

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

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

**“Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización
desde el Cantón Bolívar, Ecuador”**

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

AUTORA: Pamela Nathaly Montalvo Obando

ASESORA: Msc. Georgina Guadalupe Arcos Ponce

TULCÁN - ECUADOR

2015

CERTIFICADO

Certifico que la estudiante Pamela Nathaly Montalvo Obando con el número de cédula 040146589-3 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: **“Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, 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.

Msc. Georgina Guadalupe Arcos Ponce
Tulcán, 15 Diciembre del 2015

AUTORÍA DE TRABAJO

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

Yo, Pamela Nathaly Montalvo Obando con cédula de identidad número 040146589-3 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Pamela Montalvo

Tulcán, 15 de Diciembre del 2015

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo Pamela Nathaly Montalvo Obando, 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, 15 de Diciembre del 2015

Pamela Nathaly Montalvo Obando
CI 040146589-3

AGRADECIMIENTO

A mi Dios, por haberme permitido tener la salud y estar conmigo en cada momento de mi vida fortaleciendo mi corazón y mi mente para poder cumplir y finalizar con éxito una de mis metas.

A mi padre, hermano, esposo e hija, quienes a largo de este tiempo me han ayudado en todo momento depositando su confianza y apoyo al cumplir esta meta.

A la Universidad Politécnica Estatal del Carchi por haberme dado la oportunidad de formarme profesionalmente y de conseguir los conocimientos obtenidos.

Un agradecimiento profundo a mi tutora Msc. Georgina Arcos, quien a largo de este tiempo me ha orientado y brindado la ayuda absoluta con sus conocimientos en la realización de mi proyecto investigativo.

DEDICATORIA

Le dedico a Dios por haberme guiado y encaminado a la culminación de mi profesión.

A mi ángel bello, mi madre que desde el cielo me encamina, que mientras vivió fue mi apoyo incondicional, que gracias a cada uno de sus consejos y ejemplos que impartió, supe salir adelante y triunfar en mi vida profesional.

A mi padre Edgar, que con sus enseñanzas y continuos consejos he sobresalido de dificultades.

A mi hermano Diego que siempre ha estado brindado su apoyo continuo y alentándome en cada uno de los momentos difíciles.

De la misma manera dedico esta tesis, a mi esposo Marco el cual en estos últimos años me apoyado e impulsado continuamente para alcanzar la meta que por hoy logro.

A mi precioso tesoro mi hija Angie, que siempre ha sido mi soporte para no darme por vencida y lograr mi objetivo.

A toda mi familia que han confiado en mí y me han impulsado a sobresalir.

ÍNDICE

CERTIFICADO.....	ii
AUTORÍA DE TRABAJO	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO DE TITULACIÓN.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xvi
ABSTRACT.....	xvii
INTRODUCCIÓN.....	xviii
I. EL PROBLEMA.....	1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3. DELIMITACIÓN.	3
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	4
1.5. OBJETIVOS.....	5
1.5.1 Objetivo General.	5
1.5.2 Objetivos Específicos.....	5
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.	6
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	6
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	7
2.2.1 Fundamentación Legal Ecuador	7
2.2.2 Fundamentación Legal en España	9
2.3. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	10
2.3.1. METODOLOGÍA A UTILIZAR EN LA INVESTIGACIÓN.....	11
2.3.2. VOCABULARIO TÉCNICO	11
2.4. IDEA A DEFENDER.	13
2.5. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES.	13

2.5.1. Variable Independiente.	13
2.5.2. Variable Dependiente.	13
III. MARCO METODOLÓGICO.....	14
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.	14
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	14
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	16
3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.	18
3.6. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	18
3.6.1. Análisis situacional de España.....	18
3.6.1.1 Factores Económicos.....	19
3.6.1.2. Factor Social	20
3.6.1.3. Factores Políticos.	21
3.6.1.4. Factores legales.....	22
3.6.1.4.1. Clasificación Arancelaria.....	22
3.6.1.4.2. Barreras arancelarias.....	24
3.6.1.4.3. Barreras no arancelarias.....	25
3.6.1.5. Factores Geográfico	27
3.6.1.6. Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM).....	29
3.6.1.6.1. Análisis Del POAM.....	31
3.6.2. ANÁLISIS MERCADO-PRODUCTO MADRID- ESPAÑA	32
3.6.2.1. Mercado De tomate de árbol (Tamarillo).....	32
3.6.2.1.1. Merca Madrid	32
3.6.2.1.2. Al Campo	32
3.6.2.1.3. Cultivar.....	32

3.6.2.2. Perfil del Consumidor.....	33
3.6.2.3. Análisis del Producto.....	33
3.6.2.3.1 Producción Nacional en España	33
3.6.2.3.2 Importaciones de España	34
3.6.2.3.3 Exportación de España	35
3.6.2.3.4 Precio Referencial.....	36
3.6.2.3.5. Competencia	36
3.6.2.3.6. Consumo Recomendado de España	37
3.6.2. ANÁLISIS SITUACIONAL DEL ECUADOR	38
3.6.2.1. Factores Socio, Económicos.....	38
3.6.2.2. Factores Políticos y legales	38
3.6.2.3. Acuerdos comerciales.....	41
3.6.3. ANÁLISIS MERCADO-PRODUCTO	41
3.6.3.1. Análisis de Mercado Cantón Bolívar Ecuador.....	41
3.6.4. Fuerzas de Porter	47
3.6.4.1. Cinco Fuerzas de Porter	47
3.6.5. FODA.....	48
3.6.5.1. Análisis FODA.....	48
3.6.6. Oferta exportable	50
3.6.7. PROYECCIONES DEL ESTUDIO	51
3.6.7.1. Consumo Nacional Aparente	51
3.6.7.2. Consumo Per Cápita.....	52
3.6.7.3. Demanda Insatisfecha	53
3.6.7.4. Demanda Efectiva.....	53
3.6.7.5. Oferta exportable de la organización	54

3.6.8. IDEA A DEFENDER	54
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	55
4.1. CONCLUSIONES.	55
4.2. RECOMENDACIONES.....	56
V. PROPUESTA.	57
5.1. TÍTULO.	57
5.2. JUSTIFICACIÓN.....	57
5.3. OBJETIVOS.....	58
5.3.1 Objetivo General	58
5.3.2 Objetivos Específicos.....	58
5.4. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA	58
5.4.1 Estudio Técnico	58
5.4.1.1. Localización óptima de la Oficina.....	58
5.4.1.2. Tamaño óptimo de la empresa	59
5.4.1.3. Requerimiento de activos Fijos	60
5.4.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO	61
5.4.2.1. Organización de la empresa	61
5.4.2.2 Manual de Procesos	61
5.4.3 PROCESO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.....	65
5.5. DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.....	70
5.5.1. Información Básica del Producto	70
5.5.2. Estimación del proyecto.....	71
5.5.2.1. Cubicaje de Empaque y Embalaje	71
5.5.2.2. Cubicaje de vehículo.....	72
5.5.2.3. Cubicaje de Almacenamiento	73
5.5.3. Término de negociación.....	74

5.5.4. Documentación	75
5.5.5. MANIPULEO DE EMBARQUE	76
5.5.6. TRANSPORTE INTERNO	77
5.5.7. Agentes.....	78
5.5.8. Costos Bancarios.....	78
5.5.9. FLETE INTERNACIONAL.....	79
5.5.10. MANIPULEO DE DESEMBARQUE	79
5.6. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	80
5.6.1. Inversión Inicial	80
5.6.2 Proyección de Costos Producción	80
5.6.3. Proyección de Gastos administrativos	81
5.6.4. Gastos de exportación	82
5.7. Estados financieros.....	82
5.7.1 Balance General	82
5.7.2. Estados de resultados	84
5.7.3. Flujos de Efectivo, VAN, TIR.....	85
5.7.4. Rentabilidad del Proyecto	86
5.7.5. Punto se equilibrio	88
5.8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	90
5.8.1. CONCLUSIONES	90
5.8.2 RECOMENDACIONES.....	91
6. BIBLIOGRAFÍA.....	92
7. ANEXOS.....	96
ARTICULO CIENTÍFICO	102

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 DELIMITACIÓN	3
TABLA 2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL ECUADOR	8
TABLA 3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL EN ESPAÑA.....	9
TABLA 4 TEORÍAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
TABLA 5 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	15
TABLA 6 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	16
TABLA 7 FICHA TÉCNICA DE ESPAÑA.....	19
TABLA 8 INDICADOR SOCIAL DE ESPAÑA.....	21
TABLA 9 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA ESPAÑA	23
TABLA 10 BARRERAS ARANCELARIAS	25
TABLA 11 MEDIOS DE ACCESO AL MERCADO ESPAÑOL.....	28
TABLA 12 PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO DE ESPAÑA	30
TABLA 13 PRODUCCIÓN NACIONAL DE ESPAÑA	34
TABLA 14 IMPORTACIONES DE ESPAÑA	35
TABLA 15 EXPORTACIONES DEL TOMATE DE ÁRBOL DE ESPAÑA	35
TABLA 16 PRECIOS DEL TOMATE DE ÁRBOL.....	36
TABLA 17 CONSUMO RECOMENDADO DE ESPAÑA.....	37
TABLA 18 INDICADORES ECONÓMICOS ECUADOR	38
TABLA 19 LISTA DE PRODUCTORES DE LA ORGANIZACIÓN.....	42
TABLA 20 PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL ECUADOR.....	45
TABLA 21 FICHA TÉCNICA DEL TOMATE DE ÁRBOL	46
TABLA 22 LA MATRIZ DE EVALUACIÓN DEL FACTOR INTERNO (MEFI) ...	48

TABLA 23 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTOR EXTERNO (MEFE)	49
TABLA 24 MATRIZ FODA	50
TABLA 25 OFERTA EXPORTABLE	51
TABLA 26 CONSUMO NACIONAL APARENTE	52
TABLA 27 DEMANDA INSATISFECHA.....	53
TABLA 28 DEMANDA EFECTIVA	54
TABLA 29 ACTIVOS FIJOS - INVERSIÓN FIJA.....	60
TABLA 30 FICHA DE GERENTE GENERAL.....	62
TABLA 31 FICHA DE SECRETARIA	62
TABLA 32 FICHA DE DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD.....	63
TABLA 33 FICHA DE DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN	63
TABLA 34 FICHA DE DEPARTAMENTO DE EMPAQUETADO	64
TABLA 35 FICHA DE OPERARIOS.....	64
TABLA 36 PROCESO DE NEGOCIACIÓN	65
TABLA 37 PROCESO DE COMPRA	66
TABLA 38 MANEJO DEL PRODUCTO	67
TABLA 39 RECEPCIÓN DE DOCUMENTACIÓN	68
TABLA 40 EXPORTACIÓN	69
TABLA 41 INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO.....	70
TABLA 42 CUBICAJE DE EMPAQUE Y EMBALAJE	72
TABLA 43 CUBICAJE DE TRANSPORTE	73
TABLA 44 CUBICAJE DEL ALMACÉN.....	74
TABLA 45 INCOTERM	75

TABLA 46 DOCUMENTACIÓN EMBARQUE	76
TABLA 47 MANIPULEO DE EMBARQUE	77
TABLA 48 TRANSPORTE INTERNO	77
TABLA 49 AGENTES	78
TABLA 50 COSTOS BANCARIOS	78
TABLA 51 FLETE INTERNACIONAL	79
TABLA 52 MANIPULEO DE DESEMBARQUE	79
TABLA 53 INVERSIÓN INICIAL	80
TABLA 54 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	80
TABLA 55 COSTOS DE OPERACIÓN	81
TABLA 56 GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	81
TABLA 57 GASTOS DE EXPORTACIÓN.....	82
TABLA 58 BALANCE GENERAL CON FINANCIAMIENTO	83
TABLA 59 BALANCE GENERAL SIN FINANCIAMIENTO	83
TABLA 60 ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO	84
TABLA 61 ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIAMIENTO	85
TABLA 62 FLUJO DE EFECTIVO CON FINANCIAMIENTO	86
TABLA 63 FLUJO DE EFECTIVO SIN FINANCIAMIENTO	86
TABLA 64 RENTABILIDAD DEL PROYECTO.....	87
TABLA 65 RENTABILIDAD DE PROYECTO CON INFLACIÓN.....	87
TABLA 66 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	89

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N 1 EVOLUCIÓN, EXPORTACIÓN SECTOR FRUTAS NO TRADICIONALES ECUADOR	1
GRÁFICO N 2 BALANZA COMERCIAL DE ESPAÑA	22
GRÁFICO N 3 COMPETENCIA.....	36
GRÁFICO N 4 PIB POR ACTIVIDAD ECONÓMICA	39
GRÁFICO N 5 BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR.....	40
GRÁFICO N 6 UBICACIÓN DE PLANTA	59
GRÁFICO N 7 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA.....	59
GRÁFICO N 8 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	61

RESUMEN EJECUTIVO

La investigación denominada “Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador”, tiene como finalidad determinar la el manejo de comercialización de la fruta de tomate de árbol en la parroquia de Monte Olivo, ayudando al mismo tiempo al mejoramiento de la calidad de vida los productores.

En este proyecto tiene como objetivo principal el de analizar las posibilidades de exportación del tomate de árbol hacia hipermercados de la localidad de Madrid ya que estos son los encargados de distribuirlos al consumidor final, determinando de esta manera la demanda existente.

En la investigación se obtuvo información de fuentes primarias y secundarias para el análisis de las variables de la demanda y la oferta del producto en el mercado de estudio, siendo información relevante para la elaboración del proyecto.

Ecuador mantiene acuerdos comerciales con la Unión Europea, pero existe uno que beneficia para la exportación como es el SGPC (Sistema Global De Preferencias Comerciales) el cual permite el ingreso del producto a España liberado de aranceles, ayudando así al desarrollo de las exportaciones del país.

Se realiza un estudio de factibilidad para poner en marcha la estructuración y un estudio técnico del proyecto, un análisis para la comercialización del producto y un estudio financiero de la implementación de las oficinas para la respectiva exportación.

Palabras claves: demanda, comercialización.

ABSTRACT

The research that is called "Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador" (The demand for tree tomatoe in Madrid, Spain and its commercialization from the Cantón Bolívar, Ecuador) has as its aim to determine the marketing of tree tomatoe in the parish of Monte Olivo which at the same time will contribute to the improvement of the quality of life of the producers.

The main objective of this project is to analyze the export potential for tree tomatoe to supermarkets in the area of Madrid since they are the ones in charge of the distribution of this product to the consumer, in this way determining the existing demand.

In this research, information of primary and secondary sources was obtained to analyze the variables of the demand and supply of the product in the study market. These variables are relevant for the outcome of the project.

Ecuador maintains trade agreements with the European Union. One of these agreements, the Global Trade Preference System (GTPS), is especially beneficial for the export since it allows the product to enter duty-free to Spain, contributing in this way to the development of the export market in Ecuador.

A feasibility study is performed in order to start up the structuring of the project, also a technical study, and analysis for the marketing of the product and a financial study of the implementation of the offices for the respective exportation, was performed.

Key words: demand, marketing.

INTRODUCCIÓN

En la presente investigación se encamina hacia la reactivación del sector agrícola en el cantón Bolívar y su posterior comercialización del tomate de árbol hacia el mercado español, esta se encuentra distribuido en 5 capítulos.

En el primer capítulo se determina el problema que mantiene la organización para la comercialización del producto, como la delimitación, la justificación y los objetivos para el desarrollo de la investigación.

En el segundo capítulo se indago antecedentes investigativos relacionados al producto y su comercialización, la fundamentaciones legales de Ecuador y España para conocer los documentos, permisos y exigencia de cada país, como también analizar los diferentes teorías que ayudara en la realización de la investigación.

En el tercer capítulo se determinara la oferta a ser exportada y el mercado objetivo, como el respectivo estudio de mercado donde se observa aspectos políticos, legales y económicos de Ecuador y España.

En el cuarto capítulo se establecerá las conclusiones y recomendaciones del estudio de mercado.

En el quinto capítulo de acuerdo con el resultado del estudio de mercado, se realiza un estudio técnico para la implementación de la estructura de la oficina, un estudio de procedimientos logísticos para la respectiva exportación y un estudio financiero el cual se verifica la rentabilidad e inversión del proyecto

I. EL PROBLEMA.

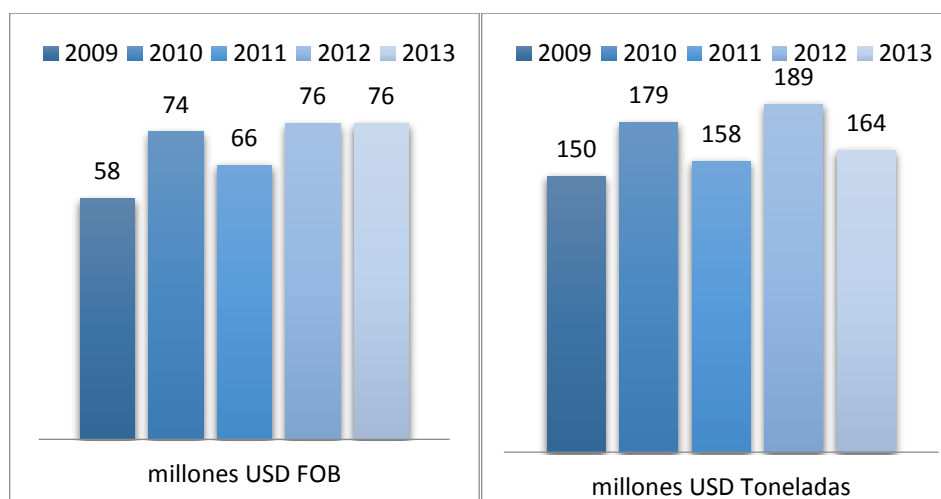
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El Ecuador por muchos años ha enfocado su economía en la exportación de productos tradicionales como: petróleo, banano y cacao, sin considerar la importancia adecuada de:

Una gran variedad de frutas no tradicionales dentro de su oferta exportable, esto se da gracias a la posición geográfica en la que se encuentra ubicada y a la existencia de microclimas que hacen que nuestra producción sea de excelente calidad. (Pro Ecuador, 2013, pag.13)

Con el pasar de los años las exportaciones de frutas exóticas han evolucionado, permitiendo a los inversionistas y productores enfocarse a nuevos mercados internacionales, uno de esos productos es el tomate de árbol conocido como tamarillo en el exterior y que es muy apetecible por sus beneficios medicinales y de uso gourmet en restaurantes.

Gráfico N 1 Evolución, Exportación Sector Frutas no Tradicionales Ecuador



Fuente: Pro Ecuador (2013)

Elaborado: Pamela Montalvo

Según el Gobierno Provincial del Carchi, en el documento de Estrategias de frutales (2012), manifiesta:

En la Provincia gracias a la variedad de pisos climáticos existentes en el medio permite generar alternativas para mejorar el cultivo de frutales, sobre todo en la zona de los valles, en la cuenca de los ríos Chota y Mira pertenecientes a los Cantones Bolívar y Mira, donde principalmente se produce: aguacate, tomate de árbol, uvilla, granadilla, chirimoya, durazno, pepino, ovo, fresa, tuna, cítricos y otros de menor incidencia (pag.4).

En donde los medianos y pequeños productores de frutales tengan una gran área de influencia y han realizado grandes esfuerzos, acciones para iniciar procesos de organización comunitaria para fomentar la producción diversificada y la comercialización asociativa.

En el Cantón Bolívar, específicamente en la parroquia rural de Monte Olivo se encuentra la organización agroecológica de frutales, Monte Olivo, que desempeñan la producción de varias frutas, uno de ellos es el tomate árbol, la organización se encuentra integrada por personas humildes, los cuales mantienen una producción durante un periodo continuo del fruto, el problema más evidente es el de la comercialización porque los productos originarios del lugar son vendidos a menores precios de lo que se costean y especialmente son llevados a mercados mayoristas de Ibarra y Quito.

Fidencio Binueza, representante de la organización agroecológica de frutales (Entrevista Personal, 03/2014), señala que la organización se encuentra conformada por 174 personas de la parroquia rural de Monte Olivo, los cuales se dedican a la producción de aguacate, limón, mandarina, granadilla, tomate de árbol y mora. Manifiesta que los problemas que mantiene la organización en lo referente al tomate de árbol, la transportación del producto se lo realiza en camionetas por la mala viabilidad existente en el sector, realizándolo en costales o en canastillas plásticas para la venta en el mercado mayorista del Cantón Bolívar, y muchas veces negociándolo a un precio no adecuado, bajo para lo que invirtieron en la producción. La organización se siente perjudicada por lo que no mantienen un comprador fijo, aunque por el momento mantienen ventas

esporádicas a supermaxi de Ibarra y conversaciones con representantes de supermercados de como: Green Garden, para la posible distribución de sus productos.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

“El desconocimiento de la demanda de tomate de árbol en Madrid, España limita la comercialización desde el cantón Bolívar - Ecuador”

1.3. DELIMITACIÓN.

Tabla 1 DELIMITACIÓN

Objeto de Estudio:	Demanda de tomate de árbol
Sujeto de Estudio:	Comercialización del tomate de árbol
Área Geográfica:	Parroquia Monte Olivo, Cantón Bolívar Ecuador Madrid España
Tiempo Estimado:	12 meses
Grupo Social:	Demandantes: Hipermercados de tomate de árbol en Madrid-España Ofertantes: Organización agroecológica de frutales, Monte Olivo, en Cantón Bolívar.

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

1.4. JUSTIFICACIÓN.

Como ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional, es importante realizar la investigación ya que se plantea desarrollar estrategias de comercialización de un producto, determinando la existencia de los procesos y mecanismos logísticos que se emplean desde el inicio y final de la comercialización del mismo.

En lo personal, siendo un requisito importante para la graduación, se realiza la investigación con el fin de prestar ayuda a los productores con el estudio de los procesos de comercialización del tomate de árbol, beneficiando al investigador y como también a los agricultores y la población que se dedica a esta actividad de la producción del tomate de árbol.

Se realizará la investigación con el fin de incentivar a los productores los mismos que poseen extensiones de tierras a obtener provecho del tomate de árbol que se produce en la parroquia de Monte Olivo en el Cantón de Bolívar, analizando estrategias de comercialización que beneficien a una mejor oferta del producto, utilizando los canales de distribución, incremento de rentabilidad y mejoramiento de vida de la personas que laboran en la organización ya que se encuentran sujetos directamente a la producción.

Es importante la investigación ya que se va aprovechar el nivel de la producción del tomate de árbol de la organización de frutales en Monte Olivo en el Cantón Bolívar, siendo un producto de calidad, aprovechando la oportunidad de ofertar y conocer nuevos mercados internacionales.

Este proyecto se enfocará al conocimiento de la oferta en el Cantón Bolívar y a su comercialización en Madrid del tomate de árbol, tomando en cuenta la existencia de consumo del producto en el exterior como una fruta exótica, el cual se lo ha dispuesto como venta y como materia prima para el uso por parte de las empresas de Madrid, emprendiendo expectativas de crecimiento, de rentabilidad

y lo más fundamental una comercialización adecuada para el producto en áreas de producción del tomate de árbol.

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1 Objetivo General.

Determinar la demanda de tomate de árbol en Madrid, España que permita la comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador.

1.5.2 Objetivos Específicos.

- Fundamentar teóricamente los conceptos de demanda y la comercialización.
- Diagnosticar la demanda de tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón de Bolívar, Provincia del Carchi.
- Desarrollar un estudio de factibilidad para la comercialización de tomate de árbol desde el Cantón Bolívar Provincia del Carchi, que permita satisfacer parte de la demanda de Madrid, España.

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.

