y creatividad, “Frutas de la Montaña”, es una empresa que se dedica al procesamiento de la pulpa de fruta 100% natural, misma que cuenta con maquinaria de alta tecnología para producir pulpa de buena calidad para el mercado nacional e internacional.

Según la entrevista la empresa “Frutas de la Montaña” adquiere materia prima como es Piña, mora, fresa, guanábana, guayaba, lolo y tomate de árbol, del el cantón Urcuquí, localizado en la provincia de Imbabura, ya que sus habitantes tienen como principal actividad la Agricultura y Ganadería, de esta manera industrializarla en pulpa y suplir las necesidades alimenticias a nivel nacional e internacional.

OFERTA EXPORTABLE DE PULPA DE FRESA	
AÑOS	OFERTA EN TN
2014	5 toneladas semanales y 240 anuales.
Fuente: Empresa “Frutas de la Montaña”	
Elaborado por: Jonathan Aguirre	

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

Año	Producción anual
2014	240
2015	252,00
2016	264,60
2017	277,83
2017	291,72
2018	306,31
2019	321,62

La empresa cuenta con una producción de 5 toneladas semanales, y mensualmente 20 toneladas, esta producción básicamente es en relación a la producción de pulpa de Fresa, por lo cual “Frutas de la Montaña” cuenta con una oferta para la comercialización y según el informe del gerente la planta está en la capacidad de incrementar la producción en un 5%. La empresa cuenta con certificación de etiqueta sello verde, y su producto por ser 100% natural, rico en nutrientes, brinda beneficios para la salud.

3.1.6. Producto

La fresa es una fruta comestible de pulpa carnosa, rica en vitaminas A Y C; es considerada como una fruta exótica de gran aroma, convirtiéndose en un producto con grandes ofertas de mercado.

La pulpa de fresa es un producto 100% natural, no diluido, ni fermentado, obtenido de exprimir fruta de fresa fresca, limpia, madura, desinfectada y seleccionada, para ser refinada, la pulpa no contiene preservativos ni azúcar, pero contiene vitamina A y C, la vida útil del producto es de: 12 meses (1) año manteniéndose congelada a (-18°C a -22°C.).

3.2. Diagnóstico de los mercados internacionales

3.2.1. Diagnóstico del mercado de España

Según Oficina Comercial de Ecuador en España, (2014), España resulta una óptima plataforma para desarrollar negocios con Latinoamérica, debido a que esta muestra una privilegiada posición geoestratégica dentro de la Unión Europea, que facilita el acceso a un mercado de 1.700 millones de clientes potenciales en toda la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África). (pág. 4).

España es un país que posee una economía sostenible frente a otros países, por tal motivo, se realiza un análisis de los factores socioeconómicos, del mismo, empezando por identificar la población del año 2014 que es 46.727.890 habitantes, la tasa de inflación es de 1,40%, la cual es menor al año 2013, en cuanto a la tasa de desempleo esta es del 26,03%; la cual es mayor al año 2013 esto se debe a que asciende a 5.896 mil personas desempleadas.

En cuanto al PIB de España en 2014 fue de USD\$ 1,026.2 miles de millones según datos del Ministerio de Economía y Competitividad de España, el PIB per cápita:

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

22,279 euros Instituto Nacional de Estadísticas – España 2014, estos datos permiten tener un panorama general de la situación del país. (Pro-Chile Guía País España, 2014).

Según la Organización Mundial de Comercio, establece que los acuerdos bilaterales más significativos entre Ecuador y España son:

- Programa de canje de deuda entre España y Ecuador.
- Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio entre España y Ecuador.
- Convenio de Turismo
- Acuerdo administrativo para la aplicación del convenio de seguridad social entre el Reino de España y la República de Ecuador

De acuerdo a la Organización Mundial de Comercio, (2014), establece que la Secretaría Técnica de Cooperación Internacional es la responsable de la gestión de la cooperación internacional en el país y pertenece al Sistema Ecuatoriano de Cooperación Internacional. La cual establece como principales objetivos de los acuerdos los siguientes: “Aumentar las capacidades y potencialidades de la población, Garantizar los derechos de la naturaleza y promover un ambiente sano y sustentable, Garantizar la vigencia de los derechos y la justicia, Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible, Construir un Estado democrático para el Buen Vivir.” (pág. 14).

De igual forma establece que los productos ecuatorianos, pueden acceder a todo el mercado de la Unión Europea y beneficiarse de la plataforma para hacer negocios con el norte de África: “Acuerdos para evitar la doble imposición, Acuerdos Recíprocos de promoción y protección de Inversiones (APPRIS), Acuerdos de asociación euro-mediterráneos para una liberalización gradual del comercio en el área mediterránea.” (pág. 15).

España ha mantenido déficit comercial en los últimos 5 años, durante el período 2010 – 2014, el comercio exterior de España ha presentado fluctuaciones que se ven reflejadas en la Balanza Comercial del país.

BALANZA COMERCIAL ESPAÑA					
EN MILES DE DÓLARES					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	246,042,932	308,886,939	294,213,853	235.814.069	240.034.872
Importaciones	314,839,371	374,468,062	335,367,117	252.346.775	264.506.726
Balanza comercial	(68,796,439)	(65,581,123)	(41,153,264)	(16.532.706)	(24.471.854)
Fuente: Banco de España Euro sistema (2015).					
Elaborado por: Jonathan Aguirre					

Por lo tanto la balanza comercial de España presenta un déficit constante, el cual se debe a que el país importa la mayor parte de los productos que en este se consumen, y por ende el nivel de exportaciones es muy bajo, esto se basa en que España no es un país productor, porque el comercio internacional se centra en los servicios.

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

3.2.1.1. Balanza comercial Ecuador – España.

Analizando el periodo 2010 – 2013 Ecuador presenta un superávit en la Balanza Comercial con España a excepción del último año.

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ESPAÑA.					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	464,068	317,037	354,200	468,410	443,943
Importaciones	205,896	157,353	253,133	306,899	583,630
Balanza comercial	258,172	159,684	101,067	161,511	(139,687)
Fuente: Banco de España Euro sistema (2015).					
Elaborado por: Jonathan Aguirre					

Esto representa un punto favorable para Ecuador, el cual se refleja en la balanza comercial de Ecuador, a excepción del último año, donde se refleja un saldo negativo.

3.2.1.2. Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa hacia España.

Según los datos encontrados en Trademap (2014), se pudo identificar que existe registro de datos de exportaciones, de pulpas de frutas hacia España, esto representa una oportunidad para el ingreso del producto al mercado, debido a que este país si demanda pulpa de fruta de fresa.

ECUADOR EXPORTA HACIA ESPAÑA EN MILLONES DE DÓLARES						
Código del producto	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
200799200	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	489	997	1053	1405	1994
Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015).						
Elaborado por: Jonathan Aguirre.						

3.2.2. Diagnóstico del mercado de Colombia

De acuerdo con la Guía Comercial de Colombia, (2014), se puede evidenciar y verificar que la República de Colombia, es un país organizado como una república constitucional unitaria descentralizada. Colombia políticamente está formada por tres poderes de gobierno que son: ejecutivo, legislativo, y judicial; así como también de órganos autónomos con funciones específicas que le permiten llevar a cabo el desempeño de las obligaciones adicionales colombianas.

Dentro del análisis del país se toma en cuenta el factor socio-económico, el cual permite tener una visión general de la situación actual del mismo, y como esto influye en el desarrollo de la investigación, tal como es el caso de la población, dato que es de suma importancia, debido a que en base a esto se estratifica el sector al cual se pretende llegar y que porcentaje de esta se podría satisfacer con la oferta existente en el país importador, de igual forma la tasa de inflación es de 2,32% la

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

cual es menor a la del 2013, que fue de 2,63%, estos resultados se obtienen como resultado de la estabilidad económica que presentó el país durante dicho periodo. DANE, (2015).

En cuanto al PIB, refleja un crecimiento en relación al año 2013, mismo que tiene una tasa del 5,06% representando una economía sostenida desde el año 2010, convirtiendo a Colombia como uno de los países con economía más sólida de América Latina, DANE, (2015). Por otra parte la tasa de desempleo disminuyó en comparación al año 2013, debido a las decisiones del gobierno, que se basan en el incremento de nuevas plazas de trabajo, a través de la productividad de la mano de obra, tratando de disminuir aún más, y reflejando su efectividad.