Los antecedentes investigativos que ayudan al aporte bibliográfico del proyecto, con la obtención de mecanismo de comercialización que se usaron para la exportación, como también el manejo adecuado que se realizó para el manipuleo del tomate de árbol.

En el *Proyecto de pre factibilidad para la producción y comercialización de tomate de árbol en el Cantón Pujilí, Provincia de Cotopaxi*, se menciona que aprovechando la productividad del cantón para cubrir el mercado nacional, y su respectiva comercialización. La viabilidad técnica y el tamaño óptimo de producción de la empresa para satisfacer la demanda en el mercado objetivo. (Vásquez, 2013)

Esta investigación acentúa la falta de mecanismo que la empresa tiene para la comercialización del producto, las características del producto o el valor agregado que se le aplica. Beneficia a la producción en la población del Cantón Bolívar y que el tomate de árbol sea más atractivo en el mercado, que ayuda a determinar el manejo de los mecanismos que se utilizó para la comercialización que está realizando la empresa.

Para el desarrollo de esta investigación se menciona un *Estudio de factibilidad para la producción y exportación del tomate de árbol del cantón el chaco hacia España*, la producción y la comercialización se encuentra enfocado para el mercado internacional, realizando un análisis del mercado objetivo, impactos social, legal, económico y financiero para la implementación de la empresa exportadora. (Zambrano, 2012)

En esta investigación incentiva a la producción de tomate de árbol en la provincia del Carchi, específicamente en el Cantón Bolívar, logrando el beneficio para cada uno de los participantes del Cantón y satisfaciendo la demanda que permita determinar el mercado potencial del país para su posterior exportación, ayudando

a encontrar las diferentes formas de la comercialización que están aplicando desde la provincia del Carchi hacia al exterior.

Se toma en cuenta la siguiente investigación, que menciona, *Creación de una empresa de producción, Comercialización y exportación de tomate de árbol en el Área de Sangolquí, Provincia de Pichincha*, en la cual se establece la viabilidad técnica, financiera y productiva del tomate de árbol, orientado hacia la diversificación de la oferta al mercado internacional y satisfacción del mercado local, aprovechando las zonas agrícolas disponibles y mejorando los ingresos del país, (Uquillas, 2010)

Este proyecto se beneficia con las técnicas, políticas y legales que se ha utilizado para poder ingresar a un mercado en el exterior y determinar la forma de comercialización que en esta investigación se realiza para poder realizar la exportación del tómate de árbol.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

2.2.1 Fundamentación Legal Ecuador

La presenta investigación se beneficia con las siguientes políticas:

Tabla 2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL ECUADOR

DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN	APORTE
La Constitución De La República Del Ecuador	El estado ayuda a las exportaciones generando plazas de trabajo y brindando un valor agregado al producto de microempresas o artesanales. (Art. 306)	El estado brinda ayuda a la creación de microempresas con nuevos productos y así ser reconocidas.
Plan Nacional Del Buen Vivir	Ayudar actividades productivas de zonas rurales para mejor las condiciones de vida del campesino. Apoyar económicamente, capacitación y asistencia técnica a zonas rurales. (7.1.8)	Beneficia al pequeño productor, a desempeñarse y entregar un producto de calidad y mejor calidad de vida.
Plan Regional Zona 1	El fortalecimiento a la agricultura a través del fortalecimiento asociativo. (3.1.2.)	Con la creación de asociaciones, las personas han comenzado a percibir más ingresos sin la venta informal y el abuso de precios.
Código Orgánico De La Producción Comercio E Inversiones (COPCI)	Las personas serán libres de producir y comercializar su producto. (Art.4) La libre importación y exportación de productos, sujetándose a límites y convenios. (Art. 19) El estado ayuda a las exportaciones de todo tipo de micro o empresas. Ayudará con tratados, programas preferenciales, acuerdos que ayuden al producto a su exportación. Ayuda financiera. (Art.93) Con este régimen permite la libre y exportación definitiva de mercaderías fuera del territorio. (Art.154)	Las personas tendrán derecho a la producir sus producto y destinarlos a la venta y comercializarlos como crean convenientes. El productor se beneficia de convenios para exportación de su producto. El productor tiene derecho a obtener créditos que lo beneficien para la posible exportación. Libre exportación del producto sin ninguna restricción fuera del país.

Fuente: Investigación
Elaborado: Pamela Montalvo

2.2.2 Fundamentación Legal en España

Tabla 3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL EN ESPAÑA

ACUERDOS	DESCRIPCIÓN	APORTE
Sistema Global De Preferencias Comerciales (SGPC)	Es un sistema que realiza una disminución parcial o total de los aranceles, en la cantidad de productos provenientes de países en vías de desarrollo. (Pro Ecuador, 2012)	Brinda a los productores la confianza de exportar sus productos sin ningún arancel beneficiando sus relaciones comerciales.
Reglamento Régimen común aplicable a las importaciones de España	Es un régimen común que aplica a las importaciones en la Unión Europea (UE) que se base en el principio de la libertad de importación y procedimientos para que la UE aplique, en caso de necesidad, las medidas de vigilancia y de salvaguardia pertinentes para proteger sus intereses. (Ministerio de Economía y Competitividad, 2013)	Este régimen ayuda a las importaciones realizadas por la UE se realicen de forma segura, sin ninguna restricción de parte de terceros países, como también las seguridades de una negociación sin problemas.
Norma Internacional de la FAO para medidas fitosanitarias	Directrices para reglamentar el Embalaje de madera utilizado en el comercio internacional. (Anexo I y II, Medidas Fitosanitarias N ° 15 NIMF 15)	Permite que el país que está exportando tenga conocimiento de los embalajes con los se debe ingresar la mercadería a la UE.

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

2.3. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Tabla 4 TEORÍAS DE LA INVESTIGACIÓN

MODELO	TEORÍAS	RELACIÓN
a Modernización De Rostow	Rostow menciona a la sociedad tradicional y la economía, a través del camino, hacia la madurez y de la sociedad de alto consumo, en donde se establece que la sociedad moderna son altamente productivas, beneficiando, a la educación y a la economía de país. (Ramos, 2012)	Conforme el país va evolucionando, no debe dejar atrás a ciertos sectores culturales, patrimoniales, que aportan beneficios al país para que este sea un país competitivo.
Nueva Teoría Del Comercio Internacional de Krugman	Cada nación producirá aquellos bienes en los que goce de una ventaja relativa y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, obtendrá provecho de sus diferencias. De este modo las diferencias de recursos, capacidades de la fuerza laboral y características del factor capital de los distintos países determina los patrones del comercio internacional. (Martínez, 2010).	Existe ventajas en cada país sea tecnológica, productiva, y esta la opción de aprovechar para su respectiva comercialización y negociación con el exterior.
Modelo De La Ventaja Absoluta De Adam Smith	Smith sostiene que, con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o pudiera producir de manera más eficiente) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta (o que produjera de manera menos eficiente). (González, 2011)	Cuando un país posee una elevada demanda de ciertos productos, genera que este sea apetecido y de fácil exportación, beneficiando al balance comercial del país.

Fuente: Juan Sevilla, Federico Martínez, Gonzales Blanco

Elaborado: Pamela Montalvo

2.3.1. METODOLOGÍA A UTILIZAR EN LA INVESTIGACIÓN

En el presente proyecto se considera aplicar el método científico con el uso de instrumentos en forma sistemática, mediante el uso de la investigación cuantitativa y cualitativa utilizada para determinar la demanda de tomate de árbol en Madrid, España y su manejo de la comercialización de la fruta desde el Cantón Bolívar, determinando, gustos y preferencias, políticas socioeconómicas, la oferta y la demanda existente de tomate de árbol en el mercado destino.

Se efectuó una investigación en el Cantón Bolívar, sobre la producción del tomate de árbol en la organización agroecológica de frutales de la parroquia de Monte Olivo, obteniendo información de la situación real de los productores y competencias existentes en el sector, para determinar mecanismos de comercialización del producto en el exterior.

2.3.2. VOCABULARIO TÉCNICO

Comercialización.- incluye los aspectos físicos de la movilización de productos desde el productor hasta el consumidor. (Kriesberg, 2013, pág. 5)

Emprendiendo.- es un proceso incesante de búsqueda o reconocimiento de oportunidades de negocio, que permite aprovechar dichas oportunidades. (Pulido, 2012, pág. 82)

Demanda.- es una solicitud, es la suma de compras de bienes y servicios que realiza un cierto grupo en un determinado momento. (Bayardo, 2010, parr.5)

Estudio de factibilidad.- es la disponibilidad de recursos, datos relevantes para llevar a cabo los objetivos o el desarrollo de un proyecto para la toma de decisiones. (Flanco, 2011, parr.4)

Manipuleo.- es la operación de selección adecuada de cierto producto que se pretende exportar.

Viabilidad.- cuando se empieza a dar forma a una nueva idea o proyecto, plantarse la posibilidad futura de un negocio. (Muñiz, 2010, pág. 88)

Diversificación.- son las diferentes formas que tiene una empresa de entrar a un nuevo mercado, con cierto producto. (Walling, 2014, pág. 45)

Factibilidad.- se refiere aquellas propuestas que pueden materializarse para brindar solución a problemas. (Grande, 2010, pag.13)

Despegue.- es el comienzo de proyecto o instalación de una nueva empresa, mediante desarrollo técnico para obtener un producto. (Cosín, 2010 pág. 17)

Implementación.- se refiere a los resultados obtenidos y si la respuesta es positiva, se toma la decisión de hacer realidad el dicho proyecto.

Embalaje.- es todo producto de uso que acompaña o contiene necesariamente a un producto de uso, solamente durante parte o toda la fase de realización. (Lozano, 2010, pág. 22)

Sistemática.- se encarga de clasificar en orden de secuencia o paso tras paso los productos o cosas.

Competencia.- es cuando una empresa trata de posesionar un producto en un mercado en donde ya existe el mismo bien.

Mercado destino.- se refiere a la oferta y la demanda de cierto producto, para captar un grupo de clientes en un diferente país.

2.4. IDEA A DEFENDER.

El estudio de factibilidad para la comercialización de tomate de árbol desde el Cantón Bolívar permitirá cubrir parte de la demanda en Madrid- España.

2.5. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES.

2.5.1. Variable Independiente.

La demanda en Madrid, España.

2.5.2. Variable Dependiente.

La comercialización de tomate de árbol desde el Cantón Bolívar.

III. MARCO METODOLÓGICO.

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

La presente investigación se basa en la investigación cualitativa y cuantitativa en donde:

Icart (2012), menciona que “la investigación cualitativa es la forma de indagar y explicar la realidad en términos causales, desde el punto de vista del investigador” (pag.25); en el proyecto se obtuvo datos mediante un manejo de evidencia como la entrevista realizada al presidente de la organización para establecer una estrategia segura y verídica.

Barbour (2013), indica que “la investigación cuantitativa analiza las experiencias de los individuos o de los grupos. Las experiencias se pueden relacionar con historias de vida biográficas o con prácticas, pueden tratarse analizando el conocimiento cotidiano e historias” (pag.73); se llegó a obtener datos válidos y confiables de la producción del fruto mediante la organización agroecológica de frutales en la parroquia de Monte Olivo en el Cantón Bolívar, por medio de un método sistemático, dirigido y organizado por el autor.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Con la aplicación de una adecuada investigación, se facilitó la obtención de datos, y posteriormente los resultados que fueron analizados, procesados, mediante este estudio:

García Sanz (2012) menciona:

La investigación documental cuya misión principal es el análisis, estudio y comprensión de los diversos fenómenos de distintas naturaleza en función del marco donde se inscriba el trabajo, a través de métodos concretos y técnicas específicas que ayuden a la obtención de información. (pag.173)

Mediante una investigación documental se recopila información bibliográfica de libros, periódicos, revistas, diarios y archivos relacionados al tema a investigar, para obtener antecedentes, permitiendo profundizar las teorías y aportes ya existentes.

Mediante una investigación de campo a la organización se obtuvo una entrevista con el presidente de la misma y observaciones con los involucrados, obteniendo información relevante, clara y precisa.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.

Tabla 5 Población y Muestra de la Investigación

OFERTANTE	DEMANDANTE
	
<p>Producto: Tomate de árbol Empresa Provedora: Organización Agroecológica de Frutales de Monte Olivo. País: Ecuador Provincia: Carchi Cantón: Bolívar</p>	<p>Empresa Demandante: Merca Madrid Al campo Cultivar País: España Ciudad: Madrid</p>
<p>La obtención de datos se realizó mediante la Organización Agroecológica de frutales de Monte Olivo, ubicada en el Cantón Bolívar, se encuentra conformada por 174 productores, los cuales 72 se dedican exclusivamente a la producción del tomate de árbol. No es necesaria la aplicación de una muestra ya que la información se la recopila de fuentes secundarias, (bibliográfica, lincografica y fichas)</p>	<p>En el país de destino gracias al consumo de esta fruta por la población migrante de latinos, se investigó a hipermercados y mercados mayoristas españoles. Redes de mercado que distribuyen y comercializan la fruta exótica directamente al consumidor.</p>

Fuente: ADE CARCHI y RED MERCA

Elaborado: Pamela Montalvo

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 6 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Idea a defender: Determinar la demanda de tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde Cantón de Bolívar, Carchi						
VARIABLE	INDICES	INDICADOR	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VARIABLE INDEPENDIENTE DEMANDA	ENTORNO	- Socioeconómico	¿Cuál es el número de crecimiento de la población de Madrid España? ¿Cuál es la inflación de España? ¿Cuál es el nivel de riesgo en España? ¿Cuál es el PIB de España? ¿Cuál es el riesgo país de España? ¿Cuáles son los ingresos de los habitantes españoles?	Fichaje	Fichas Bibliográficas linkográficas	libros documentos revistas Internet: páginas web archivos
		- Políticos	¿Cuál es la política de acuerdos comerciales? ¿Cuáles son las tasas portuarias? ¿Cuál es la balanza Comercial			
		- Legales	¿Cuáles son las barreras arancelarias de mi producto? ¿Cuáles son las barreras no arancelarias para importar el tomate de árbol?			
		- Geográficos	¿Cuál es el modo de transporte más apropiado para mi producto?			
	MERCADO	- Demanda	¿Cuáles son los consumidores? ¿Cuáles son las ventas del producto en el mercado interno de Madrid -España? ¿Cuál es el nivel de aceptación del tomate de árbol?			
		- Oferta	¿Existe producción del tomate de árbol en Madrid -España? ¿Cuál es el precio actual del tomate de árbol en el mercado? ¿Cuál es la demanda insatisfecha? ¿Cuál es la competencia internacional del tomate de árbol?			

VARIABLE	ÍNDICES	INDICADOR	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VARIABLE DEPENDIENTE COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	- Político/legal	¿Conoce las políticas comerciales para comercializar el producto? ¿Conoce las barreras arancelarias para la exportación del tomate de árbol? ¿Determine que es Balanza Comercial del Ecuador?	Fichaje	Fichas Bibliográficas linkograficas	libros documentos revistas
		- Socio económico	¿Cuál es la situación actual de la organización? ¿Cuáles son las ventas del producto de la organización? ¿Existe competencia en la actualidad?			Internet (archivos, sitios web)
	PRODUCTO /OFERTA	- Características del producto - Oferta Exportable	¿Qué variedad de tomate de árbol cultiva usted? ¿Cuántas hectáreas destina para la siembra del tomate de árbol? ¿Cantidad de tomate de árbol usted comercializa en cada cosecha? ¿Cuál son las características del producto, tamaño y peso? ¿La cosecha es permanente?	Entrevista	Fichas Bibliográficas linkograficas	Organización agroecológica de frutales, parroquia Monte Olivo del Cantón Bolívar
	LOGÍSTICA	- Canal de distribución - Red de transporte - Proceso Logístico	¿Cuáles son los costos en el país de origen Ecuador? ¿Cuál es el transporte más adecuado para llegar a Madrid-España? ¿Cuáles son los costos en el país de destino España?	Fichaje	Fichas bibliográfico Lincografica	Internet (archivos, sitios web)
	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD		- Estudio Técnico - Estudio Financiero - Proceso Logístico		Propuesta	

Fuente: Guía de proyectos UPEC

Elaborado: Pamela Montalvo

3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

Para la recolección de información se aplicó la técnica de fichaje y una investigación de campo mediante una entrevista personal al Señor Fidencio Binueza presidente de la organización agroecológica de frutales, de la parroquia rural Monte Olivo del Cantón Bolívar en la Provincia del Carchi, sobre el manejo y comercialización del producto ofertante. Además se obtuvo información de fuentes secundaria de la producción del Tomate de Árbol de varios documentos, estudios realizados por instituciones gubernamentales como: Agencia de Desarrollo Económico Territorial del Carchi (ADE Carchi), Gobierno Provincial del Carchi y Pro Ecuador.

Mediante la información secundaria se identificó a tres mercados mayoristas de frutas exóticas, donde se determina aspectos del consumo y demanda del tomate de árbol en Madrid España, la información se adquirió a través de diferentes sitios web certificados e indagando leyes, reglamentos, acuerdos concernientes a Ecuador como de España, brindando ayuda en la investigación del proyecto.

3.6. ANÁLISIS DEL MERCADO.

3.6.1. Análisis situacional de España.

“España resulta una óptima plataforma para desarrollar negocios con Latinoamérica”, ostenta una privilegiada posición geoestratégica dentro de la unión europea, que facilita el acceso a un mercado de millones de clientes potenciales. (Pro ecuador, 2011, pág.5)

Tabla 7 Ficha Técnica de España

INDICADORES BÁSICOS	DATOS
País	España
Capital	Madrid
Moneda	EURO
Población	46.507.760 personas (2014)
PIB (Producto Interno Bruto)	265102 millones de euros (2014)
PIB per capital	22.300 euros (2014)
PIB por sector:	Industria: 17,5 % (2014) Servicios: 74,4 % (2014) Agricultura: 2,5 % (2014) Construcción: 5,6 % (2014)
Tasa de crecimiento del PIB	2 % (2014)
Riesgo país	107 puntos (2014)
Inflación anual	-1,0 % (2014)
Índice de crecimiento	0,70 %
Salario	645.3 euros (2014)
Canasta Básica	489 euros
Tasa de Desempleo	1,4 (2014)
Consumo de Hogares	0,5% (2014)

Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística España)

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.1.1 Factores Económicos

La economía española se ha incrementado y aunque las tasas de desempleo no son tan favorables, aunque se incrementa a pequeños y por el momento ha perjudicado al sistema español.

Considerando que este indicador (PIB por sectores) es muy útil para comparar el bienestar de los habitantes de España, ya que representan el valor de los bienes, agricultura y servicios producidos por cada uno de ellos evaluando en si al país.

La industria a pesar de todas las contradicciones se mantiene la más fuerte incrementando la creación de nuevas empresas, la agricultura el mercado español se beneficia en la producción de hortalizas anualmente pero en lo

referente de la producción de frutas lamentablemente es necesario la exportación y los servicios se caracteriza por brindar un excelente servicio a su comunidad permitiéndose ser competitivo.

España se está beneficiando luego de las caídas más bajas de su historia esto produjo la falta de trabajo, aumento de renta y retorno de emigrantes a países de origen, en la actualidad se está favoreciendo de las nuevas estrategias para mejorar la banca.

Según el Banco de España 2014, menciona que:

La inflación disminuyó a -0,1% en el 2014, a pesar que en el 2013 hubo un incremento del 2.1% a causa de la subida del IVA, esto causó que los productos, bebidas alcohólicas, hasta tasa de universidad bajaran, el salario de cada trabajador rodea los 645,3 euros establecido desde el año el 2013, esta es fijado por el gobierno y mediante la publicación de un Real Decreto. (pag.65)

El salario es considerado la productividad media nacional del país o el incremento de la participación del trabajo en la renta nacional, pero sigue existiendo altos niveles de desempleo a diferencia de los otros años que el empleo era uno de los factores de la migración de latinos a ese país.

3.6.1.2. Factor Social

España tiene su capital de Madrid y su moneda oficial es el euro, su tasa de crecimiento poblacional es de 46.507.760 millones de habitantes siendo un incremento español positivo “con una tasa de crecimiento del 0,05% anual en el 2014 en relación a las principales economías europeas que presentan tasas de crecimiento inferiores”. (INE, 2014, párr. 2)

Las áreas donde más se concentran la población del país son en Madrid y la periferia peninsular. La población de España mantiene una calidad de vida alto, a pesar de la (desigualdad económica, abandono escolar), la población se acomoda con la mínima monto de renta que se recibe esto a causa de la falta de empleo.

Tabla 8 Indicador Social de España

Indicador Población	2014
Hombres	22877467
Mujeres	23634738
Españoles	41835140
Extranjeros	4677059

Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística España)

Elaborado: Pamela Montalvo

Durante los últimos 3 años los extranjeros han salido del país español debido a los problemas económicos con un 2,1% entre ellos migrantes, en busca de nuevas plazas que genere economía, pero se mantiene con una población migrante activa del 48% entre ello ecuatorianos

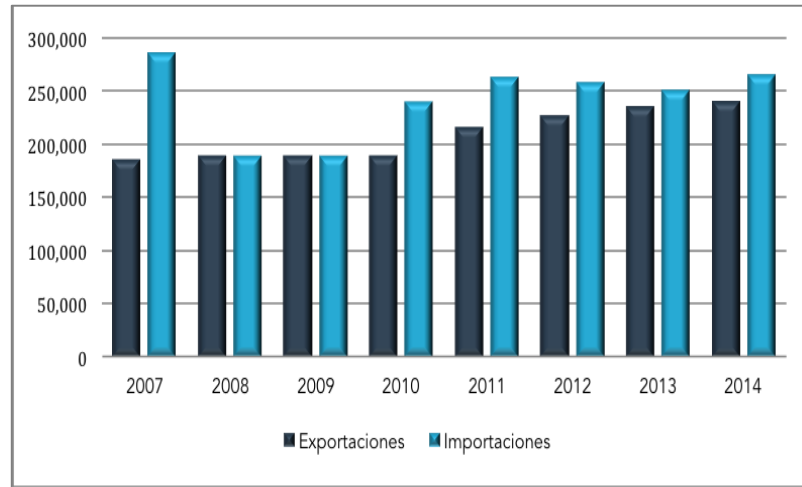
3.6.1.3. Factores Políticos.

La política Española el nivel de confianza de los españoles “con el parlamento con un 34 % inclinándose con un 66% a la monarquía española” (INE, 2014, párr. 9). Aunque la mayoría está de acuerdo a leyes y principios que rigen en el sistema político.

España es un país que promueve la integración entre países y apoya diferentes acuerdos, convenios comerciales, planes de mejora en exportación e importación que impulse el desarrollo económico entre países.

a.) Balanza comercial de España

Gráfico N 2 Balanza Comercial de España



Fuente: Banco de España

Elaborado: Pamela Montalvo

De acuerdo al Banco de España, en el tercer trimestre del 2014 la balanza comercial de España se redujeron las ventas de bienes y servicios al resto del mundo, y las exportaciones reales disminuyeron de forma significativa registrando -0,9%, observando un crecimiento de las importaciones en el mismo trimestre en un 5,9% en lo referente del sector agrícola” es decir importación de verduras, frutas, etc.

En diciembre del 2014 la economía española registro un superávit por de 873,2 millones de euros, frente a 1015,9 millones en el 2013, este descenso se explica principalmente por el deterioro del saldo comercial, transferencias corrientes y rentas y el superávit existente por los servicios.