3.2.2.1. Acuerdos comerciales de Colombia

De acuerdo a los datos obtenidos en la Guía Comercial de Colombia (2014), se determinó que Colombia ha estado estructurando una política de integración económica abierta, la cual ha logrado ir acercándose a un número cada vez mayor de mercados extranjeros, el cual ha permitido establecer una integración en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

ACUERDOS COMERCIALES DE COLOMBIA VIGENTES
Colombia- Canadá
Colombia- Estados Unidos
Colombia- México
Colombia- Triángulo del Norte
Colombia-Países EFTA
Colombia- MERCOSUR
Colombia- Chile
Colombia-Israel
Colombia-Unión Europea
Colombia-Alianza del Pacífico
EN PROCESO
Colombia-Corea
Colombia-Costa Rica
Colombia-Panamá
Colombia-Japón
Colombia-China
Colombia-Australia
Fuente: DIAN Y BANCO MUNDIAL
Elaborado: Jonathan Aguirre

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

3.2.2.2. Principales países de destino para las exportaciones de Colombia

PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACIÓN (MILES DE DÓLARES)					
Subpartidas	2009	2010	2011	2012	2013
Brasil	13,273,283	11,379,426	14,424,644	17,344,775	16,494,960
Chile	4,713,567	4,386,659	4,492,820	4,839,727	5,064,777
China	6,354,957	3,666,461	5,798,690	6,237,838	5,021,348
Estados Unidos	5,401,769	3,680,361	3,668,604	4,303,485	4,132,598
España	2,767,884	1,852,418	2,241,788	3,081,264	2,652,191
Países Bajos (Holanda)	2,961,680	2,392,143	2,369,585	2,655,425	2,235,774
Venezuela	1,419,684	1,042,566	1,425,273	1,869,791	2,225,392
Canadá	470,702	466,850	1,401,201	2,391,394	2,194,076

Fuente:(Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, 2015)
Elaborado: Jonathan Aguirre

Según el Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015), establece que los principales destinos para las exportaciones de productos colombianos son los antes presentados, de los cuales Brasil es el principal mercado internacional, mismo que ha tenido un crecimiento año tras año, a excepción del 2014, que disminuyó en relación al 2013, así mismo se encuentran Chile, China, Estados Unidos etc., esto permite identificar cuáles serían los posibles competidores en el mercado.

3.2.2.3. Balanza Comercial Ecuador – Colombia

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – COLOMBIA MILES USD					
	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	793,062	1,025,510	1,055,945	921,668	315,156
Importaciones	1,949,997	2,141,580	2,121,751	2,219,294	667,444
Balanza Comercial	(1,156,935)	(1,116,070)	(1,065,806)	(1,297,626)	(352,288)

Fuente:(Banco Central del Ecuador, 2015)
Elaborado: Jonathan Aguirre

Analizando la balanza comercial bilateral entre Ecuador y Colombia, se pudo evidenciar que esta es negativa para el país ecuatoriano, debido a que las importaciones son mayores a las exportaciones que se realizan entre dichos países, Colombia es un país más industrializado y por ende tiene mayor cantidad, calidad y diversidad de productos que ofertar a los mercados nacionales e internacionales.

Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa hacia Colombia.

EXPORTACIONES DE ECUADOR DE PULPA DE FRUTA HACIA COLOMBIA						
Código	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
20079911	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante: Los demás: Los demás: De durazno (melocotón)*: Pulpa	78	119	118	126	131

Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2014)
Elaborado: Jonathan Aguirre

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

Como se puede evidenciar en los datos encontrados en el Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015), se registran datos estadísticos crecientes de exportaciones de pulpa de fruta hacia Colombia, esto refleja la oportunidad comercial existente en dicho mercado.

3.2.3. Diagnóstico del mercado de Chile

Según la Unidad de Inteligencia Comercial de Chile, (2010), establece que Chile es una larga y angosta franja de tierra ubicada en el extremo sudoeste de América con gran geografía, instituciones y personas, que favorecen al desarrollo del país. (pág. 5).

Es importante mencionar que la zona norte del país se caracteriza por su riqueza minera y marítima, de igual forma el centro del mismo se caracteriza por ser un área cultivable y tener instalaciones industriales, en cambio el sur de Chile posee importantes recursos pesqueros y forestales, que son explotados de acuerdo a las políticas forestales establecidas por el gobierno, el desarrollo de cada sectores ha llevado a mejorar la situación del país. Guía Comercial de Chile, (2010), (pág. 5).

Chile posee un sistema político republicano, democrático y representativo, donde se maneja un gobierno de carácter presidencial, el Estado está dividido en tres poderes independientes que son: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, (2014).

Tomando en cuenta el entorno socio-económico de Chile, es importante señalar que el país tiene una economía sostenible frente a otros países considerando que la población en su mayoría tiene capacidad económica activa, así como también la tasa de inflación que es de 1,8%, la cual disminuyó en comparación al año 2013, Banco Central de Chile, (2015).

El Banco Central de Chile, (2015), en su reciente informe presenta que el PIB, se encuentra en 277 millones de dólares, el cual es mayor al año 2012, y señaló que la expansión durante 2013 fue de 4,1%, cifra bastante asimilada por el mercado, debido al proceso de desaceleración de la economía observado durante el año pasado; El cual fue impulsado por en mayor parte por la demanda interna, y posteriormente el comercio internacional.

En cuanto a la tasa de desempleo esta se encuentra en 6%, misma que es inferior al año 2012 que estuvo en 7,1%; lo que representa una disminución del 1,1%; esto se debe al dinamismo de la economía del país, que trae como consecuencias la creación de nuevas fuentes de trabajo en sectores como: educación, salud, minería, hoteles y restaurantes, Banco Mundial, (2014)

3.2.3.1. Acuerdos comerciales de Chile

Como se puede evidenciar Chile cuenta con varios acuerdos comerciales, los cuales le brindan una oportunidad y abren nuevas oportunidades en mercados internacionales, esto permite que los países involucrados se beneficien de la liberación de aranceles, a varios productos, y según sea el acuerdo y país con el que mantenga el mismo. En cuanto a Ecuador

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

ACUERDOS COMERCIALES DE CHILE	
Parte Signataria	Tipo de Acuerdo
Australia	Acuerdo de Libre Comercio
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica
Canadá	Acuerdo de Libre Comercio
China	Acuerdo de Libre Comercio
Colombia	Acuerdo de Libre Comercio
Corea del Sur	Acuerdo de Libre Comercio
Cuba	Acuerdo de Complementación Económica
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica
EFTA (1)	Acuerdo de Libre Comercio
Estados Unidos	Acuerdo de Libre Comercio
Hong Kong SAR	Acuerdo de Libre Comercio
India	Acuerdo de Alcance Parcial
Japón	Acuerdo de Asociación Económica
Malasia	Acuerdo de Libre Comercio
MERCOSUR (2)	Acuerdo de Complementación Económica
México	Acuerdo de Libre Comercio
P4 (3)	Acuerdo de Asociación Económica
Panamá	Acuerdo de Libre Comercio
Perú	Acuerdo de Complementación Económica
Turquía	Acuerdo de Libre Comercio
Unión Europea (4)	Acuerdo de Asociación
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica
Centroamérica (5)	Acuerdo de Libre Comercio
Vietnam	Acuerdo de Libre Comercio
Fuente: Central de Chile. (2015).	
Elaborado: Jonathan Aguirre	

3.2.3.2. Balanza comercial de Chile

BALANZA COMERCIAL CHILE					
MILES USD					
	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	67 425	80 765	76 791	76,684	76,648
Importaciones	52 560	66 207	70 566	74,567	68,088
Balanza Comercial	14 866	14 558	6 225	21,165	68,088
Fuente: Banco Central de Chile, (2015)					
Elaborado: Jonathan Aguirre					

La balanza comercial de Chile ha presentado datos estadísticos positivos en cuanto a su saldo comercial, esto se debe al buen desarrollo del comercio internacional, debido a que las exportaciones superan a las importaciones, debido a que los productos chilenos cuentan con grandes oportunidades en mercados extranjeros, considerando la calidad de los bienes y servicios que este oferta en el mercado.

3.2.3.3. Principales países de destino para las exportaciones Chilenas.

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

PRINCIPALES DESTINOS DE CHILE					
Importadores	2010	2011	2012	2013	2014
Mundo	71.106.106	81.454.990	77.965.383	77.367.263	74.209.700
China	17.324.392	18.619.564	18.097.536	19.219.034	18.219.664
Estados Unidos	6.920.954	9.043.949	9.603.710	9.811.795	8.778.953
Japón	7.718.547	9.119.169	8.334.806	7.661.093	7.759.852
Corea, República de	4.210.868	4.443.177	4.527.009	4.271.753	4.561.321
Brasil	4.224.798	4.496.181	4.311.601	4.434.355	4.039.508
India	1.745.918	1.951.948	2.563.543	2.303.807	2.571.746
(Holanda)	2.616.910	3.781.551	2.708.691	2.542.062	2.160.044
Perú	1.631.767	1.992.846	1.812.391	1.963.028	1.754.795
Taipei Chino	2.067.357	2.057.980	1.816.574	1.645.465	1.695.010
Italia	2.448.350	2.652.820	2.009.215	1.657.788	1.654.535

Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2015)
Elaborado: Jonathan Aguirre

En cuanto a los principales países de destino de las exportaciones chilenas, se puede evidenciar en los datos estadísticos de Trademap, (2015), que el principal mercado es China, Seguido de Estados Unidos y Japón, como se tiene conocimiento estos son considerados como potencias mundiales, debido a la estabilidad económica de cada país, Chile se ha potencializado como gran exportador, además de ser muy competitivo en dichos mercados.