3.6.1.4. Factores legales

3.6.1.4.1. Clasificación Arancelaria

En la investigación se dispone de la siguiente partida arancelaria para el país de España:

Tabla 9 Clasificación Arancelaria España

Sección:	II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo:	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida:	0810	Las demás frutas u otros frutos, frescos
Sub Partida:	081090	Granadilla, `maracuyá` (parchita) y demás frutas
Sub Partida Regional:	08109030	Tomate de árbol (lima tomate, tamarillo) (Cyphomandra betacea)

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Elaborado: Pamela Montalvo

a) Acuerdos y tratados Comerciales de España

De acuerdo con los tratados políticos que mantiene la Comunidad Europea el SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) se lo otorga a los a países en vías de desarrollo, son aranceles reducidos en sus exportaciones, ayudando a la reducción de pobreza y desarrollo.

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en el que González explica:

(...) esta resolución aprobado en el marco de la conferencia de las naciones unidas sobre el Comercio y Desarrollo, (...) sin reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en beneficio de los menos adelantados de entre ellos deberían ser: aumentar los ingresos de exportadores de esos países, promover su industrialización y acelerar su ritmo de crecimiento económico". (2011, pág. 120 y 121)

El beneficio de este sistema es dar exoneraciones arancelarias a las exportaciones con el 0% de arancel a productos sensibles (agrícolas) y productos no sensibles (semi-manufacturado, manufacturado), hacia el mercado de la Unión Europea, ayudando a fomentar la industrialización, diversificación de las exportaciones y el aumento de los ingresos a los países beneficiarios como también permite competir con otros países con similares productos.

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP Plus), Según la Comisión Europea, en el documento Nuevo Sistema Generalizado de Preferencias y Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea 2013, menciona:

El SGP Plus abarca a más de 7800 sub partidas de la nomenclatura combinada aplicada por la unión europea y es régimen sobre el cual se ha enfatizado por ser el sistema de preferencias que está siendo más aplicado por los países andinos, se considera que el total de productos que la Unión europea importó desde países de la comunidad andina con tarifa 0% se redujo ligeramente pasando de 75,5% a 74,1%. (pag.4)

Las preferencias arancelarias las otorga la unión europea para incentivar el progreso sostenible de los países en vías de desarrollo, la protección a los derechos humanos, la protección ambiental, la lucha contra las drogas ilícitas y el adecuado manejo del gobierno.

3.6.1.4.2. Barreras arancelarias

Con las medidas arancelarias el tomate de árbol ingresa a España con un impuesto del 4% de IVA, que se aplica a las frutas frescas, vegetales, legumbres, tubérculos y cereales considerados como productos naturales, eliminando las frutas secas o que estén sujetas a algún proceso y el 7% para el resto de productos. (Pro Ecuador, 2011, pag.5)

Pero con la aplicación del Sistema General Preferencial beneficia a la comercialización de tomate de árbol a Madrid España, gozando de una exoneración de 0% de advalorem y 0% de liberación, accediendo a este beneficio presentado el certificado de origen que confirmen la procedencia del producto ecuatoriano.

Tabla 10 BARRERAS ARANCELARIAS

Código de Producto	Descripción del producto	Denominación del Régimen	Tarifa	Arancel España	IVA
0810909530	“Frutas frescas, comestibles (excepto los frutos secos, plátanos, dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos y mangostanes, papayas, tamarindo, peras de marañón, sandía, lichis, zapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya, cítricos frutas, uvas, melones, manzanas, peras, membrillos, damascos, cerezas, melocotones, ciruelas, endrinas, fresas, frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesa, grosella negro, Blanco, grosella, arándanos, Granadas”	“Arancel preferencial para países beneficiarios del régimen especial de estímulo para el desarrollo sostenible”	0.00%	0.00%	4 %

Fuente: Pro Ecuador

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.1.4.3. Barreras no arancelarias

Según la *Guía Comercial De España*, (Pro Ecuador 2012, pág. 24) menciona que para el ingreso de productos perecible (Fruta Fresca) a España se debe tener lo siguiente:

a) DOCUMENTOS

Factura comercial.- Original y copia de la factura comercial indicando el incoterm, plazo de venta, valor.

Certificado de origen.- es un documento importante para el ingreso de la Fruta fresca (exótica) a España, ya que certifica detalladamente el país de origen y pueda beneficiarse del 0% de arancel.

Certificado Fitosanitario.- consignados por el país de origen (Ecuador)

Documentos de transporte.- que indiquen datos completos del remitente, teléfono, tipo, marcas y numeración de los paquetes, pesos.

Lista de carga.- tipos de productos a transportar.

Declaración del valor en aduana.

- Seguro de transporte.
- Documento Único Administrativo (DUA).

b) SISTEMA DE EMPAQUE, EMBALAJE Y ETIQUETAS

De acuerdo con lo que explica Pro Ecuador:

La etiqueta de los productos alimentarios debe estar presente en el envase y no debe inducir a error al consumidor. Los datos de las características del producto, el origen, la composición, la forma de obtención y la caducidad deben ser muy claros. No se permite atribuir al producto alimentario propiedades que no tengan, de tipo terapéutico (salvo algunas excepciones), ni destacar propiedades especiales si todos los productos de su tipo las tienen. (2012, pág. 12)

A continuación se detalla los requisitos específicos solicitados para ingreso de la fruta:

- Control en productos alimenticios de origen vegetal y animal
- Control salubre de los productos alimenticios de origen no animal
- El respectivo etiquetado de productos alimenticios
- Control fitosanitario
- Voluntario – productos de producción ecológica. (pag.14)

C) REGLAMENTO SANITARIO EN ESPAÑA

En España se debe cumplir con varias condiciones específicas y generales, aplicadas con el fin de prevenir posibles riesgos en la salud del consumidor. De acuerdo a la ley de alimentación, regulación N.178/2002 de la Unión Europea, menciona lo siguiente:

- Si se cree que los alimentos importados no cumple con la seguridad alimentaria, deberá iniciar proceso de retirar y reportar a las autoridades.
- Se suspende las importaciones de todo o una parte de la mercancía del tercer país.
- Sustancias contaminantes presentes en alimentos por la producción o comercialización.

El organismo encargo de supervisar las frutas frescas y la alimentación de personas y animales en la Unión Europea es la “Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria, el cual no expide reglamentos obligatorios”, provee asistencia científica independiente y comunicación clara sobre los riesgos de alimentos y la cadena alimenticia. (Asohofrucol, 2013, pág.18).

3.6.1.5. Factores Geográfico

España es un país miembro de la unión europea, cuenta con una “superficie de 504.782 Km² comprendidos en gran parte de la península Ibérica”, (Pro Ecuador, 2012), los principales centros de desarrollo comercial e industrial, son su capital Madrid y por lo tanto tiene diferentes medios de transporte para su acceso al mercado español.

Tabla 11 MEDIOS DE ACCESO AL MERCADO ESPAÑOL

TRANSPORTE	CARACTERÍSTICAS	MEDIO
<p>MARÍTIMO</p>	<p>España mantiene un magnifico paso al mar, una gran infraestructura portuaria, está ubicada en el Mediterráneo con tres grandes puertos especializados en el manejo de contenedores, “sus costas albergan a más de 53 puertos internacionales”. (Pro ecuador, 2011, pág.4)</p>	<p><u>Puerto Bahía Algeciras.-</u> es una plataforma muy importante para el transbordo de contenedores, “el número de escalas se incrementa por su excelente calado, y su ubicación en Europa del norte, América y Asia”. (pág.4)</p>
		<p><u>Puerto de Barcelona.-</u> Conocido como solución de Europa en el Mediterráneo, “este puerto tiene conexiones con varias autopistas que además de facilitar el transporte dentro de territorio español lo hacen hacia destinos de Europa”. (pag.4)</p>
		<p><u>Puerto de Bilbao.-</u> “Es uno de los centros de transporte y logística más importantes”, su ubicación ofrece serie de ventajas; muelles con grandes calados, conexiones terrestres, ferroviarias. (pág. 5)</p>
		<p><u>Puerto de Valencia.-</u> es líder en términos de volumen de mercancías contenedor izadas, es el puerto que maneja gran cantidad de volumen tanto de exportación como importación. (pág. 5)</p>
<p>TERRESTRE</p>	<p>La carretera Española está formada por 163.577 kilómetros, entre autopistas, peajes, autovías, carreteras de doble calzadas y convencionales. (pág.6)</p>	<p><u>Red Ferroviaria.-</u> operada en el ámbito de viajeros y empresas de mercancías. (pág.6)</p>

AÉREO	España tiene más de 100 aeropuertos, los cuales 33 son internacionales. (pág.6)	<u>Aeropuerto de Madrid-Barajas</u> .- el público, situado a las inmediaciones de la ciudad de Madrid, sirve para tráfico de pasajeros, carga aérea y operaciones. (pág.7)
		<u>Aeropuerto de Barcelona</u> .- es muy importante para la realización de negocios y para el turismo. (pág.7)

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado: Pamela Montalvo

Para el adecuado transporte de la fruta tomate de árbol, resulta atractivo transportar por medio del transporte Aéreo ya que cuenta con una excelente tecnología (almacenamiento en frío) para conservar la frescura y textura de la fruta, facilitando el manejo adecuado de la comercialización.

“Aunque los precios son más elevados 7 o 10 veces más que el marítimo, pero la ventaja de este transporte es la rapidez entrega del producto de 3 a 4 días” (Pro Ecuador, 2011), con el transporte no tiene la necesidad de escala este producto llega directamente en el aeropuerto de Madrid-Barajas en España.

Como también se debe considerar la cantidad a transportar ya que no es tan grande para llenar un contenedor y realizar por mar, y principalmente se evita gastos y el deterioro de la fruta ya que es un producto perecible.

3.6.1.6. Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)

Nivel de medición:

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

Tabla 12 PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO DE ESPAÑA

	OPORTUNIDADES		AMENAZA	
FACTORES SOCIOECONÓMICO	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Producto Interno Bruto (PIB)	Alta	3		
PIB Per capital	Alta	3		
Crecimiento de la Población	Media	2		
Crecimiento del PIB	Alta	3		
Riesgo país			Media	1
inflación			Media	2
	SUMA	11	SUMA	3
	PROMEDIO	2,75	PROMEDIO	1,5
FACTOR POLÍTICO/LEGAL	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Acuerdos Comerciales	Alta	3		
Política Económica	Media	2		
Balanza Comercial	Alta	3		
	SUMA	8	SUMA	0
	PROMEDIO	2,66	PROMEDIO	0
FACTOR GEOGRÁFICO	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Transporte Marítimo	Alta	3		
Transporte Terrestre	Media	2		
Transporte Aéreo	Alta	3		
	SUMA	8	SUMA	0
	PROMEDIO	2,66	PROMEDIO	0
RESUMEN		OPORTUNIDADES	AMENAZAS	PTS
FACTOR SOCIOECONÓMICO	Alta	9	Alta	7

FACTOR POLÍTICO	Medio	8	Medio	0
FACTOR GEOGRÁFICO	Medio	6	Medio	0
	TOTAL	23	TOTAL	7
	PROMEDIO	7,66	PROMEDIO	0,66

Fuente: Guía Proyectos UPEC

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.1.6.1. Análisis Del POAM

De acuerdo al análisis realizado en el POAM, se identificó que las oportunidades tiene un promedio de 7,66 siendo mayor que las amenazas con unos 0,66 puntos, relacionado con las siguientes variables:

- Factor económico se determina que las variables que del PIB, Inflación, Crecimiento de la población y el riesgo país, tiene un promedio de 2,75 puntos con un nivel medio dentro de la economía de España es decir que incrementado su PIB, aunque la inflación se encuentra decelerándose y sea mínimo por el momento.
- Factor Político se determina que tiene un promedio de 2,66 puntos de nivel alto en oportunidades, ya que España mantiene acuerdos y convenios con el Ecuador, beneficiando el desarrollo económico y comercial.
- Factor Geográfico se determinó un promedio alto de 2,66 puntos de oportunidad en el manejo de transporte adecuado para la exportación, determinando que el aeropuerto de Barajas en Madrid es adecuado para la exportación, resaltando beneficios para la investigación que se puede realizar negociaciones, ya que refleja una creciente económica y excelentes expectativas para las exportaciones de tomate de árbol.

3.6.2. ANÁLISIS MERCADO-PRODUCTO MADRID- ESPAÑA

3.6.2.1. Mercado De tomate de árbol (Tamarillo)

El mercado en España está dominado por el comercio con una forma de distribución moderna, bajo la forma de supermercado y de hipermercados, lugares de abastecimiento de cada uno de los españoles.

En España mediante el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MAGRAMA), cuenta con la Red Mercas que está formada por “23 Complejos de distribución alimentaria mayoristas, importadores y de servicio logístico que se encuentra en todo la geografía Española” (párr. 8). De esta manera se ha determinado 3 hipermercados considerados para el análisis de mercados:

3.6.2.1.1. Merca Madrid

Según información adquirida del sitio web (merca Madrid, 2014), manifiesta que:

MERCA MADRID fue creada en 1082, es el mayor importador y mercado de distribución de alimentos de España, que surte productos a 54 mercados entre ellos grandes, medianos y pequeñas cadenas de supermercados que se encuentra distribuidos en la ciudad de Madrid, en donde distribuyen toda clase de alimentos frescos, comerciales y administrativos. (párr. 13)

3.6.2.1.2. Al Campo

Según información adquirida del sitio web (merca Madrid, 2014), manifiesta que:

Al Campo inicia sus actividades en 1981, es un hipermercado con 55 centros de distribuidos en todo el territorio Español, es una cadena de importación y distribución de alimentos, electrónico, de limpieza etc. (parr.17)

3.6.2.1.3. Cultivar

Según información adquirida del sitio web (merca Madrid, 2014), manifiesta que: fue creada en el 2008, es un hipermercado que se encarga de importar, distribuir

y comercializar toda variedad de productos de alimentación y de primera necesidad. (parr.22)

3.6.2.2. Perfil del Consumidor

Lo que manifiesta el Federación Española de Empresas con Productos Ecológicos que:

España, destacan que los alimentos se encuentran en uno de cada cuatro hogares españoles, la edad se encuentran entre los 18 y 69 años de edad, mujeres y hombres más jóvenes con el 92% de consumo de frutas, los productos ecológicos están presentes en el 24% de los alimentos adquiridos por estos consumidores, que además están interesados en aumentar, el alto precio y la baja disponibilidad son los motivos por los que no se incrementa el consumo. (pág. 9)

De acuerdo a la información, existe un consumo de frutas que con los años se ido incrementando en la Unión Europea, es necesario apuntar al grupo que provee al consumidor final, este se enfoca a empresas importadoras de frutas exóticas como son: supermercados, hipermercados las misma que son encargadas de distribuir al consumidor directamente.

Las frutas se encuentran dentro de la alimentación sana y balanceada de un hogar, las que mayor volumen ocupan en la cesta de la compra, las frutas exóticas presentaron en el 2014 el 28,6% del total comprado en los hogares. En total en alimentación comprado en los hogares fue de 30.481454 (miles de Kg.) y de esta cantidad las frutas representan el 15,7% en kg, en un año por persona se adquiere 101 kilos de frutas entre ellas exóticas. (Ministerio de Agricultura España, 2014)

3.6.2.3. Análisis del Producto

3.6.2.3.1 Producción Nacional en España

La producción de tomate de árbol es menor al consumo de la fruta por los Españoles, el motivo es porque son pocos los productores que lo siembra en el país europeo y muchas veces algunos desconocen del mismo.

Es gracias a los migrantes latinos que consumen el producto como fruta exótica haciéndola atractiva hacia los españoles y al mismo tiempo generando excelentes ingresos al que lo siembra o importa.

Tabla 13 Producción Nacional de España

Año	CANTIDAD EN TONELADAS
2010	27.54
2011	32.42
2012	86.63
2013	110.57
2014	116.43

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE)

Elaborado: Pamela Montalvo

Según Instituto Nacional de Estadísticas (INE) (2014), en los últimos años se ha incrementado la producción del tomate de árbol registra un 116,43 Tn, representando un crecimiento anual del 2.9%, en donde las ventas de tomate de árbol fueron aumentando en el mercado de frutas y verduras de España, generando ingresos “del 20% del 1.5 mil euros de los valores totales de mercado. En cambio la venta de las demás frutas generó ingresos por 10.8 mil, equivalente al 41% del valor total del mercado”. (párr. 15)

3.6.2.3.2 Importaciones de España

“España importa al año 953 millones de euros es decir un 9,5% en el 2014 de frutas cítricas, exótica y de distintas variedades”, (Ministerio de Agricultura De España, MAGRAMA, 2014) haciendo atractivo a empresas que se dedican a la importación de frutas exóticas de diferentes países para el consumo como de personas (niños, adolescentes, adultos, migrantes, restaurantes), siendo de gran gusto en comidas gourmet, en mermeladas, bebidas a base de pulpa de la fruta.

Las importaciones que realiza España con la partida **08.10.90** reflejan los siguientes valores:

Tabla 14 IMPORTACIONES DE ESPAÑA

Año	CANTIDAD IMPORTADA EN TONELADAS
2010	113.43
2011	134.88
2012	154.80
2013	192.62
2014	248.43

Fuente: INE

Elaborado: Pamela Montalvo

Según INE, la importaciones realizadas por España desde el Ecuador en el año 2013 con un 3,9%, creciendo en el año 2014 con un 5,1% aumentando las importaciones por frutas, en comparación con el resto de otros países que si es mayor su importación de 11,8 pero no de tanta importancia.

3.6.2.3.3 Exportación de España

Según Instituto Nacional de Estadísticas (INE), España exporta al año diversos productos agrícolas, entre ellos está el tomate de árbol, con evidencia de los 5 últimos años que cuenta con:

Tabla 15 Exportaciones del Tomate de Árbol de España

Año	CANTIDAD EXPORTADA EN TONELADAS
2010	20.29
2011	27.48
2012	53.31
2013	76.91
2014	93.05

Fuente: INE

Elaborado: Pamela Montalvo

Las exportaciones realizadas por España han ido incrementando a pasos lentos, ya que la fruta frescas, están conocida en el medio y muchas veces la producción es a menor escala, sin aportar un ingreso económico.

3.6.2.3.4 Precio Referencial

Según Pro Ecuador (2013) menciona, el precio de la adquisición del tomate de árbol de la caja de 2 kilogramo se encuentra 8 euros, es decir que con el cambio a dólares se encuentra a 9 dólares americanos, en cambio la bandeja de 20 unidades peso aproximado de 400 gr. a 6 euros por bandeja, es decir 8.35 dólares americanos.

Tabla 16 Precios del Tomate de Árbol

Producto	UNIDAD	PESO Kg	EURO	DÓLARES
Tomate de árbol	15 a 20	2 kg	8	10

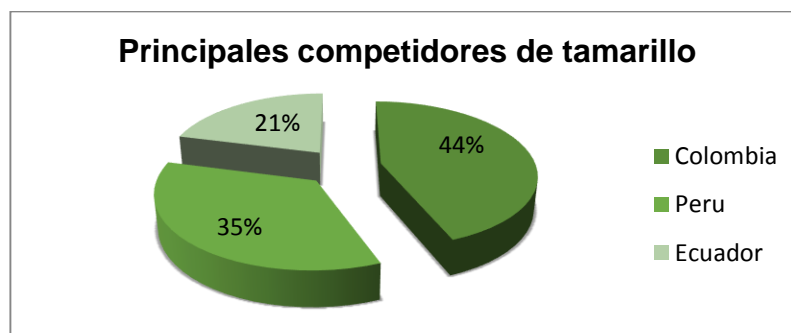
Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.2.3.5. Competencia

Según Pro Ecuador (2013), en el mercado español durante el presente año se ha comercializado 59 toneladas de frutas frescas de provenientes de Ecuador, donde se incluye el tamarillo. Los principales proveedores de la región se encuentran Colombia y Perú con un grado de participación mayor que va de entre 23 y 15 puntos.

Gráfico N 3 Competencia



Fuente: Pro Ecuador

Elaborado: Pamela Montalvo

Las importaciones a nivel mundial del tomate de árbol se han incrementado con los años, y colocando a Ecuador con un 21% convirtiéndolo en uno de los exportadores de la fruta, que cubre cierta demanda interna de España, siendo su

mayor exportador latinoamericano de la fruta es Colombia, con una cantidad de 44,3% de toneladas de fruta fresca, observando que se ido incrementando con los años.

3.6.2.3.6. Consumo Recomendado de España

Tabla 17 Consumo Recomendado de España

	2014	2013	2012
Consumo Diario	43 %	35%	24%

Fuente: MAGRAMA

Elaborado: Pamela Montalvo

La preferencia actual del consumo recomendado del tomate de árbol es “del 0.43 mensual del gasto familiar” (pág. 46), donde la dieta diaria es de dos piezas de fruta de los consumidores españoles, requieren del producto para preservar la salud, cuidado personal, beneficio medicinal para los diferentes estilos de vida que llevan los españoles. (MAGRAMA, 2014)

3.6.2. ANÁLISIS SITUACIONAL DEL ECUADOR

3.6.2.1. Factores Socio, Económicos.

Tabla 18 INDICADORES ECONÓMICOS ECUADOR

País	Ecuador
Capital	Quito
MONEDA	Dólar
Población	15.982.551 personas
PIB (Producto Interno Bruto)	94,47 millones USD (2014)
PIB per capital	4.485,85 dólares (2014)
PIB por sector:	Industria: 11 % (2014) Servicios: 34 % (2014) Agricultura: 10% (2014) Construcción: 10% (2014)
Tasa de crecimiento del PIB	3,4% (2014)
Riesgo país	569 puntos (2014)
Inflación anual	3,67 % (2014)
Salario	340 USD (/2014)
Canasta Básica	638,06 USD (2014)
Tasa de Desempleo	3,9 % (2014)
Consumo de Hogares	2.68 % (2014)

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaborado: Pamela Montalvo

En el año 2014 el Producto Interno Bruto (PIB) se ubicó en un 11.60 %, esto por el buen desempeño del sector de la agricultura, ya que el petrolero decreció su precio, se redujeron las importaciones representando un déficit en la balanza de Pagos, lo que ha demostrado un buen desenvolvimiento de la economía del país, ubicándose como una de las mejores economías de la región. (BCE, 2014)

3.6.2.2. Factores Políticos y legales

El estado promoverá las exportaciones ambientales responsables, aquellas que generan mayor empleo y las exportaciones de los pequeños, sector artesanal y medianos productores. (Constitución del Ecuador, pag.104, 2008)

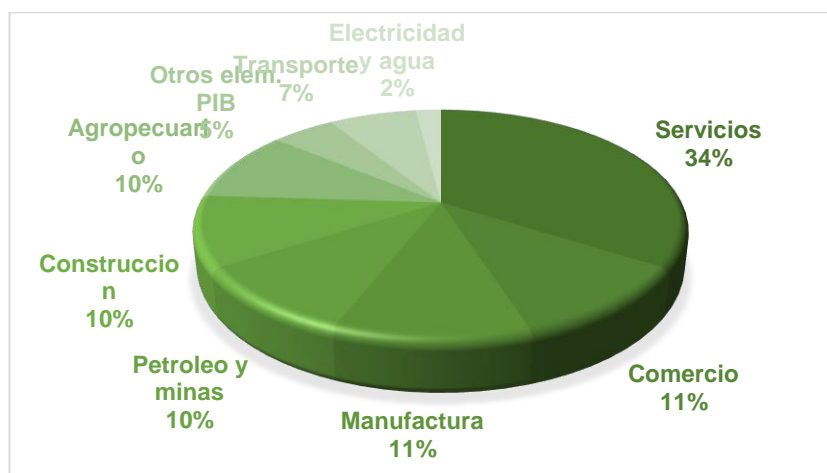
Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones menciona que el estado ayuda a las personas producir y comercializar su producto, orientadas a la exportación, con la aplicación de los acuerdos comerciales, preferencias arancelarias, acuerdos sanitarios, acuerdos (multilaterales, bilaterales) para que gocen de su beneficio. (COPCI, 2010)

Según el Banco Central del Ecuador, el riesgo país mide el grado de confianza que muestra un estado para que personas extranjeras inviertan en el mismo, en donde el riesgo país se redujo en 529 puntos en comparación en 2013 que estaba ubicada en 430 puntos en 2013, que es la mejor posición alcanzada.