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – CHILE					
MILES USD					
	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	899,982	846,629	1,106,159	1,990,564	2,464,236
Importaciones	469,152	533,940	588,676	597,065	600,978
Balanza Comercial	430,830	312,688	517,483	1,393,499	1,863,258

Fuente: Ficha comercial Pro-Ecuador, (2014)
Elaborado: Jonathan Aguirre

Según los datos encontrados en la Ficha Comercial de Pro-Ecuador; (2014); se pudo evidenciar que la Balanza comercial bilateral Ecuador – Chile, es positiva para el país ecuatoriano, la cual ha presentado un crecimiento constante durante el periodo 2009 – 2013, considerando que los dos países poseen productos de buena calidad con los cuales pueden ser competitivos en mercados internacionales.

3.2.3.4. Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fresa hacia Chile.

Como se puede evidenciar en la base de datos de Trademap, (2015), si se registran datos estadísticos de exportaciones de pulpa de fruta desde Ecuador hacia Chile, a diferencia del último año, que no se presentan datos de exportación, esto representa una oportunidad de negocio para ingresar al mercado chileno, con un producto que actualmente no se comercializa en dicho mercado.

Importaciones de Chile de pulpa de fruta Tn						
Código	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014

**OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA
COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA
DESDE IMBABURA ECUADOR**

20079911	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante: Los demás: Los demás: De durazno (melocoton)*: Pulpa	1	49	1		
Fuente: Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, (2014)						
Elaborado: Jonathan Aguirre						

3.2.4.5. Cálculo de la demanda insatisfecha en España

El Consumo Nacional Aparente es una forma de medir la cantidad de producto de que dispone un país para su consumo, por lo cual se considera la producción nacional y las importaciones de pulpa de frutas, así como las exportaciones. Para la estimación del cálculo del CNA, es representado por la siguiente formula:

$$Ca = (P+M)-X$$

Dónde:

- Ca= Consumo nacional aparente
- P= Producción
- M=Importaciones
- X= Exportaciones

En cuanto a la demanda insatisfecha es aquella que no ha sido cubierta en el mercado, y puede ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto, por lo cual la existe demanda insatisfecha cuando la oferta es menor que la demanda, su cálculo es en función del déficit y la población para el consumo recomendado se ha tomado como base datos proporcionados por la Organización Mundial de la Salud (OMS), afirmando que la pulpa de fruta es fundamental para lograr una dieta adecuada, este consumo promedio por persona es de aproximadamente 40 kg, al año, es decir este dato se convierte en la base de cálculo de la proyección.

Así mismo se toma en cuenta la población total de mujeres en España, la empresa importadora se encargara de distribuir el producto a nivel nacional, de igual manera en la siguiente tabla se indica la demanda insatisfecha de pulpa de fresa en España anualmente (en toneladas), parte de ella será cubierta con la producción de la empresa “Frutas de la Montaña” del cantón Urcuquí.

En cuanto a la proyección de la oferta exportable se ha tomado en cuenta el porcentaje de crecimiento de la producción de pulpa de fresa del 5 por ciento (Porcentaje que la empresa está dispuesta a crecer si se incursiona en el plan de exportación, información primaria).

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

Demanda Insatisfecha										
AÑOS	PN	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CNA	POBLACION	CONS per cápita		Déficit		
	(+)	(+)	(-)	(=)	Estratificada (mujeres)	Real	Recom	PC	Total	Total
	TM	TM	TM	TM	MILLONES	(KG)	(KG)	(KG)	(KG)	(TN)
2010	55071	13939	32921,0	36089	23.617.694	1,39	40	38,61		
2011	52546	17528	32542,0	37532	23.719.207	1,37	40	38,63		
2012	58160	15058	36702,0	36516	23.710.130	1,55	40	38,45		
2013	62500	16499	36967,0	42032	23.634.738	1,56	40	38,44		
2014	65625	15300	39894,0	41031	27.416.296	1,46	40	38,54	1056757843	1056757,84
2015	68906	19890	41888,7	46907,55	31.802.903	1,32	40	38,68	1230227438	1230227,44
2016	72352	25857	43983,1	54225,43	36.891.368	1,19	40	38,81	1431671585	1431671,59
2017	75969	33614	46182,3	63400,95	42.793.987	1,08	40	38,92	1665577184	1665577,18
2018	79768	43698	48491,4	74974,52	49.641.025	0,98	40	39,02	1937149585	1937149,59
2019	83756	56808	50916,0	89647,83	57.583.589	0,88	40	39,12	2252427574	2252427,57
2020	87944	73850	53461,8	108332,2	66.796.963	0,80	40	39,20	2618416743	2618416,74

Fuente: (Centro de Comercio Internacional TRADEMAP, 2015), (FAO, 2014), Organización Mundial de la Salud (OMS), 2014.
Elaborado por: Jonathan Aguirre

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

La demanda insatisfecha en comparación con la oferta, la demanda es mayor, por lo tanto con este proyecto alcanza a cubrir únicamente el 0.022% en este mercado, dicha oferta la dispone la empresa “Frutas de la Montaña”

Una vez determinado los cálculos de la oferta y la demanda efectiva se procedió a realizar la estimación de ventas y la proyección de envíos.

3.2.5. Estimación de ventas y proyecciones de envíos a España

Datos	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Oferta Exportable tn	216	226,8	238,14	250,05	262,55	275,68
Demanda insatisfecha tn	1.056.757,84	1.230.227,44	1.431.671,59	1.665.577,18	1.937.149,59	2.252.427,57
% de cobertura de la demanda	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,01%
Frecuencia de envío	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual
Número de envíos al año	12	12	12	12	12	12
Tamaño del embarque en tn	18,00	18,90	19,85	20,84	21,88	22,97
Nº de empaques / embalajes	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,92	3.646,53	3.828,89
Nº de Pallets	35,71	37,50	39,38	41,34	43,41	45,58
Nº de contenedores 40 pies mensual.	1,0	1,0	1,0	2,0	2,0	2,0
Nº de empaques / embalajes / envío (cajas)	3000,00	3150,00	3307,50	3472,92	3646,53	3828,89
Estimación de ventas según envases/cajas por envío	3000,00	3150,00	3307,50	3472,92	3646,53	3828,89
Estimación de ventas según empaques (cajas) anual	36000,00	37800,00	39690,00	41675,00	43758,33	45946,67
Estimación de ventas tn anuales	216	227	238	250	263	276
Elaborado por: Jonathan Aguirre						

Se obtiene que se enviara 3000 cajas mensualmente en un contenedor reefer de 40”, y la estimación de ventas para el primer año será de 216 toneladas de pulpa de fresa, también se calculan los gastos de exportación para las cantidades estimadas.

CEYNCCI – UPEC – IF – 004 – 3

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

Costos de Producción								
Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Can.	Valor Un.	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Materia Prima			669.600	730.178	796.238	868.283	946.828	1.032.496
Pulpa de fresa	36.000	18,60	669.600	730.178	796.238	868.283	946.828	1.032.496
Mano de Obra			31.100	17.912	19.385	20.980	22.706	24.574
Operario	2	15.550	31.100	17.912	19.385	20.980	22.706	24.574
Costos Indirectos de Fabricación:			1.260	7.559	7.609	7.661	7.716	7.772
Envases	432000	0,1	43.200	43.200	45.360	47.628	50.010	52.510
Empaques	36000	0,75	27.000	31.406	34.247	37.346	40.724	44.408
Agua	12	25,00	300	312	324	336	349	362
Luz	12	50,00	600	623	647	672	698	725
Teléfono	12	30,00	360	374	388	403	419	435
Depreciaciones				6.250	6.250	6.250	6.250	6.250
Total Costo de Producción			701.960	755.649	823.232	896.925	977.249	1.064.842
Fuente: Investigación								
Elaborado por: Jonathan Aguirre								

El total de los gastos de exportación se basa en el término de negociación en este caso CIF.

3.2.6. Indicadores financieros TIR Y VAN

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-195.300,00		
1	24.570,85	0,9089	22.333,08
2	28.363,60	0,8261	23.432,47
3	36.144,29	0,7509	27.140,94
4	89.898,00	0,6825	61.356,91
5	375.761,08	0,6204	233.106,08
		□ FE	367.369,47
		- I.I.	195.300,00
		VAN	172.069,47
		TIR	28,21%
		PR	4
		C/B	1,88
CCP	10,02%		
TIR	28,21%		
VAN	172.069		
Elaborado por: Jonathan Aguirre			

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

Para la presente investigación se tiene un Valor Actual Neto de \$ 172.069,47, valor que es mayor a cero, por lo cual el proyecto es viable, de igual manera se obtiene una Tasa de Interna de Retorno de 28.21%, lo que significa que el dinero invertido se lo recuperará en ese porcentaje, otro punto de vista importante es que la TIR es mayor a la tasa de interés del préstamo y demás tasas referenciales de crédito.