La inflación de Ecuador se incrementa en 3,67% en el 2014 frente al 2,17% que se registró en el 2013, esto debido a la disminución del precio de petróleo en los últimos meses del 2014, como la división de alimentos y bebidas no alcohólicas y tabaco que contribuyo la variación mensual, siendo una de las inflaciones más bajas desde hace ocho años el Ecuador. (BCE, 2014)

Según el BCE 2014, demuestra las siguientes actividades por sectores:

Gráfico N 4 PIB por actividad Económica



Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaborado: Pamela Montalvo

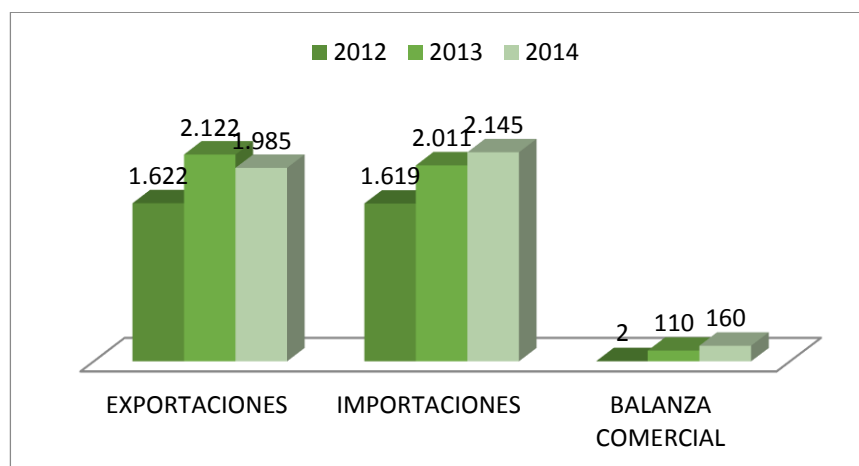
Según BCE, 2014 menciona que se establecido un descenso considerado en el desempleo de 3,9% a 4,86% ya que en el 2013 variaba entre 43% relativamente mayores, como también se atribuyó a la inversión extranjera y las facilidades que presenta el gobierno para impulsar el empleo. Los salarios aumentaron en 1% en el tercer trimestre del 2014 en comparación con la canasta familiar que aumentado y es 638,06 USD.

a) Balanza Comercial

La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un periodo. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones.

La balanza Comercial total de diciembre del 2014, registró una recuperación, al pasar de USD -98,4 a 260.7 millones USD. Al cierre del mes de enero del 2014 se presenta un saldo de la balanza comercial total deficitario de USD 160 millones. Las exportaciones decrecieron en un 6% al comparar el mismo periodo del 2013, y las importaciones crecieron en un 7%. (Pro Ecuador, 2014)

Gráfico N 5 Balanza Comercial de Ecuador



Fuente: Pro Ecuador

Elaborado: Pamela Montalvo

Como se manifiesta la balanza comercial del 2014 se mantiene baja las exportaciones de producción tradicional ya que en los últimos años trate de abrirse a nuevos mercados, como también una disminución en las exportaciones petroleras en el último trimestre del mismo año, por su bajo precio este hizo que perjudique la inversión pública, considerando disminuir las importaciones para que las exportaciones incrementen ayudando a la economía del país.

3.6.2.3. Acuerdos comerciales

A continuación algunos acuerdos que el Ecuador mantiene:

- Sistema Generalizado de Preferencias-SGP (Unión Europea)
- Trato Arancelaria a mercancías originarios del Ecuador en el marco de Unión Europea
- Acuerdo de complementación Económica (MERCOSUR) (CAN)
- Sistema Global de Preferencias comerciales entre países en desarrollo (Países miembros del grupo de los 77)

Acuerdos mediante los cuales se requiere mantener la economía del país, apuntar a la transformación productiva interna y promover las exportaciones de productos no tradicionales.

3.6.3. ANÁLISIS MERCADO-PRODUCTO

3.6.3.1. Análisis de Mercado Cantón Bolívar Ecuador

Según ADE Carchi (2013), se realizó una investigación a la organización agroecológica de frutales, la organización proviene de la parroquia rural de Monte Olivo del Cantón Bolívar, los cuales se encuentran conformados por 174 productores, que se dedican a diferente producción de frutas, pero solo 72 se dedican a la producción de tomate de árbol de excelente calidad y que serán los principales proveedores. (pág. 25)

En la mayoría de las personas que se dedican a la producción del tomate de árbol se sienten satisfechas obteniendo buenas ganancias ya que “en cada árbol se

cosecha de 15 a 20 tomates, cultivados en 1089 árbol por hectárea y cada saco tiene 120 tomates de árbol, con un peso promedio de 50 kilos por saco.” (GAD del Carchi, 2012, pág. 30).

a) Proveedores/ productores

En el siguiente se detallan a los 72 participantes de la investigación:

Tabla 19 Lista de productores de la organización

	Nombre del Usuario	Comunidad	Área de siembra	Productividad Mensual	Producción Anual
			por hectáreas	(unidades)	(unidades)
1	Edison Efraín Bernal Vallejo	Motilón	5	163350	1960200
2	Bertulfo Eudoro Bolaños	Motilón	3	98010	1176120
3	Maricela Dayra Suarez	Motilón	4	130680	1568160
4	Patricio Fernando Robles	Motilón	3	98010	1176120
5	Arnulfo Sarchi Narváez	Motilón	4	130680	1568160
6	Ángel María Guapaz Quel	Motilón	3	98010	1176120
7	Rosa Margarita Armas Castillo	Motilón	5	163350	1960200
8	Luis Hernán Guapaz Zúñiga	Motilón	5	163350	1960200
9	Gabriel Bolaños Carapaz	Motilón	2	65340	784080
10	Luis Arsenio Cárdenas Navarro	Motilón	5	163350	1960200
11	Martin Aguilar Ciamaca	Motilón	2	65340	784080
12	Manuel Eduardo Chacalan	Motilón	5	163350	1960200
13	José Abrahán Burbano	Motilón	1	32670	392040
14	José Antonio Narváez Sarchi	Motilón	4	130680	1568160
15	Blanca Rosa Miño Rojas	Motilón	6	196020	2352240
16	Alirio Roberto López	Motilón	2	65340	784080
17	José Fernando Días	Motilón	5	163350	1960200
18	Miguel Alirio Meneses	Motilón	2	65340	784080
19	José David Endara	Motilón	4	130680	1568160
20	Jaime Bernal Aguilar	Motilón	3	98010	1176120
21	Almilcar Carapaz Benítez	Motilón	4	130680	1568160
22	Luis Fidencio Castro	Motilón	5	163350	1960200
23	Jaime Ramiro Valenzuela	Motilón	4	130680	1568160

24	Arturo Joaquín Cuamacas	Motilón	4	130680	1568160
25	Carlos Fidencio Toro	Motilón	5	163350	1960200
26	Luis Arturo Cárdenas	Motilón	6	196020	2352240
27	José Fidel Carapaz	Motilón	6	196020	2352240
28	Gerardo Isidro Beltrán	Pueblo Nuevo	2	65340	784080
29	Ángel Vicente Mejía Calpa	Pueblo Nuevo	1	32670	392040
30	Estela Floralba Pinchao López	Manzanal	4	130680	1568160
31	Hugo Andrés Cifuentes	Manzanal	4	130680	1568160
32	María Marlene Guzmán Lagos	Manzanal	3	98010	1176120
33	Luis Oswaldo Pinchao López	Manzanal	3	98010	1176120
34	María Mirian Arroyo Castro	Manzanal	4	130680	1568160
35	Lupe Eulalia Pinchao López	Manzanal	3	98010	1176120
36	María Irene Aguilar	Manzanal	4	130680	1568160
37	Luis Oswaldo Castro	Manzanal	2	65340	784080
38	María Mirian Arroyo Castro	Manzanal	3	98010	1176120
39	Omero Enríquez Villarreal	Manzanal	2	65340	784080
40	Digna Cecilia Guzmán	Manzanal	3	98010	1176120
41	Nancy Yolanda Valenzuela	Manzanal	3	98010	1176120
42	Bolívar Chacalan	Manzanal	2	65340	784080
43	Carlos Bolaños Carpas	Manzanal	1	32670	392040
44	Eudocia Cifuentes	Manzanal	5	163350	1960200
45	Edwin Bastidas Fuertes	Manzanal	4	130680	1568160
46	Marcelo Guarapas Cuasquer	Manzanal	3	98010	1176120
47	Manuel Valenzuela	Manzanal	4	130680	1568160
48	Andulfo Sarchi	Manzanal	3	98010	1176120
49	Bolívar Endara Cuasquer	Manzanal	2	65340	784080
50	Jaime Coral	Manzanal	1	32670	392040
51	Norma Margarita Piarpuezan	Monte Olivo	3	98010	1176120
52	José Antonio Lanchimba	Monte Olivo	4	130680	1568160
53	Carlos Humberto Narváez	Monte Olivo	3	98010	1176120
54	María Esthela Martínez	Monte Olivo	5	163350	1960200
55	Piedad Reascos Quelal	Monte Olivo	4	130680	1568160
56	María Susana Valenzuela	Monte Olivo	6	196020	2352240
57	Rosa Elena Montenegro Pasos	Monte Olivo	4	130680	1568160
58	Mesías Elías Tates	Monte Olivo	5	163350	1960200

59	Luis Arturo Tates Montenegro	Monte Olivo	6	196020	2352240
60	María Carmela Andino Erazo	Monte Olivo	4	130680	1568160
61	Juan Francisco Carvajal	Monte Olivo	5	163350	1960200
62	Eulalia Muese Tacan	Monte Olivo	4	130680	1568160
63	Azucena María Chacua	Monte Olivo	6	196020	2352240
64	Derty Irma Huera Vinueza	Monte Olivo	6	196020	2352240
65	Carlos Alfredo Tamayo	Monte Olivo	6	196020	2352240
66	Luis Enriquez Chacua Tates	Monte Olivo	4	130680	1568160
67	Alirio Benalcazar Castro	Monte Olivo	3	98010	1176120
68	Resfa Marianela Vinueza	Monte Olivo	5	163350	1960200
69	Luz clemencia Erazo Cheza	Monte Olivo	4	130680	1568160
70	Ilda Luzmila Cuamacas	Monte Olivo	5	163350	1960200
71	Edwin Rovigo Carvajal Bolaños	Monte Olivo	6	196020	2352240
72	Zoila Herminia Bolaños	Monte Olivo	5	163350	1960200
TOTALES			276	9016920	108203040

Fuente: ADE Carchi

Elaborado: Pamela Montalvo

b) Competencia

En el Cantón Bolívar la organización de frutales de Monte Olivo no tiene ninguna competencia fuerte, por el momento solo pequeños productores que se dedican a la siembra de la fruta. A nivel de Ecuador existen varias empresas que se dedican a la comercialización y exportación del tomate de árbol, tales como:

Tabla 20 PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL ECUADOR

SUB PARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	NOMBRE DEL EXPORTADOR
0810903000	TOMATE DE ÁRBOL (LIMA TOMATE, TAMARILLO) (CYPHOMAND RA BETACEA)	ÁLVAREZ CEDEÑO NELLY DEL CARMEN
		CÁRDENAS SALAZAR TATIANA ELIZABETH
		CRIOLLO CAPELO FROILÁN QUINTO
		EARTH FRUCTÍFERA CIA. LTDA.
		ENRÍQUEZ PAZMIÑO MÓNICA IVONNE
		EXPORTADORA LA SERRANITA EXPO SERRANITA CIA. LTDA.
		FAMILY FOOD ECUADOR S.A. FAMODECSA
		FINCA AGROINDUSTRIAL SARA ISABEL CIA. LTDA.
		FROZEN TROPIC CIA. LTDA.
		FRUTIERREZ DEL ECUADOR
		PANAMERICANA FOOD ALIMENTOS S.A.
		PROCESADORA DE FRUTAS NATURALES
		PROYIMAR S.A.
		QUIÑONEZ FUENTES WILSON JULIÁN
SUDAMEXPORT S.A.		
ZALDUMBIDE GARAICOA HERNÁN F.		


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.3.2. El producto

El manejo del comercio a nivel nacional, así como las expectativas a nivel internacional y el incremento de la demanda del producto, que se ha hecho conocida por sus características de alto valor nutricional y medicinal, lo más importante es que ha dado sustento y desarrollo económico a pequeños agricultores; que en terrenos de 1 o más hectáreas han recibido ingresos mejorando sus condiciones de vida.

Tabla 21 Ficha técnica del Tomate de Árbol

SUB PARTIDA ARANCELARIA	08109030	
DESCRIPCIÓN DE LA SUB PARTIDA	Tomate de árbol (lima tomate, tamarillo) (Cyphomandra betacea)	
NOMBRE DEL PRODUCTO	Tomate de Árbol	
UNIDAD DE MEDIDA	Kilogramo (kg)	
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:		
<p>Fruta: es de piel lisa y brillante.</p> <p>Color: morado, rojo, amarillo, anaranjado</p> <p>Forma: más común es elipsoide, puntiaguda, pero puede ser ovoide, esférica, entre otras de acuerdo con el eco tipo o cultivar,</p> <p>Pulpa: es anaranjada, hacia la placentación de las semillas puede ser incolora, anaranjada, morada;</p> <p>Sabor: tiene buen sabor, es jugosa, agridulce.</p>		
Composición	<p>Calcio, Potasio, Magnesio, Hierro, Fósforo.</p> <p>Contiene niveles importantes de proteína y caroteno.</p> <p>Vitaminas A, C y E</p>	
Usos	<p>Los usos tanto alimenticios como medicinales están relacionados con afecciones de la garganta y gripe, inflamación de amígdalas, reducción de colesterol y la visión, además de funcionar como antioxidante, mejorando el tránsito intestinal.</p>	
Presentación Comercial	Cajas de 2Kg	

Fuente: INIAP

Elaborado: Pamela Montalvo

a) Sustituto

El tomate de árbol como cualquier otra fruta se la puede sustituir con jugos, conservas y pulpa de tomate de árbol donde el producto que se obtendrá de la pulpa es 100% natural, sin preservantes, sin azúcar, ni colorantes, el cual es

obtenido al procesar tomates limpios y maduros, el producto será pasteurizado, empacado higiénicamente, en doble bolsa de polietileno y congelado.

Para sustituir el tomate de árbol con otros productos con diferentes tipos de frutas como la naranja, melón, mandarina, toronjas piña, papaya, taxo, guanábana, etc. Pero la importancia del tomate de árbol es que se encuentra disponible permanente en el mercado y todo el año.

3.6.4. Fuerzas de Porter

Lo que manifiesta Michael E. Porter:

La labor fundamental del estratega es comprender y hacer frente a la competencia. Sin embargo la competencia por obtener beneficios va más allá de los rivales consolidados de una industria para alcanzar también las otras fuerzas competidoras: los clientes, los proveedores, los posibles aspirantes y los suplentes. Esta ampliación de la rivalidad que se origina de la combinación de cinco fuerzas define la estructura de una industria y moldea la naturaleza de la interacción competitiva dentro de ella. (2010, pag.31)

3.6.4.1. Cinco Fuerzas de Porter

a) COMPETIDORES DEL SECTOR.- en todo país o empresas existe la rivalidad entre los competidores existentes, el cual permite la competencia sana para una buena producción.

b) ENTRANTES POTENCIALES.- se determinara las posibles amenazas de nuevos competidores que podrían ingresar en el sector con el mismo producto.

c) PROVEEDORES.- establecer los diferentes proveedores del mismo producto y su poder de negociación de los proveedores

d) COMPRADORES.- el poder de negociación de los compradores para que el producto sea adquirido y satisfaga las necesidades de la población

e) SUSTITUTOS.- amenazas de productos la forma de sustituir con otros tipos de frutas.

3.6.5. FODA

3.6.5.1. Análisis FODA

Tabla 22 La Matriz de Evaluación del Factor Interno (MEFI)

Factor interno	Variable	Ponderación	Clasificación	Resultado Ponderado
1. Generar ingresos a la organización que cultiva tomate de árbol.	Fortaleza	0,066	4	0,266
2. Desconocimiento de proceso logístico	Debilidad	0,133	1	0,133
3. Creación de nuevas fuentes de trabajo para los productores.	Fortaleza	0,166	3	0,5
4. Impulsar la producción agrícola de la zona de Monte Olivo.	Fortaleza	0,2	3	0,6
5. Desconocimiento de convenios.	Debilidad	0,066	2	0,133
6. Escasez de personal para manejo de la producción de la organización.	Debilidad	0,166	2	0,333
7. Mejoramiento en la calidad del producto para mantenerse en el mercado internacional.	Fortaleza	0,133	4	0,533
8. Costos altos para la producción y su comercialización de productos	Debilidad	0,066	2	0,133
TOTAL		1	21	2,633

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Clasificación de 1 a 4 para indicar si dicha variable presenta:

Una debilidad importante (1)

Una debilidad menor (2)

Una fortaleza menor (3)

Una fortaleza importante (4)

Mediante el análisis de la Matriz MEFI se estableció que la fortaleza de la organización es la de impulsar la producción agrícola de la zona de Monte Olivo para un incremento productivo y posterior exportación.

La Debilidad de la organización es la escasez de personal para manejo de la producción del tomate de árbol al momento que se realiza la comercialización del tomate de árbol.

Tabla 23 Matriz de Evaluación de Factor Externo (MEFE)

Factor interno	Variable	Ponderación	Clasificación	Resultado Ponderado
1. Beneficios en el desarrollo empresarial de la organización.	Oportunidad	0,189	4	0,378
2. Cambios en la comercialización por parte de los proveedores.	Amenazas	0,081	2	0,243
3. Incremento de las exportaciones de productos no tradicionales	Oportunidad	0,135	3	0,135
4. Incremento de la competencia en la zona.	Amenazas	0,108	1	0,432
5. Crecimiento económico y productivo.	Oportunidad	0,108	4	0,432
6. Un incremento en el desarrollo empresarial, logrando una producción exportable para mayores beneficios sociales y económicos.	Oportunidad	0,081	4	0,162
7. Falta de Créditos.	Amenazas	0,189	2	0,189
8. Se puede ver afectada por políticas cambiantes sean internas o externas.	Amenazas	0,108	1	0,108
TOTAL		1	21	2,08

Fuente: Investigación

ELABORADO: Pamela Montalvo

Clasificación de 1 a 4 para indicar si dicha variable presenta:

Una debilidad importante (1)

Una debilidad menor (2)

Una fortaleza menor (3)

Una fortaleza importante (4)

Mediante el análisis de la Matriz MEFE se estableció que la Amenaza de la organización es la Falta de Créditos por parte de los bancos invertir en la producción del tomate de árbol en la zona de Monte Olivo.

La Oportunidad de la organización son los beneficios en el desarrollo empresarial de la organización en la producción y comercialización del tomate de árbol.

Tabla 24 MATRIZ FODA

<p>a)Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Generar ingresos a la organización que cultiva tomate de árbol. ✓ Creación de nuevas fuentes de trabajo para los productores. ✓ Impulsar la producción agrícola de la zona de Monte Olivo. ✓ Mejoramiento en la calidad del producto para mantenerse en el mercado internacional. 	<p>b)Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Beneficios en el desarrollo empresarial de la organización. ✓ Incremento de las exportaciones de productos no tradicionales. ✓ Crecimiento económico y productivo. ✓ Un incremento en el desarrollo empresarial, logrando una producción exportable para mayores beneficios sociales y económicos.
<p>c)Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desconocimiento de convenios. ✓ Desconocimiento de proceso logístico ✓ Escasez de personal para manejo de la producción de la organización. ✓ Costos altos para la producción y su comercialización de productos. 	<p>d)Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cambios en la comercialización por parte de los proveedores. ✓ Incremento de la competencia en la zona. ✓ Falta de Créditos. ✓ Se puede ver afectada por políticas cambiantes sean internas o externas.

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.6. Oferta exportable

En la oferta exportable se compone de varios productores de la parroquia rural Monte Olivo situada en el Cantón Bolívar, mediante ADE Carchi se proporcionó datos de la producción del tomate de árbol y de las personas que se dedican a la misma, determinando los siguientes datos:

De acuerdo a la investigación se produce el 100% en unidades anuales el cual el 80% es de consumo interno y el 20% es para la exportación, pero para Madrid España se tomara el 1% de la producción para su posterior exportación.

Tabla 25 OFERTA EXPORTABLE

Año	80% Producción de la parroquia (unidades)	20% Producción para la exportación (unidades)	1% cobertura en España (unidades)
2013	92930671	23232668	232327
2014	99767409	24941852	249419
2015	107107113	26776778	267768
2016	114986786	28746697	287467
2017	123446152	30861538	308615
2018	132527858	33131965	331320
2019	142277689	35569422	355694
2020	152744796	38186199	391862

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.7. PROYECCIONES DEL ESTUDIO

Para determinar las proyecciones se identificó para la investigación en lo referente de la oferta a la organización de frutales de Monte Olivo y para la demanda se establece el mercado objetivo del tomate de árbol, se toma al hipermercado en Madrid – España, como es: Merca Madrid con el fin de determinar el mercado objetivo.

Para las proyecciones se debe obtener varios datos como las importaciones y exportaciones anuales del país a destino, se enfocara en un 55% población de Madrid, consume recomendado del tomate de árbol, para la realización de las siguientes proyecciones.

3.6.7.1. Consumo Nacional Aparente

Para el cálculo del consumo nacional aparente se determina la producción del tomate, importaciones y exportaciones del tomate de árbol, proyectando el consumo que mantienen en Madrid España.

Mediante la siguiente formula:

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

Ca= consumo nacional aparente

P= producción

M=importaciones

X= exportaciones

Tabla 26 CONSUMO NACIONAL APARENTE

AÑOS	EXPORTACIONES (-)	IMPORTACIONES (+)	PRODUCCIÓN (+)	CNA (OFERTA)	CNA (OFERTA)	CONSUMO PER CÁPITA ANUAL	
	(TN)	(TN)	(TN)	(TN)	KG	REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)
2012	53	155	87	53	53857	3,6	15,4
2013	154	385	221	102	102987	5,1	36,6
2014	279	745	349	485	485098	8,1	77,7
2015	114	292	134	312	312427	10,1	30,4
2016	134	339	149	354	354272	12,4	35,6
2017	154	386	164	396	396117	14,6	40,9
2018	174	433	179	438	437962	16,9	46,1
2019	194	480	194	480	479807	19,1	51,4
2020	214	526	209	522	521652	21,4	56,6
TOTAL	863	2178	937	2252		73	204

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.7.2. Consumo Per Cápita

Este se lo determina mediante dos factores, como la diferencia del consumo recomendado y el consumo real, obteniendo así la cantidad de tomate de árbol consumida al año kilogramos. Se puede evidenciar un crecimiento en los periodos proyectados

3.6.7.3. Demanda Insatisfecha

Para determinar el consumo real del tomate de árbol en Madrid- España, se realizó una división entre el valor del consumo aparente y la población total.

Se obtiene entre la diferencia del consumo anual recomendado y el consumo real de tomate de árbol.