Así mismo se tiene un tiempo de cuatro años para recuperar la inversión invertida, y el costo beneficio que indica que por cada dólar del capital se recuperará 1,88 centavos de dólar, de esta manera de acuerdo a los indicadores financieros se determina que el proyecto es factible y rentable.

4. Conclusiones

El análisis de los factores externos permitió conocer la situación económica de España, Colombia y Chile, de esta manera realizar un estudio comparativo y seleccionar el mercado conveniente para la exportación de pulpa de fresa, dando como resultado el mercado de España los productos ecuatorianos, pueden acceder a todo el mercado de la Unión Europea y beneficiarse de la plataforma para hacer negocios.

Al igual que España, Chile y Colombia los resultados muestran que cuentan con una economía estable, sin embargo existe una desventaja para ingresar al mercado colombiano ya que cuenta con acuerdos comerciales como es el TLC y actualmente está exportando pulpa de frutas al mercado de España, y más que todo se pudo evidenciar que la balanza comercial es negativa para el país ecuatoriano, debido a que las importaciones son mayores a las exportaciones que se realizan entre dichos países.

Por otro lado los españoles consumen frutas frescas e industrializadas, generando de esta manera oportunidades de negocios ya que el consumo ha incrementado en los últimos años, de acuerdo al progreso de las técnicas de transformación y envasado de las frutas, sin embargo las personas no tienen una tendencia destacada en consumir más fruta, pero las pulpas les gusta, por ser buena y necesaria, y aporta vitaminas y minerales.

Los principales competidores de pulpa de frutas son Alemania, Francia, Italia y Colombia, sin embargo Ecuador al igual que estos países tiene apertura representativa a este mercado, además con los convenios que se ha firmado con la Unión Europea genera mayor interés por comercializar la pulpa de fresa en este mercado.

Para brindar un producto de calidad se ejecutara procesos de control en la producción técnica para obtener la pulpa de fresa, partiendo desde la adquisición de la materia prima, almacenamiento, selección y clasificación, lavado, escaldado, extracción de la pulpa (Pulpeado), refinado, pasteurizado, desaireado, envasado, pesado y Sellado, almacenamiento y congelación, selección de los equipos, control de calidad en los procesos y por último, inspecciones del producto terminado para su posterior comercialización.

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR

En cuanto a la oferta la empresa “Frutas de la Montaña” cuenta con una producción de 5 toneladas semanales, este valor anualmente asciende a 240 toneladas, frente a un déficit en España 1.056.757,8 tn anuales en 2014, por tal razón el porcentaje de cobertura es 0,02% para el primer año.

5. Recomendaciones

Para la comercialización de cualquier producto se recomienda realizar estudios de mercado a diferentes países para tener más opciones e identificar el mercado objetivo mediante la estabilidad económica, gustos y preferencias del consumidor.

Tener en cuenta las normas y reglamentos que el país sugiere para la exportación del producto, con el fin, de no cometer errores e incluso pagar multas por el incumplimiento de estas leyes.

Establecer nuevas estrategias de marketing para comercializar con nuevos mercados, cumpliendo con las exigencias de calidad del producto. En este caso el precio es una de las estrategias para hacer frente a la competencia, del mismo modo identificar socios comerciales para que ellos terminen de realizar el proceso comercial en el país destino, con la finalidad de que el producto llegue al consumidor final.

Aprovechar las oportunidades de mercado en España, ya que se cuenta con acuerdos comerciales que beneficencia la comercialización del producto, su estabilidad económica y las preferencias del producto por su alto contenido nutricional, excelente para la salud del consumidor.

Es importante mencionar que por costos de logística no es posible enviar el total de toneladas expresadas anteriormente en el cálculo de la oferta exportable, por ello se recomienda realizar envíos de 18 toneladas mensuales, equivalente a 3000 cajas por embarque, en base a esta recomendación se realiza el plan logístico para la empresa “Frutas de la Montaña” que se muestra en la propuesta.