El déficit total del mercado se lo obtuvo multiplicando el déficit por el total de la población.

Tabla 27 DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	CONSUMO PER Cápita ANUAL		DÉFICIT (KG)	POBLACIÓN CONSUMIDORA ESPAÑA-MADRID 55%	DEMANDA (KG)	DEMANDA INSATISFECHA MADRID (KG)
	REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)				
2012	3,6	15,4	11,8	3574208	3574196	3520339
2013	5,1	36,6	31,5	3572553	3572521	3469534
2014	8,1	77,7	6,9	3549942	3549935	3549449
2015	10,1	30,4	20,3	3534384	71630182	71317755
2016	12,4	35,6	23,3	3518895	81872957	81518685
2017	14,6	40,9	26,3	3503474	92024584	91628467
2018	16,9	46,1	29,3	3488120	102085645	101647683
2019	19,1	51,4	32,3	3472833	112056745	111576938
2020	21,4	56,6	35,3	3457614	121938520	121416868
TOTAL	73	204	131	21067648	459670113	457689528

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.7.4. Demanda Efectiva

Para el cálculo de la demanda efectiva se realiza el diagnóstico del estudio de mercado, el cual se considera factible exportar la producción de la organización, en donde se pretende cubrir el 1% de la demanda insatisfecha con aproximadamente 26 toneladas al año, las mismas que aumentarían conforme pasen los años.

Tabla 28 DEMANDA EFECTIVA

Año	COBERTURA DEL PROYECTO		
	(KG)	(TN)	% DE COBERTURA
2013	23232	23	1%
2014	24942	25	1%
2015	26777	26	1%
2016	28747	28	1%
2017	30862	31	1%
2018	33132	33	1%
2019	35569	36	1%
20120	38186	38	1%
Total	155086	192	1%

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

3.6.7.5. Oferta exportable de la organización

Se determina mediante la producción el tomate de árbol en la organización de frutales de monte olivo, la producción mensual de tomate de árbol será de 2231 kilogramos de tomate de árbol, 26777 kilogramos anuales, es decir 26 toneladas anuales, 2 toneladas mensuales de cajas de tomate de árbol.

3.6.8. IDEA A DEFENDER

Estudio de factibilidad para la comercialización de tomate de árbol desde el Cantón Bolívar permitirá cubrir parte de la demanda en Madrid, España.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4.1. CONCLUSIONES.

En la presenta investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

- ✓ La producción del tomate de árbol en la parroquia de Monte Olivo, es de 2231 kilogramos mensuales, donde se beneficia a 72 familias, generando fuentes de trabajo, mejorando las condiciones de vida, generando una producción de calidad y al mismo tiempo obteniendo alta rentabilidad.
- ✓ La población en Madrid prefiere consumir productos sanos, los cuales incentiva a obtener frutas exóticas por sus diversos valores nutricionales, los mismos que con lleva a los españoles a adquirir el producto importado.
- ✓ Los acuerdos comerciales que mantiene Ecuador con la Unión Europea beneficia cierta parte al exportador, con la aplicación del Sistema General Preferencial (SGP), exonera con el 0% de aranceles a los productos ecuatorianos pero el producto debe de cancelar el IVA que es del 4% al ingreso a Madrid.
- ✓ En la investigación realizada, la demanda insatisfecha en Madrid es de 26 toneladas de tomate de árbol anuales, permitiendo tener una cobertura del 1% del 20% de la población del mercado español.

4.2. RECOMENDACIONES.

Establecidas las conclusiones se procede a brindar las siguientes recomendaciones:

- ✓ Los productores deben de mantenerse actualizados, recibir capacitaciones constantes para obtener nuevas técnicas de cultivo, cosecha y comercialización del fruto, generando valores productivos y positivos para la exportación.
- ✓ De acuerdo a la investigación las exportaciones se las realiza mensualmente, ya que se cosecha cada 15 días y con los manejos adecuados que recibe de instituciones gubernamentales se fortalecerá la producción y la comercialización nacional e internacional.
- ✓ A pesar que la economía de España es variable por su tasa de desempleo e inflación, se debe de estar preparados, para que se establezca una adecuada negociación, sin que los perjudique al momento de la exportación del producto.
- ✓ Cumplir con los requerimientos sanitarios, de etiquetas, embalaje del producto, de acuerdo a las exigencias las normas de la FAO y la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria.
- ✓ El productor debe aprovechar las facilidades de créditos que otorga el gobierno e incentivar a frecuentar ferias nacionales y exteriores que mediante la información que brindan diferentes instituciones como Pro Ecuador, podrá conocer nuevos mercados para la exportación del producto.

V. PROPUESTA.

5.1. TÍTULO.

Estudio de factibilidad para la comercialización de tomate de árbol desde el Cantón Bolívar Provincia del Carchi, que permita satisfacer una parte de la demanda de Madrid - España.

5.2. JUSTIFICACIÓN.

De acuerdo con la investigación realizada se aplica un estudio de factibilidad de comercialización del tomate de árbol, en donde la parroquia de Monte Olivo existe la producción necesaria para la exportación del fruto.

La organización de frutales ha mantenido una constante perdida por la venta del tomate de árbol a intermediarios por el desconocimiento de la comercialización del mismo, pero con la investigación se determinó un manejo adecuado de la logística

En Madrid, los hipermercados tienen el conocimiento de la fruta exótica y están dispuestos a ofertar el producto para satisfacer la demanda insatisfecha de la localidad.

Mediante un sistema técnico, operativo se establecerá una planta, con los departamentos, herramientas y personal necesarios que acredite a los clientes la realización de una negociación confiable y exitosa.

Mediante una indagación financiera en lo referente de ingresos, gastos, se conocerá el manejo y la dirección que tome la aplicación del proyecto, la inversión que se necesita realizar para la factibilidad del proyecto y al mismo tiempo las ganancias que se obtendrán.

5.3. OBJETIVOS.

5.3.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad de la comercialización de tomate de árbol desde el Cantón Bolívar provincia del Carchi, para satisfacer la demanda de Madrid - España.

5.3.2 Objetivos Específicos

- Establecer un estudio técnico necesario para establecer una planta comercializadora de tomate de árbol.
- Realizar el proceso logístico para la comercialización del tomate de árbol a nivel internacional.
- Determinar la rentabilidad del proyecto con la finalidad de observar su factibilidad.

5.4. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA

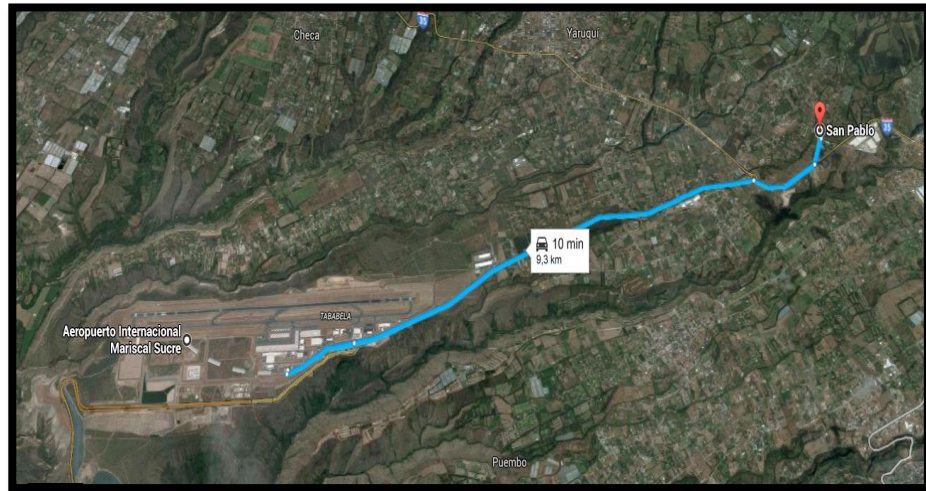
Para establecer la comercialización del tomate de árbol mediante el estudio técnico se procederá desde la producción, estructura física, procesos de exportación del producto, transporte y aeropuerto de país de destino.

5.4.1 Estudio Técnico

5.4.1.1. Localización optima de la Oficina

Las oficinas de la planta se encuentran ubicadas específicamente al lado Noroeste de Quito en la parroquia de Pifo en las calles García Moreno cerca de la bodega de Pifo, a 10Km del aeropuerto Mariscal Sucre de Quito en Tababela.

Gráfico N 6 Ubicación de Planta

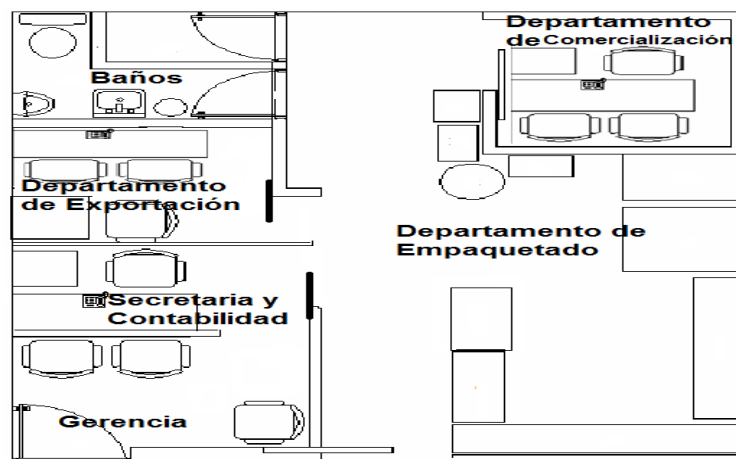


Fuente: Google Map
Elaborado: Pamela Montalvo

5.4.1.2. Tamaño óptimo de la empresa

Los requerimientos necesarios para implementar la planta será de unos 200 m², distribuidas en 3 áreas, serán un espacio y ubicación estratégica para la iniciación de las labores y posterior envío del producto, en esta planta se encuentra dividida de la siguiente manera:

Gráfico N 7 Distribución física de la planta



Fuente: Investigación
Elaborado: Pamela Montalvo

5.4.1.3. Requerimiento de activos Fijos

Para la implementación de la planta empacadora se necesita de varios activos fijos para su correcto funcionamiento, como los siguientes:

Tabla 29 Activos Fijos - Inversión Fija

Activos Fijos - Inversión Fija			2015
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Edificios - Infraestructura			25.000
	1	25.000,00	25.000
Maquinaria y Equipo			4.800
Cuarto frio	1	3.000,00	3.000
Lavador de tomate	2	400,00	800
Mesas de empaque	2	500,00	1.000
Muebles y Enseres			1.179
Escritorio	3	100	300
Sillas	6	30	180
Archivadores	3	25	75
Teléfono	3	35	105
Archivadores	3	120	360
Esferos	3	0,5	2
Resma de papel	10	5	50
Carpetas	10	0,25	3
Grapadora	5	4	20
Perforadora	5	2	10
Calculadora	5	15	75
Equipo de Computo			3.350
Computadora	3	950	2.850
Impresora	2	200	400
Fax	1	100,00	100
Total Activos Fijos - Inversión Fija			34.329

Fuente: Investigación

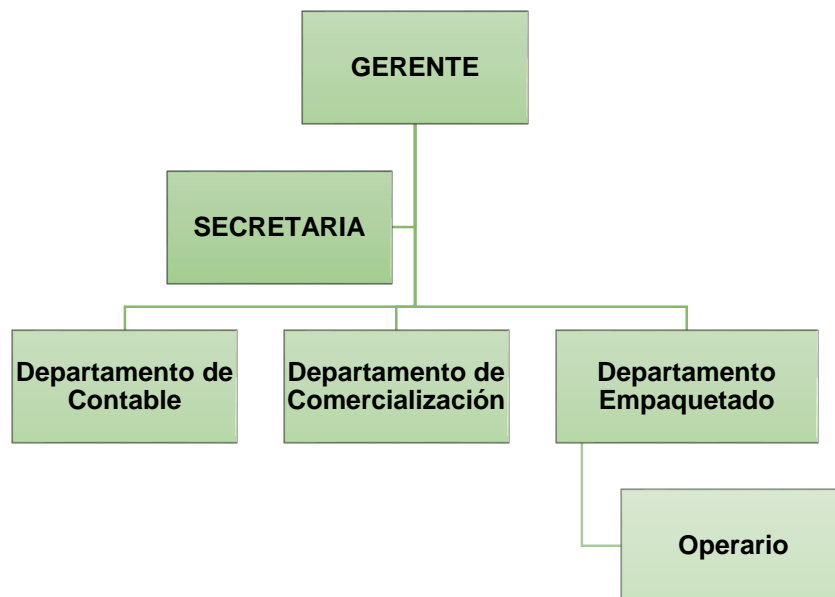
Elaborado: Pamela Montalvo

5.4.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

5.4.2.1. Organización de la empresa

Para el desempeño de la planta se define varios cargos como: el de Gerente, Secretaria, Departamento de Contaduría, Departamento de Exportación, Departamento de Comercialización, Departamento Empaquetado, Operario.

Gráfico N 8 Estructura Organizacional



Elaborado: Pamela Montalvo

5.4.2.2 Manual de Procesos

En la planta se estableció diferentes cargos con sus manuales, y cada uno con sus funciones para el excelente manejo de la misma en el momento de la comercialización del producto de tomate de árbol.

Tabla 30 Ficha de Gerente General

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Gerente
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE	Gerencia
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> - Dirigir las funciones de cada uno de los empleados. - Coordinar el desempeño de cada uno de los departamentos. - Velar el cumplimiento de estrategias y por el manejo de los procesos en la planta. - Manejar conflictos externos e internos de la planta 	
REQUISITOS DE EDUCACIÓN	
Título profesional de tercer nivel en: Administrador de Empresas, Ingeniero Industrial	
EXPERIENCIA LABORAL	
Tener experiencia mínima de 1 año. Conocimientos en Finanzas	

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 31 Ficha de Secretaria

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Secretaria
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE	Asistente de la Gerencia
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> - Atender y cada una de las actividades que realice en dicho departamento. - Preparar oficios, informes pedidos por cualquier departamento. - Llevar un minucioso archivo de la documentación de la empresa. - Enviar documentación vía fax, correo electrónico a respectivos clientes o empresas. 	
REQUISITOS DE EDUCACIÓN	
Estudios de secretariado. Conocimientos del idioma Ingles.	
EXPERIENCIA LABORAL	
Tener experiencia mínima de 1 año. Conocimientos en manejo de equipo común de oficina, computación, relaciones humanas, técnicas de fichaje.	

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 32 Ficha de Departamento de Contabilidad

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Jefe de Contabilidad
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE	Departamento Contable
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> - Lleva la contabilidad de la empresa exportadora. - Manejar los recursos económicos provenientes de las operaciones de exportación. - Verificar y elaborar los Estados Financieros y presupuesto de la empresa. - Controlar las cuentas bancarias, cheques e inversiones realizadas por parte de la planta realizando. - Llevar adecuadamente los registros contables. 	
REQUISITOS DE EDUCACIÓN	
Estudios universitarios en: Licenciado en contabilidad Contabilidad y Auditoria	
EXPERIENCIA LABORAL	
Tener experiencia mínima de 1 año.	

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 33 Ficha de Departamento de Comercialización

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Jefe de Comercialización
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE	Departamento Comercialización
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> - Controlar las diferentes operaciones de comercialización del producto. - Coordinar la programación de la entrega del producto a su destino final. - Implementar mecanismos para asegurar los procesos de comercialización. - Coordinar los pedidos de mercancías con los documentos necesarios. 	
REQUISITOS DE EDUCACIÓN	
Estudios universitarios de tercer nivel en: <ul style="list-style-type: none"> - Comercio Exterior - Conocimiento en idiomas 	
EXPERIENCIA LABORAL	
Tener experiencia mínima de 1 año.	

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 34 Ficha de Departamento de Empaquetado

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Jefe de Empaque
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE	Departamento Empaquetado
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> - Controlar el recibimiento como el almacenamiento del producto. - Supervisar al personal que receipta el producto. - Identificar las necesidades del mercado en cuanto al producto. - Llevar un control de las entregas y salidas del producto en la planta. - Ayudar a la planta al uso adecuado del empaque para el producto. 	
REQUISITOS DE EDUCACIÓN	
Estudios en:	
<ul style="list-style-type: none"> - Secundarios - Conocimientos de bodegaje y almacenaje 	
EXPERIENCIA LABORAL	
Tener experiencia en bodegaje	

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 35 Ficha de Operarios


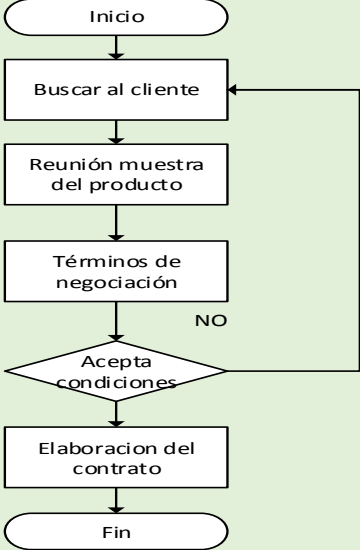
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Jefe de Operarios
DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE	Departamento Empaquetado
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> - Empaqueta adecuadamente el producto. - Ayuda al desembarque y embarque del producto. - Inspecciona el producto en caso de haber algún defecto en el mismo. 	
REQUISITOS DE EDUCACIÓN	
Estudios en:	
Bachiller	
EXPERIENCIA LABORAL	
Tener experiencia manejo de maquinaria de la planta.	

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.4.3 PROCESO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL


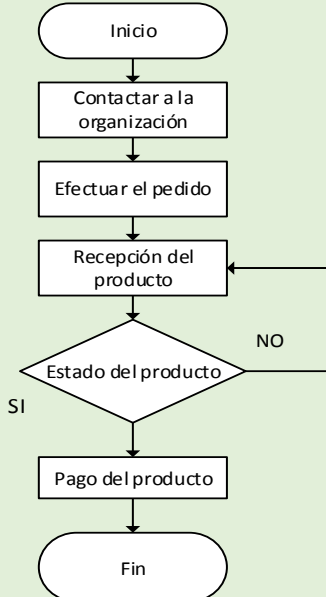
Tabla 36 Proceso de Negociación

		PROCESO DE NEGOCIACIÓN		Código:	PO-NC-001
				Versión:	000
				Páginas:	1-1
OBJETIVO: Búsqueda del cliente potencial para la realización de la negociación					
ALCANCE: Contactar, cerrar y firmar el contrato con el cliente					
1.DETALLE					
RESPONSABLE		PROCEDIMIENTO		DOCUMENTO	
GERENTE DE LA EMPRESA		<ol style="list-style-type: none"> 1. Se realiza la búsqueda del cliente mediante página web el cual requiera de nuestro producto. 2. Se procede a contactar al cliente 3. Se procede a indicar nuestro producto ventajas al comercializarla en el mercado mediante envío de email 4. Estableciendo todos los términos de negociación necesarios. 5. Acepta las condiciones del contrato mediante envío de correo electrónico. 6. Fin 		Correo Electrónico Catálogo del producto Contrato	
FLUJO GRAMA					
 <pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Buscar[Buscar al cliente] Buscar --> Reunion[Reunión muestra del producto] Reunion --> Terminos[Términos de negociación] Terminos --> Acepta{Acepta condiciones} Acepta -- NO --> Buscar Acepta -- SI --> Elaboracion[Elaboracion del contrato] Elaboracion --> Fin([Fin]) </pre>					
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO					
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CALCULO	RESPONSABLE	
Cierre del negocio	Contacto al cliente	Mínimo aceptable	Diario, Mensual	GERENTE	
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO					
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRA.	FECHA		
GERENTE	Equipo de oficina	ninguno			

Fuente: Investigación


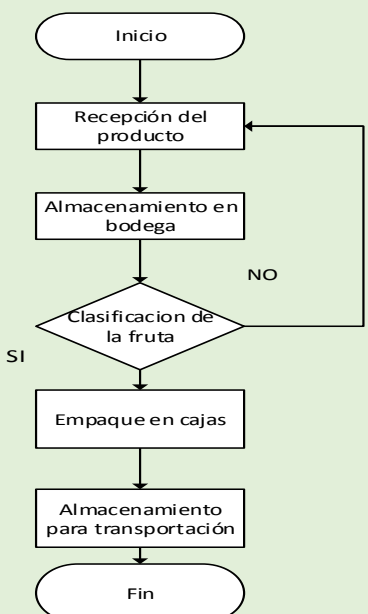
Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 37 Proceso de Compra

		PROCESO DE COMPRA		Código:	PO-NC-001
				Versión:	000
				Páginas:	1-1
OBJETIVO: Ubicar proveedores					
ALCANCE: Adquirir la caja de tomate de árbol					
1.DETALLE					
RESPONSABLE	PROCEDIMIENTO				DOCUMENTO
Jefe de Comercialización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contactar a la organización de frutales 2. Efectuar el pedido del producto 3. Recepción del producto en la empresa 4. Observación del estado del producto 5. Pago del producto 6. Fin 				Factura
FLUJO GRAMA					
 <pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Contactar[Contactar a la organización] Contactar --> Efectuar[Efectuar el pedido] Efectuar --> Recepcion[Recepción del producto] Recepcion --> Estado{Estado del producto} Estado -- SI --> Pago[Pago del producto] Estado -- NO --> Recepcion Pago --> Fin([Fin]) </pre>					
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO					
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CALCULO	RESPONSABLE	
Tiempo de adquisición del producto	Contacto al proveedor	6 horas	Mensual	Jefe de comercialización	
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO					
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO	FECHA		
Jefe de Comercialización	Equipo de oficina	ninguno			

Fuente: Investigación
Elaborado: Pamela Montalvo


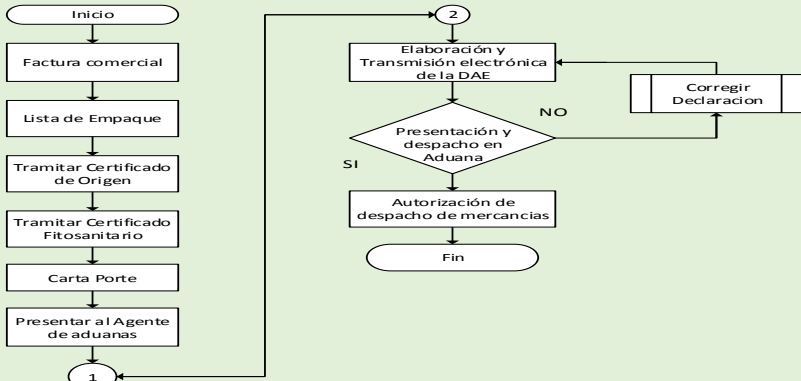
Tabla 38 Manejo del Producto

		MANEJO DEL PRODUCTO		Código:	PO-NC-001
				Versión:	000
				Páginas:	1-1
OBJETIVO: Mantener el manejo y almacenamiento del producto					
ALCANCE: Manejo del producto					
1.DETALLE					
RESPONSABLE	PROCEDIMIENTO				DOCUMENTO
Jefe de Empaquetado Operarios	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recepción del producto transportado desde la organización a la empresa 2. Almacenamiento en bodega adecuada para preservar la fruta 3. Clasificación de la fruta de acuerdo a las medidas del fruto 4. Empaque en cajas de cartón corrugado con sus respectivas bandejas 5. Almacenamiento de cajas hasta transportarlas. 				Factura
FLUJO GRAMA					
 <pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Recepcion[Recepción del producto] Recepcion --> Almacenamiento[Almacenamiento en bodega] Almacenamiento --> Clasificacion{Clasificación de la fruta} Clasificacion -- SI --> Empaque[Empaque en cajas] Empaque --> AlmacenamientoTransportacion[Almacenamiento para transportación] AlmacenamientoTransportacion --> Fin([Fin]) Clasificacion -- NO --> Recepcion </pre>					
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO					
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CALCULO	RESPONSABLE	
Tiempo de selección del producto	Recepción del producto	3 horas	Mensual	Jefe de empaquetado	
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO					
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO	FECHA		
Jefe de empaquetado	Maquinaria	ninguno			