6. Referencias bibliográficas:

Banco Central del Ecuador. (2015). “Situación actual del Ecuador”. Recuperado el 6 de enero de 2015, de <http://www.bce.gob.ec>

Centro de Comercio Internacional TRADEMAP. (2015). “Exportaciones e importaciones de pulpa a nivel mundial” Recuperado el 05 de enero de 2015, de <http://www.trademap.gob>

Centro de Comercio Internacional TRADEMAP. (2015). “Empresas importadoras”. Recuperado el 02 de Febrero de 2015, de http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio. (28 de 06 de 2009). “Diagnostico empresa "Frutas de la Montana". Recuperado el 24 de 06 de

CEYNCI – UPEC – IF – 004 – 3
**OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA
COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRESA
DESDE IMBABURA ECUADOR**

2015, de
file:///C:/Users/DAYRA_PC/Downloads/FRUTAS%20DE%20LA%20MONTA%C
3%91A%20rep..pdf

En Colombia. (20 de 6 de 2015). “Pulpa de Fruta Natural”. Recuperado de la pagina
<http://encolombia.com/alimentosorganicos/distribuidores-de-alimentos/pulpa-de-fruta/>

FAO. (31 de 12 de 2014). “Producción y comercio”. Recuperado de la página
<http://www.fao.org/economic/ess/ess-trade/es/>

FRUTAS DE LA MONTAÑA Productora & Exportadora. (20 de 5 de 2014).
“Misión, Visión y Políticas de la empresa”. Recuperado el 25 de 06 de 2015, de
<http://frutasdelamontana.jimdo.com/>

GPS Falken. (2013). “Plan Logístico”. Recuperado el 20 de 06 de 2015, de
<http://www.gpsfalken.com/soluciones/plan-logistico/>

Lara, J. S. (2001). “Historia de la iglesia Católica en el Ecuador”. Quito: Abya -
Yala.

Pro Ecuador. (10 de 06 de 2013). “Estudio de pulpa de frutas en España”. obtenido
de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROECU_PPM2012_PI%C3%91A_ESPA%C3%91A.pdf

SENAE. (20 de 06 de 2015). “Arancel Nacional”. Recuperado de la página
<http://sice1.aduana.gob.ec/aduana/arancel/>

MAGAP, (2014). Superficie, Producción y Rendimiento (SPR) de los diferentes
cultivos a nivel nacional o provincial, clasificados por Tipo de Producto y por años
en <http://sinagap.agricultura.gob.ec/fresa-2>



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Ley No. 2006-36 Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE PROYECTO DE GRADO

No. 004-AS-CEYNI/2013

A los veinte y cuatro días del mes de febrero de 2014, siendo las 09h20, se instala el Tribunal de Sustentación del Proyecto de Grado conformado por: Ing. Iván Realpe, PRESIDENTE; Msc. Georgina Arcos, SECRETARIA; y Msc. Julio López VOCAL del PROYECTO "OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN ESPAÑA Y LA COMERCIALIZACION DE PULPA DE FRESA DESDE IMBABURA ECUADOR en base a lo establecido en el Reglamento de Tesis de Grado y el Instructivo de sustentación de Proyecto de Grado, para receptor la sustentación de la estudiante JONATHAN FERNANDO AGUIRRE YAPUD de X nivel "B" Vespertino de la carrera Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Una vez constatado y en cumplimiento de los requisitos administrativos y académicos, la estudiante JONATHAN FERNANDO AGUIRRE YAPUD APRUEBA la sustentación con el promedio de las siguientes calificaciones:

1. Exposición del Proyecto de Grado3,00.....
2. Precisión y Coherencia de Respuestas..... 3,80.....
3. Calidad de la Presentación del Trabajo.....0,50.....

Obteniendo como nota final 7,3 en la sustentación del Proyecto de Grado.

El tribunal considera pertinente que el estudiante cumpla las siguientes recomendaciones:

- Replantear el objetivo de campo en función de mercados internacionales.
- Identificar el más adecuado mercado internacional para realizar el plan de negocios.
- Mejorar citas.

Dado en la ciudad de Tulcán a los veinte y cuatro días del mes de febrero de dos mil catorce, firman los integrantes del Tribunal de Sustentación de Proyecto de Grado de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

"EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA INTEGRACIÓN"


Ing. Ivan Realpe
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL


Msc. Georgina Arcos
SECRETARIA


Msc. Julio Lopez
PROSECRETARIO
Certifico que es una copia
del original Tulcán a, 03 AGO. 2015

PROSECRETARIO