Fuente: Investigación


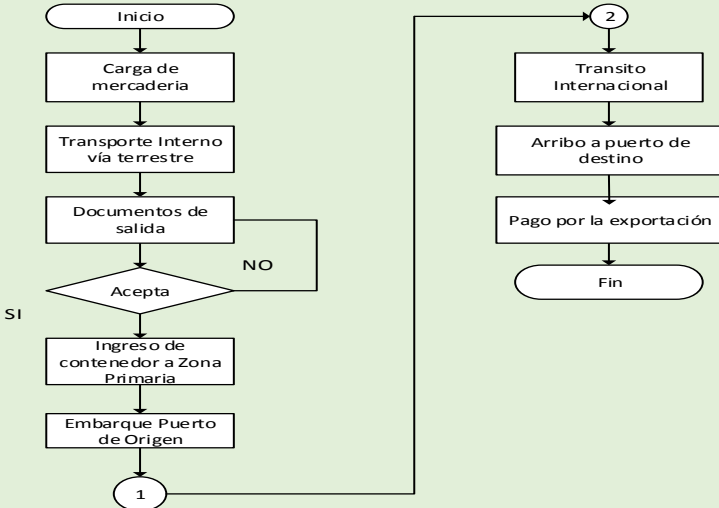
Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 39 Recepción de Documentación

		Código: Versión: Páginas:	PO-NC-001 000 1-1	
RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS				
OBJETIVO: Elaboración de los documentos				
ALCANCE: Realizar la documentación necesaria para la exportación del fruto				
1.DETALLE				
RESPONSABLE	PROCEDIMIENTO	DOCUMENTO		
Jefe de Comercialización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Obtención de factura Comercial 2. Lista de Empaque 3. Tramitar del certificado de origen 4. Tramitar el Certificado fitosanitario 5. Documento de Carta porte 6. Presentar al agente de aduanas contratado 7. Elaboración y transmisión electrónica de la declaración aduanera de Exportación (DA) en el sistema ECUAPASS 8. Presentación y despacho en aduana 9. Autorización de despacho de mercancías 	Factura Lista de Empaque Certificado de origen Certificado fitosanitario Carta Porte Declaración Aduanera de Exportación		
FLUJOGRAMA				
				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CALCULO	RESPONSABLE
Tiempo de elaboración de documentos	Recepción de documentos	2 días	Mensual	Jefe de Comercialización
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO	FECHA	
Secretaria	Equipo de oficina	Ninguno		
Jefe de empaquetado	Maquinaria	Ninguno		

Fuente: Investigación
Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 40 Exportación

		EXPORTACIÓN		Código: Versión: Páginas:	PO-NC-001 000 1-1
OBJETIVO: Elaboración de los documentos para la correspondientes para la exportación					
ALCANCE: Realizar los pasos desde el inicio de cargue del producto hasta la entrega del mismo					
1.DETALLE					
RESPONSABLE		PROCEDIMIENTO		DOCUMENTO	
Jefe de Comercialización Agente de Aduanas SENA		1. Carga de mercaderías desde el almacén de la empresa 2. Transporte Interno vía terrestre 3. Presentación de documentos en aduana de salida 4. Ingreso de contenedor a Zona primaria 5. Embarque en puerto de Origen 6. Tránsito Internacional 7. Arribo a puerto de destino 8. Pago de exportación 9. Fin		Documentos de exportación	
FLUJOGRAMA					
					
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO					
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/ META	PERIODICIDAD DE CALCULO	RESPONSABLE	
Tiempo de entrega del producto a lugar de destino	Documentación necesaria para la exportación	6 horas	Mensual	Jefe de Comercialización Agente de Aduanas SENA	
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO					
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO	FECHA		
Jefe de empaquetado	Maquinaria	ninguno			

Fuente: Investigación
Elaborado: Pamela Montalvo

5.5. DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

Para la realización de la distribución física internacional, se toma en cuenta la negociación realizada entre las dos partes, en las cuales se puede establecer: la forma de envío del producto, el transporte a utilizar, almacenamiento, factores legales, y documentos a ser utilizados.

5.5.1. Información Básica del Producto

Se conoce el nombre técnico del producto, la posición arancelaria, unidades de embarque, el tipo de moneda con la que se va negociar. Para la comercialización del tomate de árbol del lugar de origen al lugar de destino.

Tabla 41 INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO

Nombre técnico o comercial del producto	Tomate de árbol
posición arancelaria en el país exportador	08.10.90.30.00
posición arancelaria en el país importador	08.10.90.30.00
unidad comercial de venta	Cajas de 2 Kg
Moneda de transacción.	USD
Valor ex-work de la unidad comercial.	5,61
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Monte Olivo
País de destino	España
Ciudad de punto de destino	Madrid
Nº de unidades comerciales por embarque	1115,00
Valor inicial del embarque (EXW)	6253
tipo de embalaje	Cajas
tipo de unidad de carga	vehículo 15 Tn
Nº total de embalajes	1115
Nº total de unidades de carga	2
INFORMACIÓN ADICIONAL	
Termino de negociación	DAT
Forma de pago	Carta de crédito
Plazo	30 días
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	3%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	11,20%
TASA PROMEDIO DE INFLACIÓN ANUAL	3,99%
INFLACIÓN ANUAL PAÍS DE DESTINO	1,11%

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

- El valor EXW de la unidad comercial corresponde a 5,61 USD que es el precio de caja de tomate de árbol en la planta antes de su comercialización.
- El número de unidades comerciales por embarque será de 1115 cajas que serán enviados mensualmente a Merca Madrid en España.
- El valor inicial del Embarque corresponde a 6253 USD por 1115 cajas de tomate de árbol.
- El envase del tomate es cajas con un peso de 2 Kg.

5.5.2. Estimación del proyecto.

Para la ejecución de la exportación del tomate de árbol se debe tomar los diferentes procedimientos que se realiza en la comercialización del producto al lugar de destino.


El tomate de árbol es un fruto que se cosecha permanentemente durante todo el año, su producciones rápida en climas templados, “la recolección del fruto se lo realiza cada 15 días para evitar la madurez y lastimaduras, golpes del fruto” (pág. 52), y embalarlas adecuadamente, almacenarlas y transportarlas al lugar de destino. (INE, 2010)

5.5.2.1. Cubicaje de Empaque y Embalaje

El tomate de árbol después de su cosecha y recolección adecuada del fruto, se realiza su respectivo empaque, se lo va realizar en:

“Bandejas de plástico que puede contener de 18 a 20 tomates de árbol, se empacara en cajas de cartón corrugado por su resistencia, no ocupa mucho espacio de almacenamiento y bajo en costo, cuyas medidas de la caja son de 60 cm de largo x 30 cm ancho x20 cm de alto, con un peso de 2 kilos cada caja”. (Cabrera, 2012, pág. 62)

Tabla 42 Cubicaje de Empaque y Embalaje

	ALVEOLOS	CAJAS	
Dimensiones		Dimensiones	
Largo mts	0,5	Largo	0,6
Ancho mts	0,3	Ancho	0,3
Alto mts	0,2	Alto	0,2
Capacidad			
Peso alveolo		2000 gr	
Peso caja		2Kg	
Cantidad		20 tomates	
Total		1115 cajas	

Fuente: Investigación
Elaborado: Pamela Montalvo



De acuerdo al cubicaje, los alveolos tendrán la capacidad de 20 tomates de árbol, con un peso de 2000gr. cada alveolo, y consecuentemente con el embalaje de la caja pesaran 2kg. Medida apta para y permitida para la exportación.

5.5.2.2. Cubicaje de vehículo

Para el cubicaje del vehículo que trasladara las cajas de tomate en dos vehículos sencillo de 15 tn.

De acuerdo al cubicaje del vehículo con las medidas establecidas anteriormente tendrá la capacidad 11 cajas por largo, 8 por ancho y 15 por alto, con un total de capacidad de 1144 cajas, con la necesidad de utilizar 2 vehículos mensuales y es apto para la transportación de 1115 cajas que se va transporta mensualmente, a la planta desde la parroquia de Monte Olivo. Se utiliza este vehículo porque es un producto perecible y al momento de transportarlo puede causarle algún defecto al mismo. Especificado en el siguiente cuadro.

Tabla 43 CUBICAJE DE TRANSPORTE

	CAJAS	Vehículo sencillo	
Dimensiones			
Largo mts	0,6	Largo	7
Ancho mts	0,3	Ancho	2,5
Alto mts	0,20	Alto	2,5
CAPACIDAD			
Largo	0,6/7	11,0	
Ancho	0,3/2,5	8,0	
Alto	0,20/2,5	15,0	
Total de 1056 cajas			

Fuente: Investigación
Elaborado: Pamela Montalvo



5.5.2.3. Cubicaje de Almacenamiento

Es la capacidad que tiene la planta para el almacenaje de las cajas de tomate de árbol.

De acuerdo con el cálculo del cubicaje, el almacén tendrá la capacidad de tener las siguientes dimensiones de largo 5m, de ancho 6m y de alto 2,5m, el almacén tiene la capacidad de 1920 cajas de tomate de árbol, distribuidas en 8 de largo, 20 de ancho y 12 cajas de alto. El almacén tendrá una temperatura de 8 grados para mantener las características de la fruta, hasta el momento de su transportación internacional.

Una vez realizados los cubicajes, para la exportación de tomate de árbol no es necesario pallets ya que de eso se encarga la empresa de transporte internacional.

Tabla 44 CUBICAJE DEL ALMACÉN

	CAJAS	ALMACENAMIENTO	
Dimensiones			
Largo mts	0,6	Largo	5
Ancho mts	0,3	Ancho	6
Alto mts	0,2	Alto	2,5
CAPACIDAD			
Largo	0,6/5	8	
Ancho	0,3/6,00	20	
Alto	0,2/2,5	12	
TOTAL	1920 Cajas		

Fuente: Investigación
Elaborado: Pamela Montalvo

5.5.3. Término de negociación

Para la respectiva exportación, el término de negociación para la transacción comercial Internacional es mediante DAT (delivered at terminal), este se utiliza en todo tipo de transporte, solo se realiza hasta el lugar de destino convenido en la negociación, “el vendedor asume los costos de transporte y seguro, hasta que el producto llegue al puerto de destino”. (Pro Ecuador, 2014, pag.10)

Tabla 45 INCOTERM

INCOTERM	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	5.399	6.399	7.058	7.791	8.616	9.517
EXW	5.399	6.399	7.058	7.791	8.616	9.517
Manipulación local X	80	83	87	90	94	97
Unitarización	0	0	0	0	0	0
FCA/FAS	5.479	6.482	7.145	7.881	8.710	9.614
Transporte interno	500	520	541	562	585	608
Manipuleo Embarque	80	83	87	90	94	97
Agentes	200	208	225	253	296	360
Documentación	85	88	96	107	126	153
Capital e inventario país de origen	9	10	11	12	14	15
Bancarios	110	130	143	158	174	192
FOB	6.463	7.521	8.246	9.064	9.997	11.039
Flete Internacional	3.000	3.120	3.244	3.374	3.508	3.648
CFR.	9.463	10.641	11.490	12.437	13.505	14.688
Seguro Internacional	284	319	345	373	405	441
CIF	9.746	10.960	11.835	12.810	13.910	15.128
Capital e inventario tránsito internacional	20	23	24	26	29	31
Manipuleo desembarque	100	104	108	112	117	122
DAT	9.867	11.087	11.968	12.949	14.056	15.281
Almacenamiento temporal	0	0	0	0	0	0
Documentación	0	0	0	0	0	0
Agentes	0	0	0	0	0	0
Transporte interno	0	0	0	0	0	0
DAP	9.867	11.087	11.968	12.949	14.056	15.281
Aduaneros	390	438	473	512	556	605
Capital e inventario país de destino	1	1	1	2	2	2
DDP	10.258	11.526	12.443	13.463	14.614	15.888

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.5.4. Documentación

Para la realización de la exportación del tomate de árbol se necesita los siguientes documentos:

- La factura comercial en la cual se detallan la mercancía a exportar, este debe ser original.

- Lista de empaque donde se encuentra detallado la cantidad, peso, tipo de embalaje del producto.
- Certificado de origen documento importante para la liberación de aranceles al momento de presentar en España mediante el SGP Plus.
- Certificado Fitosanitario este se lo obtiene en agro calidad, ayuda a conocer las condiciones del producto el cual debe de estar libre de plagas.

Tabla 46 DOCUMENTACIÓN EMBARQUE

DESCRIPCIÓN	Costo unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Factura Comercial	0	1	1 persona	0	0	0
Lista de empaque	0	1		0	0	0
Certificado de Origen	15	1		2	0,25	15
Certificados Fitosanitario	50	1		2	0,25	50
Otros	20	1		2	0,25	20
TOTALES				6	0,75	85

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.5.5. MANIPULEO DE EMBARQUE

Se realiza la manipulación al momento del cargue en la parroquia de Monte Olivo y el descargue en la planta para el respectivo empaquetado del producto.

Tabla 47 MANIPULEO DE EMBARQUE

Descripción	Costo por EMBARQUE	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Descargue de tomate de árbol a planta	40	2	3	0,13	40
Cargue de cajas al aeropuerto Mariscal Sucre en Tababela	40	1	3	0,13	40
TOTALES				0,26	80

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.5.6. TRANSPORTE INTERNO

Se lo realiza en un camión de 15 tn, desde la parroquia de Monte Olivo Cantón Bolívar, hasta la planta localizada en la ciudad de Quito. De la misma manera embarcar el producto para transportarlo al aeropuerto.

Tabla 48 TRANSPORTE INTERNO

DESCRIPCIÓN	Costo unitario por vehículo	Cantidad de vehículos	Tiempo en días	Costo total de operación
Flete interno parroquia de Monte Olivo- Quito	250	2	1	500
Flete interno desde planta -al Aeropuerto Mariscal Sucre en Tababela	250	2		500
TOTALES			1	1000

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.5.7. Agentes

El agente de aduanas realiza los documentos de soporte y acompañamiento necesarios para la exportación, como envió electrónico de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) mediante el ECUAPASS y el posterior envió al Servicio Nacional de Aduanas (SENAE).

Tabla 49 AGENTES

Descripción	HONORARIOS PROFESIONALES	RR.HH. DE LA EMPRESA	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Agente de aduana	200	1	4	0,5	200
TOTALES			4	0,5	200

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.5.8. Costos Bancarios

Está representado por el costo de carta de crédito, en base al valor de las mercancías, la tasa es del 2%, este es el costo que el banco cobra por la emisión de la carta de crédito.

El valor FCA está conformado por Transporte interno, Manipuleo Embarque, Agentes, Documentación, Capital e inventario país de origen, Bancarios

Tabla 50 COSTOS BANCARIOS

Descripción	VALOR FCA	Tasa del banco	tiempo de contratación en horas	tiempo de contratación en Días	COSTO FINAL USD
COSTO CARTA DE CRÉDITO	5479,22	2,00%	2,00	0,25	109,58

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.5.9. FLETE INTERNACIONAL

Este corresponde al valor del transporte aéreo que fue cotizado por la empresa TRANSCONTINENTAL LOGISTICS y realiza el traslado de mercancías desde Quito- Ecuador hasta Barajas-España. El tiempo de llegada será de 6 horas, con un costo de 3000 USD.

Tabla 51 FLETE INTERNACIONAL

Descripción	Costo unitario por embarque	Cantidad de kilos	Tiempo en días de operación	Costo total de operación
Flete internacional desde el aeropuerto Mariscal Sucre-Ecuador hasta aeropuerto de Barajas-Madrid	3000	1	6	3000
TOTALES			6	3000

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.5.10. MANIPULEO DE DESEMBARQUE

Cuando la mercancía llega al aeropuerto de Barajas en España, el descargue de mercaderías del transporte aéreo va por cuenta del exportador.

Tabla 52 MANIPULEO DE DESEMBARQUE

Descripción	Costo por EMBARQUE	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo en Días	Costo total de operación
Descargue de los cajas del transporte internacional en Barajas-Ecuador	50	2	3	0,375	100
TOTALES				0,375	100

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.6. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.6.1. Inversión Inicial

Para la implementación de la empresa se cuenta con una inversión Inicial de parte del propietario y un préstamo realizado en el banco, necesarios para iniciar las actividades, como se detalla en lo siguiente:

Tabla 53 Inversión Inicial

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	34.329
Capital de Operación	39.151
Gastos de Constitución	1.300
Total Inversión Inicial	74.780

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Para la inversión inicial del proyecto se realiza una inversión de 74780 dólares, en donde el 80% del capital ajeno es de 59824 dólares financiados a través de una institución bancaria y el 20% de capital es propio de 14956 dólares, para invertir en la oficina y enseres necesarios para la exportación del tomate de árbol.

Tabla 54 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	20%	14.956
Capital Ajeno	80%	59.824
Total	100%	74.780

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.6.2 Proyección de Costos Producción

Son todos aquellos costos en la producción del tomate de árbol (materia prima, mano de obra), se realiza desde la compra del producto, hasta la exportación a Madrid- España, proyectada a 5 años.

Tabla 55 COSTOS DE OPERACIÓN

Concepto	Cantidad	Valor Un.	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Materia Prima			37.558	41.929	46.807	52.273	58.377	65.171
Kg de tomate de árbol	26.760	1,40	37.558	41.929	46.807	52.273	58.377	65.171
Mano de Obra			10.467	12.245	13.461	14.797	16.266	17.881
Obreros	1	10.467	10.467	12.245	13.461	14.797	16.266	17.881
Costos Generales de Fabricación:			1.361	3.176	3.268	3.368	3.477	3.594
Etiquetas de información	13.380	0,03	401	448	500	559	624	697
Agua	12	30,00	360	374	389	405	421	438
Energía	12	30,00	360	374	389	405	421	438
Suministros de limpieza	12	20,00	240	250	260	270	281	292
Depreciaciones			0	1730	1730	1730	1730	1730
Total Costo de Operación			49.387	57.350	63.536	70.439	78.120	86.646

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.6.3. Proyección de Gastos administrativos

Como su palabra lo indica son gastos que la empresa, relacionados con el área administrativa, proyectando los sueldos de los empleados, servicios básicos, suministros, depreciaciones y amortizaciones, siendo necesarios para el cálculo del valor del producto.

Tabla 56 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Concepto	Cantidad	Valor	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sueldos	1	14.504	14.504	17.004	18.692	20.547	22.587	24.829
Servicios Básicos	12	40,00	480	499	519	540	561	584
Suministros de Oficina	12	20,00	240	250	260	270	281	292
Suministros de Limpieza	12	15,00	180	187	195	202	210	219
Depreciaciones muebles y depre. equipo de computo			0	1235	1235	1235	1374	1374
Amortizaciones			0	260	260	260	260	260
Total Gastos Administrativos			15.404	19.434	21.159	23.054	25.273	27.557

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.6.4. Gastos de exportación

En la siguiente tabla se describe todos los gastos que se debe realizar para la respectiva exportación del producto, desde manipulación, documentación, manipulación, agentes de carga y transporte a utilizar.

Tabla 57 GASTOS DE EXPORTACIÓN

Concepto	Cantidad	Valor Un.	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Manipuleo en el local de exportador	12	80	960	998	1.038	1.080	1.123	1.167
Documentación de exportación	12	85	1.020	1.061	1.147	1.290	1.508	1.834
Transporte interno de Monte Olivo-Planta / Planta-aeropuerto Mariscal Sucre	12	500	6.000	6.239	6.488	6.747	7.016	7.296
Agentes de exportación	12	200	2.400	2.496	2.699	3.035	3.549	4.316
Costos bancarios	12	110	1.315	1.556	1.715	1.891	2.090	2.307
Capital e inventario - país de origen	12	9	105	123	134	148	163	180
Flete Aéreo internacional	12	3.000	36.000	37.436	38.930	40.483	42.099	43.778
Seguro internacional de Transporte aéreo	12	284	3.407	3.831	4.137	4.477	4.862	5.288
Capital e inventario - tránsito internacional	12	20	241	271	293	317	344	374
Capital e inventario en el país de destino	12	1	14	16	17	18	20	21
Manipuleo de desembarque	12	100	1.200	1.248	1.298	1.349	1.403	1.459
Total Gastos de Exportación (Ventas)			52.662	55.274	57.895	60.836	64.178	68.022

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.7. Estados financieros

5.7.1 Balance General

El balance General establece la situación económica o liquidez de la empresa en cada año. En los activos se refiere a los activos que adquirido la empresa y los pasivos demuestra los préstamos bancarios y deudas a terceros.

Tabla 58 BALANCE GENERAL CON FINANCIAMIENTO

Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	39.151	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	39.151	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios - Infraestructura	25.000	Préstamos Bancarios	59.824
Maquinaria y Equipo	4.800	Total Pasivos Largo Plazo	59.824
Muebles y Enseres	1.179		
Equipo de Computo	3.350	Total Pasivos	59.824
Total Activos Fijos	34.329		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	1.300	Capital Social	14.956
Total Activos Diferidos	1.300	Total Patrimonio	14.956
Total Activos	74.780	Total Pasivo + Patrimonio	74.780

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 59 BALANCE GENERAL SIN FINANCIAMIENTO

Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	39.151	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	39.151	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios - Infraestructura	25.000	Préstamos Bancarios	0
Maquinaria y Equipo	4.800	Total Pasivos Largo Plazo	0
Muebles y Enseres	1.179		
Equipo de Computo	3.350	Total Pasivos	0
Total Activos Fijos	34.329		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	1.300	Capital Social	74.780
Total Activos Diferidos	1.300	Total Patrimonio	74.780
Total Activos	74.780	Total Pasivo + Patrimonio	74.780

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.7.2. Estados de resultados

Mediante el estado de resultados se podrá determinar la utilidad de la empresa en el siguiente se presenta con sus proyecciones para determinar sus ganancias para 5 años.

Tabla 60 ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO

Detalle	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	158.561	186.118	197.509	210.193	226.220	246.004
Cantidad cajas 2 Kg	13.380	14.364	15.420	16.560	17.784	19.092
Precio cajas de 2 Kg	11,85	12,96	12,81	12,69	12,72	12,89
- Costo de Ventas	49.387	57.350	63.536	70.439	78.120	86.646
Utilidad Bruta en Ventas	109.174	128.768	133.973	139.754	148.100	159.358
- Gastos Operacionales	68.066	74.708	79.055	83.890	89.451	95.580
Gastos Administrativos	15.404	19.434	21.159	23.054	25.273	27.557
Gastos de Exportación	52.662	55.274	57.895	60.836	64.178	68.022
Utilidad Operacional	41.108	54.060	54.918	55.864	58.650	63.779
- Gastos Financieros	0	5.807	3.712	1.370	0	0
Interés Bancario	0	5.807	3.712	1.370		
U.A.T.I	41.108	48.253	51.206	54.494	58.650	63.779
- 15% Particip. Trabajadores	6.166	7.238	7.681	8.174	8.797	9.567
Utilidad Antes de Impuestos	34.942	41.015	43.525	46.320	49.852	54.212
- 22% Impuesto a la Renta	7.687	9.023	9.576	10.190	10.967	11.927
Utilidad Neta	27.255	31.992	33.950	36.130	38.885	42.285

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 61 ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIAMIENTO

Detalle	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	158.561	186.118	197.509	210.193	226.220	246.004
Cantidad	13.380	14.364	15.420	16.560	17.784	19.092
Precio	11,85	12,96	12,81	12,69	12,72	12,89
- Costo de Ventas	49.387	57.350	63.536	70.439	78.120	86.646
Utilidad Bruta en Ventas	109.174	128.768	133.973	139.754	148.100	159.358
- Gastos Operacionales	68.066	74.708	79.055	83.890	89.451	95.580
Gastos Administrativos	15.404	19.434	21.159	23.054	25.273	27.557
Gastos de Exportación	52.662	55.274	57.895	60.836	64.178	68.022
Utilidad Operacional	41.108	54.060	54.918	55.864	58.650	63.779
- Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0
Interés Bancario	0	0	0	0	0	0
U.A.T.I	41.108	54.060	54.918	55.864	58.650	63.779
- 15% Particip. Trabajadores	6.166	8.109	8.238	8.380	8.797	9.567
Utilidad Antes de Impuestos	34.942	45.951	46.680	47.485	49.852	54.212
- 23% Impuesto a la Renta	8.037	10.569	10.736	10.921	11.466	12.469
Utilidad Neta	26.905	35.382	35.944	36.563	38.386	41.743

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.7.3. Flujos de Efectivo, VAN, TIR

Se encuentra proyectado para 5 años que dura la inversión del proyecto, analizando el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, el Costo Beneficioso y Periodo de recuperación.

Tabla 62 FLUJO DE EFECTIVO CON FINANCIAMIENTO

Entradas de efectivo	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Utilidad Neta		31.992	33.950	36.130	38.885	42.285
+ Depreciaciones		2.965	2.965	2.965	3.104	3.104
+ Amortizaciones		260	260	260	260	260
Liquidación del Proyecto						22.995
Recuperación Capital de Operación						39.151
Total Entradas	0	35.216	37.174	39.354	42.248	107.795
Salidas de Efectivo	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Inversión Inicial	74.780					
Amortización de la Deuda		17.764	19.859	22.201		
Reposición de Activos				3.767		
Total Salidas	74.780	17.764	19.859	25.968	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-74.780	17.452	17.315	13.386	42.248	107.795

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 63 FLUJO DE EFECTIVO SIN FINANCIAMIENTO

Entradas de efectivo	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Utilidad Neta		35.382	35.944	36.563	38.386	41.743
+ Depreciaciones		2.965	2.965	2.965	3.104	3.104
+ Amortizaciones		260	260	260	260	260
Liquidación del Proyecto						22.995
Recuperación Capital de Operación						39.151
Total Entradas	0	38.607	39.168	39.788	41.750	107.253
Salidas de Efectivo	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Inversión Inicial	74.780					
Reposición de Activos				3.767		
Total Salidas	74.780	0	0	3.767	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-74.780	38.607	39.168	36.020	41.750	107.253

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.7.4. Rentabilidad del Proyecto

Con la realización del estudio financiero de la investigación se determinó la rentabilidad económica del proyecto que determina un Valor Actual Neto de 58374,59 USD.

La investigación demuestra que la Tasa Interna de Retorno (29,40%) el propia inversión, es mayor a la tasa de descuento, el costo/beneficio es mayor a 1 (1.78),

en donde por cada dólar invertido se obtiene 0,78 centavos de beneficio, a lo que se refiere que el periodo recuperable de la inversión es de 3 años, 6 meses y 3 días, es una recuperación lenta de la inversión.

Tabla 64 RENTABILIDAD DEL PROYECTO

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 74.779,81		
1	17.452,23	0,9041	15.778,17
2	17.315,25	0,8174	14.152,72
3	13.386,24	0,7390	9.891,80
4	42.248,26	0,6681	28.224,83
5	107.795,07	0,6040	65.106,89
		ΣFE	133.154,40
		- I.I.	74.779,81
		VAN	58.374,59
		TIR	29,40%
		PR	3,63
		C/B	1,78

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Tabla 65 RENTABILIDAD DE PROYECTO CON INFLACIÓN

	Flujo de Efectivo con Financiamiento	Flujo de Efectivo sin Financiamiento	Flujo de Efectivo con Financiamiento con Inflación	Flujo de Efectivo con Financiamiento con Inflación
VAN	58374,59	111426,65	68730,26	102110,87
TIR	29,40%	51,10%	29,19%	50,35%
PR	3,63	2,94	3,64	2,94
C/B	1,78	2,49	1,92	2,37

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.7.5. Punto se equilibrio

Mediante el punto de equilibrio se llega a determinar la rentabilidad de la venta del producto por lo tanto la posibilidad de rentabilidad del proyecto. Se determina el número de cajas que se produce para la posterior venta, tendremos entonces que la planta se percibe una utilidad del 35% anuales.

En la investigación se determina que es factible la exportación de tomate de árbol a Madrid – España, con una producción de la organización de Monte Olivo se pretende cubrir 1% de la demanda insatisfecha, exportando 13380 cajas de 20 unidades de tomate de árbol cada una, con un envío mensual de 1115 con un precio de venta de 13,55 cada caja en el país de destino.

Tabla 66 PUNTO DE EQUILIBRIO

Costo de Operación	Año 2015		Año 2016		Año 2017		Año 2018		Año 2019		Año 2020	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
MPD		37.558		41.929		46.807		52.273		58.377		65.171
MOD		10.467		12.245		13.461		14.797		16.266		17.881
Costos Indirectos Fabricación												
Etiquetas de información		401		448		500		559		624		697
Agua	360		374		389		405		421		438	
Energía	360		374		389		405		421		438	
Suministros de limpieza	240		250		260		270		281		292	
Depreciaciones	0		1.730		1.730		1.730		1.730		1.730	
Total Costo de Producción	960	48.427	2.728	54.622	2.768	60.768	2.810	67.629	2.853	75.267	2.897	83.748
Gastos Operacionales	15.404	52.662	19.434	55.274	21.159	57.895	23.054	60.836	25.273	64.178	27.557	68.022
Gastos Administrativos	15.404		19.434		21.159		23.054		25.273		27.557	
Gastos de Exportación		52.662		55.274		57.895		60.836		64.178		68.022
Gastos Financieros	0		5.807		3.712		1.370		0		0	
Interés Bancario			5.807		3.712		1.370					
Costos y Gastos Totales	16.364	101.088	27.969	109.896	27.639	118.664	27.233	128.465	28.126	139.444	30.455	151.771
Unidades	13.380		14.364		15.420		16.560		17.784		19.092	
Costos y Gastos Unitarios	1,22	7,56	1,95	7,65	1,79	7,70	1,64	7,76	1,58	7,84	1,60	7,95
Total Costos y Gastos Unitarios	8,78		9,60		9,49		9,40		9,42		9,54	
% Utilidad	35%		35%		35%		35%		35%		35%	
Precio de venta Unitario	11,85		12,96		12,81		12,69		12,72		12,89	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	3.810		5.271		5.405		5.518		5.764		6.170	

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

5.8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.8.1. CONCLUSIONES

- La realización de un estudio técnico, establece la implementación de la estructura y ubicación adecuada de las oficinas en la ciudad de Tulcán, contando con personal adecuado para el manejo del producto, y técnicos con conocimiento en comercialización para su respectiva exportación.
- En el manejo logístico se realiza a través de una aerolínea de carga, por ser un producto perecible, la llegada es desde la planta empacadora de tomate de árbol hasta al aeropuerto Mariscal Sucre con tardanza de 10 minutos, su duración de carga aproximadamente será de 1 hora máximo, donde la empresa aérea se encarga de todos los gastos de transporte internacional.
- Se realizó un análisis financiero en donde el punto de equilibrio se demuestra que la Tasa Interna de Retorno es (30,63%), es mayor a la tasa de descuento, el Costo Beneficio es mayor a 1 (1.78), a lo que se refiere que el periodo recuperable de la inversión es de 3 años siendo una recuperación lenta.
- Se determina que en la investigación se cubre el 1% de la demanda insatisfecha de Madrid España, con una exportación mensual de 1115 cajas de 20 unidades cada una, con un precio de venta a 13,55 USD, con una utilidad del 35%.

5.8.2 RECOMENDACIONES

- En la comercialización del producto se identifica un adecuado manejo de los procesos para su respectiva presentación al momento de la exportación del producto, siendo así atractivo para los consumidores Españoles.
- Es importante mantener una adecuada presentación del producto al momento de ser exportado, este debe mantenerse libre de plagas y conservar sus características naturales, para su libre ingreso al país de destino.
- Contratar un adecuado transporte interno, que maneja la carga perecible adecuadamente, para evitar la maduración o estropeo del producto hasta la llegada a la planta y contratar una empresa de carga aérea confiable que proporcione los manejos de manipulación y seguros para el producto.
- La Unión Europea es sumamente exigente, se debe de cumplir con las medidas que será de 60 cm de largo x 30 cm ancho x20 cm de alto y con un peso de 2 kilos por caja.

6. BIBLIOGRAFÍA.

Agencia de desarrollo económico del Carchi (ADE Carchi), (2014), *Estrategias frutales Monte Olivo, Cantón Bolívar - Carchi*.

Agro calidad, (2013), <http://www.agrocalidad.gob.ec/requisitos-para-la-emision-de-certificado-fitosanitario-de-exportacion-cfe/>

Asohofrucol, (2013), *Logística para exportación de frutas y verduras*, <http://www.asohofrucol.com.co>

Banco de España, (28/02/2014), NOTA DE PRENSA, Marca España, <http://marcaespana.es/upload/subhomes/documentos/BANCOde%20espa%20enr-dic%202013.PDF>

Barbour R. (2013), *Los grupos de discusión en investigación cualitativa*, Madrid: Morata.

Binueza F. (03/ 2014), *Entrevista personal al representante de la organización agroecológica de frutales*. (Archivo personal)

Cabrera, F. (2012). *Comercialización y embalaje*

Castillo M, (2009), *Diccionario de Dirección de Empresas y Marketing*, Volumen 8, Valencia: Editorial del Economista

Comisión Europea, (2013), *Nuevo Sistema Generalizado de Preferencias y Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea*

Cosín, (2010), *Fiscalidad de trasferencias*, Wolters, Bilbao

Federación Española De Empresas Con Productos Ecológicos (FEPECO), (2012), *Caracterización de la tipología y perfil sociodemográfico del consumidor de alimentos ecológicos en España*.

Fepex, (2013), *Seguimiento mensual consumo hortofrutícola en hogares*, <http://www.fepex.es/Info/Documentos/pdf/Consumo/ConsumoMensual13.pdf>

FEPEX, (2013), *Exportación/importación españolas de frutas y hortalizas*, <http://www.fepex.es/datosdelsector/exportacionimportacionespa%C3%B1ola-frutas-hortalizas>

FEPEX, (2013), *Consumo frutas y hortalizas*, <http://www.fepex.es/datos-del-sector/consumo-frutas-hortalizas>.

Fernández, Montes, Vázquez, (2010), *La competitividad de la empresa: un enfoque basado en la teoría de los recursos*, España: McGraw-Hill Interamericana.

García M. (2012), *Guía Práctica para la realización de Trabajos de Fin de Grado*, Murcia: Edit.um

Gobierno Provincial del Carchi, (GAD), (2012), *Fomento del cultivo de frutales en la Parroquia de Monte Olivo, Cantón Bolívar, en la provincia del Carchi*.

González I, (2011), *Gestión del comercio exterior de la empresa Manual teórico y práctico*, pág. 120

González R. (2011), *Diferentes teorías del comercio internacional*.

Grande A. (2010), *Proyecto de Factibilidad*

INEAP, 2010, *El cultivo de tomate de árbol*, http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/Cultivo%20tomate_ecologico.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas (INE), (2014), en notas de prensa, *Contabilidad Nacional Trimestral de España*. <http://www.ine.es/prensa/cntr0314.pdf>

Kirchner L eat. Márquez E. (2010), *Comercio y marketing internacional*, Madrid: Cengage Learning

Kriesberg M. (2004), *Mejoramiento de los Sistemas de Comercialización en los Países en Desarrollo*.

Lerma A. (2010), *Comercio y Marketing Internacional*, México: Cengage Learning

 López, (2011), *Manual del Exportador de frutas, hortalizas y tubérculos*, <http://interletras.com/manualCCI>.

 Lozano, (2010), *Normativa de envases y embalajes*, México, Congenial.

 Martínez, (2010), *Ser Competitivo*, Barcelona: Deusto editorial

 Martínez et. Romero, (2011), *Nueva teoría del comercio*, Madrid, Coller

 Ministerio de agricultura, alimentación y medio ambiente, (MAGRAMA), (2014), <http://www.magrama.gob.es>

 Ministerio de Economía y Competitividad, (2013), *Circular de Comercio e Inversiones*

 Muñiz, (2010), *Planes de negocio y estudios de viabilidad*, Barcelona, Merlot

 Pérez V. (2010), *Calidad en la atención al cliente*.

 Pulido, (2012), *Una aproximación al emprendimiento*, Murcia, UOC

 Pro Ecuador, (2013), *Boletín de análisis de mercados internacionales*, http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/12/BAM-NOV-DIC-FINAL_opt.pdf

 PRO Ecuador, (2014), *Ficha Comercial de Reino de España*, <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/03/Ficha-Comercial-Espa%C3%B1a-Mar-2014.pdf>

 Pro Ecuador, (2012), *Ficha Producto/Mercado*.

 Pro Ecuador, (2013), *Guía Comercial de España*, <http://www.proecuador.gob.ec/wp->

Pro Ecuador, (2013), *Guía del exportador*,
<http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/2013/GuiaExportador.pdf>

Pro Ecuador, (2011), *Perfil logístico de España*

Pro Ecuador, (2012), *Pulpa de frutas Europea*

Ramos, (2012), *El comercio Internacional*, Barcelona, Dueto

Rodríguez F. (2012), *El mercadeo en los emprendimientos asociativos de pequeños productores*.

SENAE, (2013), http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Steimberg, F. (2004), *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Madrid: Eumed

Tenorio y Yagual, (2010), *Creación de una empresa de producción, Comercialización y exportación de tomate de árbol en el Área de Sangolquí*.

Teresa M. (2012), *Como elaborar y presentar un proyecto de investigación, una tesina y una tesis*, Barcelona: Comercial edicions

Vásquez, (2013), *Proyecto de pre factibilidad para la producción y comercialización de tomate de árbol en el Cantón Pujilí, Provincia de Cotopaxi*, <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/7571/1/T-ESPE-047549.pdf>

Vidal, J. (2009), *Lecciones Sobre Capitalismo y Desarrollo*. Barcelona, Mercedes Laclau

Walling, (2014), *Cosas que hay que saber sobre management*, Cartagena, Ariel

Zambrano, (2012), *Estudio de factibilidad para la producción y exportación del tomate de árbol del cantón el chaco hacia España*, <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1400/13/UPS-QT02478.pdf>

7. ANEXOS.

AMORTIZACIONES

En la amortización se demuestra el préstamo realizado a agencia bancaria este ejecutado por la planta para cubrir todas las operaciones que se realiza.

La amortización es la deuda, el pago de interés a pagarse a 5 años de duración del proyecto, con un préstamo 59824 de dólares, con una tasa de 11,20 anual, y una cuota de 1964.23 pago mensual.

Amortización de la Deuda	
Monto	59.824
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	36
Cuota	1964,23

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				59.824
1	1405,87	558,36	1964,23	58.418
2	1418,99	545,23	1964,23	56.999
3	1432,24	531,99	1964,23	55.567
4	1445,60	518,62	1964,23	54.121
5	1459,10	505,13	1964,23	52.662
6	1472,71	491,51	1964,23	51.189
7	1486,46	477,77	1964,23	49.703
8	1500,33	463,89	1964,23	48.203
9	1514,34	449,89	1964,23	46.688
10	1528,47	435,76	1964,23	45.160
11	1542,74	421,49	1964,23	43.617
12	1557,14	407,09	1964,23	42.060
13	1571,67	392,56	1964,23	40.488
14	1586,34	377,89	1964,23	38.902
15	1601,14	363,08	1964,23	37.301
16	1616,09	348,14	1964,23	35.685
17	1631,17	333,06	1964,23	34.053
18	1646,39	317,83	1964,23	32.407
19	1661,76	302,47	1964,23	30.745
20	1677,27	286,96	1964,23	29.068

21	1692,93	271,30	1964,23	27.375
22	1708,73	255,50	1964,23	25.666
23	1724,67	239,55	1964,23	23.942
24	1740,77	223,46	1964,23	22.201
25	1757,02	207,21	1964,23	20.444
26	1773,42	190,81	1964,23	18.670
27	1789,97	174,26	1964,23	16.881
28	1806,68	157,55	1964,23	15.074
29	1823,54	140,69	1964,23	13.250
30	1840,56	123,67	1964,23	11.410
31	1857,74	106,49	1964,23	9.552
32	1875,07	89,15	1964,23	7.677
33	1892,58	71,65	1964,23	5.784
34	1910,24	53,99	1964,23	3.874
35	1928,07	36,16	1964,23	1.946
36	1946,06	18,16	1964,23	0

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Interés	5.806,74	3.711,79	1.369,79
Capital	17.763,99	19.858,93	22.200,93

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

SALARIOS BÁSICO UNIFICADO

Año	S.B.U.	Crecimiento
2006	160	
2007	170	0,063
2008	200	0,176
2009	218	0,090
2010	240	0,101
2011	264	0,100
2012	292	0,106
2013	318	0,089
2014	340	0,069
Promedio		0,099

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Base 10º cuarto	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
	340	354	389	428	470	517	568

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Año 2015	Nº Empleados	S.B. U	S.B. U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Aporte Personal (9,45%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
Gerente	1	600	600	7.200	340	600	300	680	875	8.634
Secretaria	1	400	400	4.800	340	400	200	454	583	5.870
PRODUCCIÓN	2	1.000	1.000	12.000	680	1.000	500	1.134	1.458	14.504
Obreros	2	354	708	8.496	680	708	354	803	1.032	10.467
Total	2	354	708	8.496	680	708	354	803	1.032	10.467

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA

La depreciación de maquinaria es del 10% anual, donde se calculan los 10 primeros años, aquí se toma en cuenta toda la maquinaria y muebles de oficina para la utilización en la planta.

Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			4800
1	480	0,10	4320
2	480	0,10	3840
3	480	0,10	3360
4	480	0,10	2880
5	480	0,10	2400
6	480	0,10	1920
7	480	0,10	1440
8	480	0,10	960
9	480	0,10	480
10	480	0,10	0

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

Se determina con el 10%, formado por todos los muebles y enseres para el funcionamiento de la planta.

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1.179
1	118	0,10	1.061
2	118	0,10	943
3	118	0,10	825
4	118	0,10	707
5	118	0,10	590
6	118	0,10	472
7	118	0,10	354
8	118	0,10	236
9	118	0,10	118
10	118	0,10	0

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Para el equipo de computación se toma el 33%, en donde se depreciara todo el equipo tecnológico de la planta.

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3.350
1	1117	0,33	2.233
2	1117	0,33	1.117
3	1117	0,33	0

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS

Con la adquisición del edificio para el manejo de la comercialización en la planta, este se deprecia a 5%.

Depreciación Edificios-Construcciones			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			25.000
1	1.250	0,05	23.750
2	1.250	0,05	22.500
3	1.250	0,05	21.250
4	1.250	0,05	20.000
5	1.250	0,05	18.750
6	1.250	0,05	17.500
7	1.250	0,05	16.250
8	1.250	0,05	15.000
9	1.250	0,05	13.750
10	1.250	0,05	12.500
11	1.250	0,05	11.250
12	1.250	0,05	10.000
13	1.250	0,05	8.750
14	1.250	0,05	7.500
15	1.250	0,05	6.250
16	1.250	0,05	5.000
17	1.250	0,05	3.750
18	1.250	0,05	2.500
19	1.250	0,05	1.250
20	1.250	0,05	0

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

DEPRECIACIÓN DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Es el pago que se debe realizar para la implementación de la empresa, que será 1300 USD.

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1.300
1	260	0,20	1.040
2	260	0,20	780
3	260	0,20	520
4	260	0,20	260
5	260	0,20	0

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

PROCESO DE PRODUCCIÓN DE ORGANIZACIÓN DE FRUTALES DE MONTE OLIVO



Entrevista al Presidente de la Organización de Frutales



UNIVERSIDAD ESCUELA POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

PARTICIPANTES: Presidente de la organización de frutales de Monte Olivo

OBJETIVO: Recopilar información sobre la investigación del Tema “Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador”.

CUESTIONARIO

1. ¿Cuántas personas está integrada la organización?

2. ¿Cuál es el nivel de producción de tomate de árbol en la Organización?

3. ¿Qué variedad de tomate de árbol siembra?

4. ¿Cada cuánto realiza la cosecha del tomate de árbol?

5. ¿Cuántas hectáreas de siembra tiene la Organización?

6. ¿Cómo es la presentación del tomate de árbol?

7. ¿Cómo realiza la comercialización del tomate de árbol?

8. ¿El tomate de árbol a que mercados están dirigidos para su venta?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



MIGUEL HOLGUIN

mholguin@transcontinental.ec
Av. de los Shyris N35-71 y Suecia.
Edificio Argentum, oficina 702
Telfs: 380 2800 / 380 2790
Quito, Ecuador

Estimada Pamela:

En lo siguiente le detallamos la cotización solicitada:

Para el envío de su producto se realizara por: Aerolínea LAN España
Mantenemos salidas diarias.

UIOMAD AV8378 ETD 06:00LT ETA 07:40LT

UIOMAD AV010 ETD 21:35LT ETA 14.30LT+1

El embarque lo recibimos la tarde o noche anterior previa coordinación.

Tiempo de llegada: 6 horas

Peso bruto: 2 KILO (NETA)

Tarifa aérea: USD 3000

Total de envío: 1115 cajas

El embarque lo recibimos la tarde o noche anterior previa coordinación.

Otros cargos:

Los embarques con flete tendrán recargo de Collect Fee (FC 5% flete /Min \$20) y Disbursement Fee (DB 10% due agent /Min \$20).

Saludos.

ELSIE FLORES

TRANSCONTINENTAL LOGISTICS

QUITO. Av. de los Shyris N35-71 y Suecia, Edif. Argentum. Piso 7, oficina 702.

Tifs: 380 2800 / 380 2810 / 380 2820 / 380 2780 / 380 2790.

E-mail: eflores@transcontinental.ec

ARTICULO CIENTÍFICO

Pamela Nathaly Montalvo Obando



Egresada en la Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, participación en: Seminario Taller de “Manejo de las Partidas Arancelarias” por la UPEC, Seminario Taller de “Manejo Básico del Paquete Informático E-COMEX” por la UPEC, Taller para “MIPYMES en Comercio Exterior” por CEDEM.

“Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador”

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional (ECENCI)

Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC)

Tulcán-Ecuador

nashy@hotmail.es

RESUMEN

La investigación denominada “Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador”, tiene como finalidad determinar la el manejo de comercialización de la fruta de tomate de árbol en la parroquia de Monte Olivo, ayudando al mismo tiempo al mejoramiento de la calidad de vida los productores.

En este proyecto tiene como objetivo principal el de analizar las posibilidades de exportación del tomate de árbol hacia hipermercados de la localidad de Madrid ya que estos son los encargados de distribuirlos al consumidor final, determinando de esta manera la demanda existente.

En la investigación se obtuvo información de fuentes primarias y secundarias para el análisis de las variables de la demanda y la oferta del producto en el mercado de estudio, siendo información relevante para la elaboración del proyecto.

Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador / Pamela Nathaly Montalvo Obando (UPEC – Ecuador)

CEYNI-UPEC-IF-065-2
Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su
comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador

Ecuador mantiene acuerdos comerciales con la Unión Europea, pero existe uno que beneficia para la exportación como es el SGPC (Sistema Global De Preferencias Comerciales) el cual permite el ingreso del producto a España liberado de aranceles, ayudando así al desarrollo de las exportaciones del país.

Se realiza un estudio de factibilidad para poner en marcha la estructuración y un estudio técnico del proyecto, un análisis para la comercialización del producto y un estudio financiero de la implementación de las oficinas para la respectiva exportación.

Palabras claves: *demanda, comercialización.*

ABSTRACT

The research that is called "Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador" (The demand for tree tomatoe in Madrid, Spain and its commercialization from the canton Bolivar, Ecuador) has as its aim to determine the marketing of tree tomatoe in the parish of Monte Olivo which at the same time will contribute to the improvement of the quality of life of the producers.

The main objective of this project is to analyze the export potential for tree tomatoe to supermarkets in the area of Madrid since they are the ones in charge of the distribution of this product to the consumer, in this way determining the existing demand.

In this research, information of primary and secondary sources was obtained to analyze the variables of the demand and supply of the product in the study market. These variables are relevant for the outcome of the project.

Ecuador maintains trade agreements with the European Union. One of these agreements, the Global Trade Preference System (GTPS), is especially beneficial for the export since it allows the product to enter duty-free to Spain, contributing in this way to the development of the export market in Ecuador.

A feasibility study is performed in order to start up the structuring of the project, also a technical study, and analysis for the marketing of the product and a financial study of the implementation of the offices for the respective exportation, was performed.

Key words: *demand, marketing.*

1. INTRODUCCIÓN

En la Provincia del Carchi específicamente en el Cantón Bolívar, Parroquia de Monte Olivo, existe la producción de una gran variedad de frutas, favorecido por sus clima, uno de ellos es el tomate de árbol gigante amarillo por parte de la Organización de Agroecológica de Frutales de Monte Olivo.

Esta investigación se encamina hacia la reactivación e incremento de la producción agrícola del sector, generando beneficios sociales, económicos en la parroquia de Monte Olivo, creando fuentes de empleo

Para la Organización Agroecológica, la producción de tomate de árbol es su principal sustento económico, se toma la decisión de ayudar a realizar la comercialización del tomate de árbol desde Monte Olivo, Cantón Bolívar hacia Madrid España ya que es una fruta apetecida en este mercado.

Con la comercialización del tomate de árbol hacia el mercado español, se logra posesionar el producto en el país y poder competir a nivel nacional, de esa manera poder exportar un producto no tradicional y de buena calidad.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

La modalidad de investigación una vez realizado el estudio de la oferta de la Organización de agroecológica de frutales de Monte Olivo en el Cantón Bolívar, y de la demanda en Madrid-España, se realizó con un enfoque Cualitativa y Cuantitativa, En la investigación Cuantitativa se interpretaron los resultados mediante un manejo de evidencias y entrevistas. Mediante indicadores económicos para el estudio de la demanda de tomate de árbol en España Madrid.

Mediante la investigación Cualitativa se ha obtenido datos validos de la producción del tomate de árbol en la organización, y de la demanda existente en Madrid-España, analizando las cualidades de los involucrados en la comercialización.

TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Con la aplicación de una adecuada investigación, se facilitó la obtención de datos, y posteriormente los resultados que serán analizados, procesados, mediante este estudio:

García Sanz (2012) menciona:

La investigación documental cuya misión principal es el análisis, estudio y comprensión de los diversos fenómenos de distintas naturaleza en función del marco donde se inscriba el trabajo, a través de métodos concretos y técnicas específicas que ayuden a la obtención de información. (pag.173)

En la Investigación se realizó a través de información de fuentes documentales, bibliográficas que permitieron establecer la demanda y oferta del tomate de árbol en Madrid España, para obtener antecedentes y aportes que ayuden al proyecto, como también se obtiene información mediante encuestas a los productores de la

Organización Agroecológica de Frutales de Monte Olivo y una entrevista personal al presidente de la misma.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En la investigación se establece varios aspectos que beneficia a obtener importantes resultados para la toma de decisiones en la factibilidad del proyecto, como es el estudio técnico, estudio logístico y estudio financiero.

Mediante un análisis adecuado de la situación económica de España, basando en determinar la situación socioeconómica que influye en la realización de la investigación.

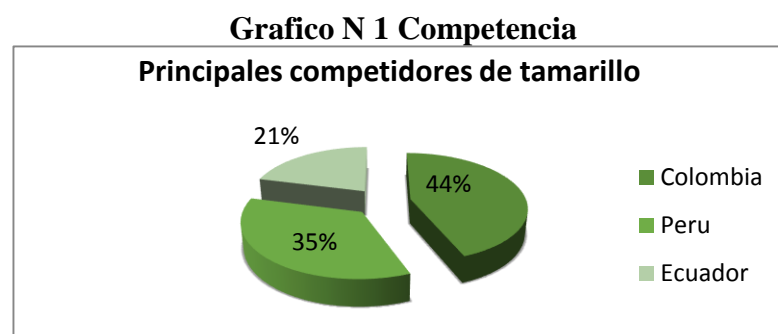
Perfil del Consumidor en España

En España las personas de toda edad, de cualquier clase social les gustan mantenerse en forma y sobre todo en perfecto estado, por lo que busca consumir frutas.

Es así que el 92% de la población prefieren consumir frutas exóticas, como es el Tamarillo, los cuales consumen en diferentes formas como: ensaladas, jugos y especialmente en comida gourmet y por sus altos beneficios medicinales.

COMPETENCIA

En la investigación se estableció que en el mercado español existe una competencia a nivel mundial, en la actualidad ya existen otros países que exportan la fruta a España; como Colombia con un 44% que encabeza el mayor número de exportaciones de tomate de árbol con un alto grado de participación, en segundo lugar Perú y por tercero Ecuador con 21% de exportaciones de la fruta exótica, siendo uno de los más jóvenes en exportaciones y al mismo tiempo permitiendo ampliarse a diferentes supermercados españoles.



Fuente: Investigación
Elaborado: Pamela Montalvo

PRODUCTO


El tomate de árbol producido por parte de la organización agroecológica de frutales en Monte Olivo, no tiene mucho tratamiento químico ya que una parte utiliza abono orgánico.

Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador

En la mayoría de las personas que se dedican a la producción del tomate de árbol se sienten satisfechas obteniendo buenas ganancias ya que “el tomate de árbol es un frutal que produce 15 tomates cada 15 días, cultivados en 1089 árbol por hectárea, con un peso promedio de 50 kilos por saco.” (GAD del Carchi, 2012, pág. 30).

El libre comercio a nivel mundial, como las expectativas en mercado de la Unión Europa, la fruta se da a conocer por sus beneficiosos aspectos medicinales y la nutrición que estos aportan a la alimentación, lo más importante es que ha dado sustento y desarrollo económico a pequeños agricultores; que en terrenos de 1 o más hectáreas han recibido ingresos mejorando sus condiciones de vida.

Tabla N 1 Descripción del Tomate de Árbol

SUB ARANCELARIA	PARTIDA	08109030	
DESCRIPCIÓN DE LA SUB PARTIDA	Tomate de árbol (lima tomate, tamarillo) (<i>Cyphomandra betacea</i>)		
NOMBRE DEL PRODUCTO	Tomate de Árbol		
UNIDAD DE MEDIDA	Kilogramo (kg)		
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:			
Fruta: es de piel lisa y brillante.			
Color: morado, rojo, amarillo, anaranjado			
Forma: más común es elipsoide, puntiaguda, pero puede ser ovoide, esférica, entre otras de acuerdo con el eco tipo o cultivar,			
Pulpa: es anaranjada, hacia la placentación de las semillas puede ser incolora, anaranjada, morada;			
Sabor: tiene buen sabor, es jugosa, agridulce.			
Composición	Calcio, Potasio, Magnesio, Hierro, Fósforo. Contiene niveles importantes de proteína y caroteno. Vitaminas A, C y E		
Usos	Los usos tanto alimenticios como medicinales están relacionados con afecciones de la garganta y gripe, inflamación de amígdalas, reducción de colesterol y la visión, además de funcionar como antioxidante, mejorando el tránsito intestinal.		
Presentación Comercial	Cajas de 2Kg		

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Cubicaje de Empaque y Embalaje

El tomate de árbol después de su cosecha y recolección adecuada del fruto, se realiza su respectivo empaque, se lo va realizar en:

“Bandejas de plástico que puede contener de 18 a 20 tomates de árbol, se empacara en cajas de cartón corrugado por su resistencia, no ocupa mucho espacio de almacenamiento y bajo en costo, cuyas medidas de la caja son de 60 cm de largo x 30 cm ancho x20 cm de alto, con un peso de 2 kilos cada caja”. (Cabrera, 2012, pág. 62)

Tabla N 2 Cubicaje de Empaque y Embalaje

	ALVEOLOS	CAJAS	
Dimensiones		Dimensiones	
Largo mts	0,5	Largo	0,6
Ancho mts	0,3	Ancho	0,3
Alto mts	0,2	Alto	0,2
Capacidad			
Peso alveolo		2000 gr	
Peso caja		2Kg	
Cantidad		20 tomates	
Total		1115 cajas	

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo



De acuerdo al cubicaje, los alveolos tendrán la capacidad de 20 tomates de árbol, con un peso de 2000gr. cada alveolo, y consecuentemente con el embalaje de la caja pesaran 2kg. Medida apta para y permitida para la exportación.

Cubicaje de vehículo

Para el cubicaje del vehículo que trasladara las cajas de tomate en dos vehículos sencillo de 15 tn.

De acuerdo al cubicaje del vehículo con las medidas establecidas anteriormente tendrá la capacidad 11 cajas por largo, 8 por ancho y 15 por alto, con un total de capacidad de 1144 cajas, con la necesidad de utilizar 2 vehículos mensuales y es apto para la transportación de 1115 cajas que se va transporta mensualmente, a la planta desde la parroquia de Monte Olivo. Se utiliza este vehículo porque es un producto perecible y al momento de transportarlo puede causarle algún defecto al mismo. Especificado en el siguiente cuadro.

Tabla 3 CUBICAJE DE TRANSPORTE

	CAJAS	Vehículo sencillo	
Dimensiones			
Largo mts	0,6	Largo	7
Ancho mts	0,3	Ancho	2,5
Alto mts	0,20	Alto	2,5
CAPACIDAD			
Largo	0,6/7	11,0	
Ancho	0,3/2,5	8,0	
Alto	0,20/2,5	15,0	
Total de 1056 cajas			

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo



Cubicaje de Almacenamiento

Es la capacidad que tiene la planta para el almacenaje de las cajas de tomate de árbol.

De acuerdo con el cálculo del cubicaje, el almacén tendrá la capacidad de tener las siguientes dimensiones de largo 5m, de ancho 6m y de alto 2,5m, el almacén tiene la capacidad de 1920 cajas de tomate de árbol, distribuidas en 8 de largo, 20 de ancho y 12 cajas de alto. El almacén tendrá una temperatura de 8 grados para mantener las características de la fruta, hasta el momento de su transportación internacional.

Una vez realizados los cubicajes, para la exportación de tomate de árbol no es necesario pallets ya que de eso se encarga la empresa de transporte internacional.

Tabla N4 CUBICAJE DEL ALMACÉN

	CAJAS	ALMACENAMIENTO	
Dimensiones			
Largo mts	0,6	Largo	5
Ancho mts	0,3	Ancho	6
Alto mts	0,2	Alto	2,5
CAPACIDAD			
Largo	0,6/5	8	
Ancho	0,3/6,00	20	
Alto	0,2/2,5	12	
TOTAL	1920 Cajas		

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

PRECIO REFERENCIAL

Según Pro Ecuador (2013) menciona, el precio de la adquisición del tomate de árbol la caja de 2 kilogramo se encuentra 8 euros, es decir que con el cambio a dólares se encuentra a 10 dólares americanos, la bandeja de 4 unidades peso aproximado de 400 gr. a 6 euros por bandeja, es decir 8.35 dólares americanos.

Tabla N 5 Precios del Tomate de Árbol

Producto	UNIDAD	PESO Kg	EURO	DÓLARES
Tomate de árbol	15 a 20	2 kg	8	10

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

CONSUMO RECOMENDADO

La preferencia actual del consumo recomendado del tomate de árbol es “del 0.43% mensual del gasto familiar” (pág. 46), donde la dieta diaria es de dos piezas de fruta de los consumidores españoles, requieren del producto para preservar la salud, cuidado personal, beneficio medicinal para los diferentes estilos de vida que llevan los españoles. (MAGRAMA, 2014)

Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador / Pamela Nathaly Montalvo Obando (UPEC – Ecuador)

Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su
comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador

Tabla N 6 Consumo Recomendado

AÑO	Producción Nacional	Importaciones	Exportaciones	CNA
	Ton.	Ton.	Ton.	Ton.
2011	32	124	39	117
2012	86	134	53	167
2013	110	192	76	226
2014	116	218	99	235
2015	210	286	138	8.702

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Oferta exportable

En la oferta exportable se compone de varios productores de la parroquia rural Monte Olivo situada en el Cantón Bolívar, mediante ADE Carchi se proporcionó datos de la producción del tomate de árbol y de las personas que se dedican a la misma, determinando los siguientes datos:

De acuerdo a la investigación realizada se produce el 100% en unidades anuales el cual el 80% es de consumo interno y el 20% es para la exportación, pero para Madrid España se tomara el 1% de la producción para su posterior exportación.

Tabla N 7 OFERTA EXPORTABLE

Año	80% Producción de la parroquia (unidades)	20% Producción para la exportación (unidades)	1% cobertura en España (unidades)
2013	92930671	23232668	232327
2014	99767409	24941852	249419
2015	107107113	26776778	267768
2016	114986786	28746697	287467
2017	123446152	30861538	308615
2018	132527858	33131965	331320
2019	142277689	35569422	355694
2020	152744796	38186199	391862

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Demanda Insatisfecha

Se toma al 30% de la población total de Madrid que consume el tomate de árbol, y luego se procede a obtener el consumo recomendado que es de 0.17% diarios; según el ministerio de salud de España, luego se calculó el déficit en kilogramos del mercado de destino, se obtuvo multiplicando la déficit con la población teniendo como resultado que se cubrirá el 2% de la demanda insatisfecha de Madrid en España.

CEYNI-UPEC-IF-065-2
 Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su
 comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador

Se obtiene entre la diferencia del consumo anual recomendado y el consumo real de tomate de árbol. El déficit total del mercado se lo obtuvo multiplicando el déficit por el total de la población.

Tabla N 8 DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	CONSUMO PER CÁPITA ANUAL		DÉFICIT (KG)	POBLACIÓN CONSUMIDA RA ESPAÑA-MADRID 55%	DEMANDA (KG)	DEMANDA INSATISFECHA MADRID (KG)
	REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)				
2012	3,6	15,4	11,8	3574208	3574196	3520339
2013	5,1	36,6	31,5	3572553	3572521	3469534
2014	8,1	77,7	6,9	3549942	3549935	3549449
2015	10,1	30,4	20,3	3534384	71630182	71317755
2016	12,4	35,6	23,3	3518895	81872957	81518685
2017	14,6	40,9	26,3	3503474	92024584	91628467
2018	16,9	46,1	29,3	3488120	102085645	101647683
2019	19,1	51,4	32,3	3472833	112056745	111576938
2020	21,4	56,6	35,3	3457614	121938520	121416868
TOTAL	73	204	131	21067648	459670113	457689528

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Proyección de Gastos Administrativos

Como su palabra lo indica son gastos que la empresa, relacionados con el área administrativa, proyectando los sueldos de los empleados, servicios básicos, suministros, depreciaciones y amortizaciones, siendo necesarios para el cálculo del valor del producto.

Tabla 9 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Concepto	Cantidad	Valor Un.	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sueldos	1	14.504	14.504	17.004	18.692	20.547	22.587	24.829
Servicios Básicos	12	40,00	480	499	519	540	561	584
Suministros de Oficina	12	20,00	240	250	260	270	281	292
Suministros de Limpieza	12	15,00	180	187	195	202	210	219
Depre. Muebles y depre. equipo de computo			0	1235	1235	1235	1374	1374
Amortizaciones			0	260	260	260	260	260
Total Gastos Administrativos			15.404	19.434	21.159	23.054	25.273	27.557

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

CEYNI-UPEC-IF-065-2
 Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su
 comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador

Gastos de exportación

En la siguiente tabla se describe todos los gastos que se debe realizar para la respectiva exportación del producto, desde manipulación, documentación, manipulación, agentes de carga y transporte a utilizar.

Tabla N 10 GASTOS DE EXPORTACIÓN

Concepto	Cantidad	Valor Un.	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Manipuleo en el local de exportador	12	80	960	998	1.038	1.080	1.123	1.167
Documentación de exportación	12	85	1.020	1.061	1.147	1.290	1.508	1.834
Transporte interno de Monte Olivo-Planta / Planta-aeropuerto Mariscal Sucre	12	500	6.000	6.239	6.488	6.747	7.016	7.296
Agentes de exportación	12	200	2.400	2.496	2.699	3.035	3.549	4.316
Costos bancarios	12	110	1.315	1.556	1.715	1.891	2.090	2.307
Capital e inventario - país de origen	12	9	105	123	134	148	163	180
Flete Aéreo internacional	12	3.000	36.000	37.436	38.930	40.483	42.099	43.778
Seguro internacional de Transporte aéreo	12	284	3.407	3.831	4.137	4.477	4.862	5.288
Capital e inventario - tránsito internacional	12	20	241	271	293	317	344	374
Capital e inventario en el país de destino	12	1	14	16	17	18	20	21
Manipuleo de desembarque	12	100	1.200	1.248	1.298	1.349	1.403	1.459
Total Gastos de Exportación (Ventas)			52.662	55.274	57.895	60.836	64.178	68.022

Fuente: Investigación

Elaborado: Pamela Montalvo

Rentabilidad del Proyecto

Con la realización del estudio financiero de la investigación se determinó la rentabilidad económica del proyecto que determina un VAN positivo, por lo que es aceptable.

La investigación demuestra que la Tasa Interna de Retorno (29,40%) el propia inversión, es mayor a la tasa de descuento, el costo/beneficio es mayor a 1 (1.78), a lo que se refiere que el periodo recuperable de la inversión es de 3 años, 6 meses y 3 días, es una recuperación lenta de la inversión.

CEYNI-UPEC-IF-065-2
Demanda del tomate de árbol en Madrid, España y su
comercialización desde el Cantón Bolívar, Ecuador

Tabla 12 RENTABILIDAD DEL PROYECTO

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 74.779,81		
1	17.452,23	0,9041	15.778,17
2	17.315,25	0,8174	14.152,72
3	13.386,24	0,7390	9.891,80
4	42.248,26	0,6681	28.224,83
5	107.795,07	0,6040	65.106,89
		□ FE	133.154,40
		- I.I.	74.779,81
		VAN	58.374,59
		TIR	29,40%
		PR	3,63
		C/B	1,78

Fuente: Investigación

Elaborado por: Pamela Montalvo

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- La realización de un estudio técnico, establece la implementación de la estructura y ubicación adecuada de las oficinas en la ciudad de Tulcán, contando con personal adecuado para el manejo del producto, y técnicos con conocimiento en comercialización para su respectiva exportación.
- El desarrollo del proyecto es importante para la organización, ya que ayuda a tener conocimiento adecuado en manejo de la comercialización del producto.
- El precio del tomate de árbol que produce la Organización de agroecológica de frutales de Monte Olivo, es considerable para la adquisición de consumidores en el país de destino.
- Aumentar la capacidad productiva por parte de la organización, les permitirá que se exporte en grandes cantidades la fruta, hasta competir con el vecino país de Colombia.
- Se realizó un análisis financiero en donde el punto de equilibrio se demuestra que la Tasa Interna de Retorno es (29,40%), es mayor a la tasa de descuento, el Costo Beneficio es mayor a 1 (1.78), a lo que se refiere que el periodo recuperable de la inversión es de 3 años siendo una recuperación lenta.
- Se determina que en la investigación se cubre el 1% de la demanda insatisfecha de Madrid España, con una exportación mensual de 1115 cajas de 20 unidades cada una, con un precio de venta a 13,55 USD, con una utilidad del 35%.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia de desarrollo económico del Carchi (ADE Carchi), (2014), *Estrategias frutales Monte Olivo, Cantón Bolívar - Carchi*.
- Agro calidad, (2013), www.agrocalidad.gob.ec
- Cabrera, F. (2012). *Comercialización y embalaje*
- Cárdenas, (2010), *Beneficios de las Frutas*, Bogotá, Imperio
- Comisión Europea, (2013), *Nuevo Sistema Generalizado de Preferencias y Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea*
- Federación Española De Empresas Con Productos Ecológicos (FEPECO), (2012), *Caracterización de la tipología y perfil sociodemográfico del consumidor de alimentos ecológicos en España*.
- Fire, (2012), Ingeniería agrícola-cosechas tomate de árbol, www.ingenieria agricola.com
- Gobierno Provincial del Carchi, (GAD), (2012), *Fomento del cultivo de frutales en la Parroquia de Monte Olivo, Cantón Bolívar, en la provincia del Carchi*.
- PRO Ecuador, (2012), *Ficha Producto/Mercado*.
- PRO ECUADOR, (2013), *Guía Comercial de España*, www.proecuador.gob.ec/
- Pro ecuador, (2013), *Boletín de análisis de mercados internacionales*, www.proecuador.gob.ec



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. 0065-AS-CEYNI/2012

A los treinta días del mes de julio de 2012, siendo las 08h00, se instala el Tribunal de Sustentación del Proyecto de Grado conformado por: Tomás Sánchez Jaime PhD, PRESIDENTE; Mgs. Beatriz Realpe Delgado, SECRETARIO; y Mgs. Georgina Arcos Ponce ASESORA DEL PROYECTO "Demanda del Tomate de árbol en Madrid-España y su comercialización desde el cantón de Bolívar-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 del estudiante MONTALVO OBANDO PAMELA NATHALY de IX nivel "A" Noche de la carrera Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Una vez constatado y en cumplimiento de los requisitos administrativos y académicos, la estudiante MONTALVO OBANDO PAMELA NATHALY ha APROBADO la sustentación con el promedio de las siguientes calificaciones:

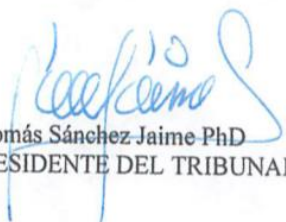
1. Exposición del Proyecto de Grado3.33
2. Precisión y Coherencia de Respuestas.....3.20
3. Calidad de la Presentación del Trabajo0.50

Obteniendo como nota final 7.03 (SIETE PUNTO CERO TRES) en la sustentación del Proyecto de Grado.

El tribunal considera pertinente que el estudiante cumpla las siguientes recomendaciones: Actualizar la nomenclatura de los Bloques Comerciales Internacionales; hacer correcciones en la forma de citar y referenciar los textos utilizados; Cuidar la ortografía y digitalización de su trabajo; Reflexionar más los textos consultados y escribir sus aportes personales.
TRABAJAR PERMANENTEMENTE CON SU TUTORA.

Dado en la ciudad de Tulcán a los treinta días del mes de julio de dos mil doce, 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"


Tomás Sánchez Jaime PhD
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL


Mgs. Beatriz Realpe Delgado
SECRETARIO


Mgs. Georgina Arcos Ponce
ASESOR DE TESIS

**Certifico que es fiel copia
del original Tulcán a. 06 AGO 2015**




PROSECRETARIO