

Pontificia Universidad  
Católica del Ecuador

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Tema:**

**ANÁLISIS DE MODELOS DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE PARA  
MERCADOS INTERNACIONALES**

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Ingeniero  
Comercial**

**Línea de Investigación:**

**GERENCIA, PLANIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN, DIRECCIÓN Y/O CONTROL DE  
EMPRESAS**

**Autor:**

**JOHNNY FERNANDO SÁNCHEZ GUEVARA**

**Director:**

**ECONOMISTA DIEGO PROAÑO**

**Ambato – Ecuador**

**Diciembre 2019**

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE AMBATO

HOJA DE APROBACIÓN

Tema:

“ANÁLISIS DE MODELOS DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE PARA MERCADOS INTERNACIONALES”

Línea de Investigación:

Gerencia, planificación, organización, dirección y/o control de empresas

Autor:

JOHNNY FERNANDO SÁNCHEZ GUEVARA

Telmo Diego Proaño Córdova; Econ. Mg.

f.



CALIFICADOR

María Fernanda Salazar Bonilla; Ing. Mg.

f.



CALIFICADOR

Hernán Paul Ortiz Coloma; Dr. Mg.

f.



CALIFICADOR

Christian Andrés Barragán Ramírez; Ing. Mg

f.



DIRECTOR DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, Dr.

f.



SECRETARIO GENERAL PUCESA

SECRETARIA GENERAL  
PROCURADURÍA

Ambato – Ecuador

Diciembre 2019



Pontificia Universidad  
Católica del Ecuador

BIBLIOTECA


## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **JOHNY FERNANDO SANCHEZ GUEVARA**, portador de la cedula de ciudadanía N° 1804709911, autor del trabajo de graduación intitulado: **"ANÁLISIS DE MODELOS DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE PARA MERCADOS INTERNACIONALES"**, previo a la obtención del título de **INGENIERO COMERCIAL**, en la escuela de **ADMINISTRACION DE EMPRESAS**.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetado los derechos del autor.
2. Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de su sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la universidad.

Ambato, Diciembre 2019



  
Johnny Fernando Sánchez Guevara

1804709911

## RESUMEN

La actividad exportadora es una manera de aportar al desarrollo económico del país, lo cual se busca oportunidades y distintas formas de comercio para los bienes de producción nacional, entre estos se encuentra el grupo de los frutos no tradicionales de donde se deriva el aguacate *Hass*. Su contenido nutritivo ha permitido que la gente lo incluya en su dieta diaria y sea bastante apetecido por los consumidores nacionales y extranjeros. En el presente trabajo de investigación se analizaron cinco modelos de exportación de dicho fruto aplicados en distintos países de Latinoamérica donde se produce el bien, con el objetivo de identificar las mejores características que han generado éxito en el desarrollo de aquellas naciones. Se puntualiza también la producción que posee la provincia de Tungurahua con respecto a este fruto dentro de lo cual se evidencian las posibilidades que posee para desarrollar un sistema exportador. Al finalizar el estudio se propone un modelo exportador basado en la creación de un centro de acopio ubicado en uno de los cantones que mayor producción del fruto refleja, el cual servirá para almacenar, esterilizar, empacar y distribuir el producto hacia los puertos de embarque para su respectiva comercialización internacional.

**Palabras clave:** mercados internacionales, modelos de exportación, frutos no tradicionales, Producción tungurahuesa.

## ABSTRACT

*Exporting is one way to contribute to the economic development of the country. This is achieved by looking for opportunities and different forms of trade for nationally-grown products such as the group of non-traditional fruits from which Hass avocado is derived. Due to its nutritional content, it is included into people`s daily diet and it is quite desired by national and foreign consumers. In this study, five exporting models of this product from different Latin American countries were analyzed in order to identify the best characteristics that have been successful in the development of these countries. The production of this product in the province of Tungurahua is described and it is easy to identify its possibilities for developing an exporting system. Upon concluding the study, an exporting model is proposed. It is suggested that a collection center is created in one of the towns where the greatest amount of the product is produced. The center will be where the product will be stored, sterilized, packed and distributed to the shipping ports for international sales.*

**Keywords:** *international markets, exporting models, non-traditional fruits, Tungurahua production.*

## ÍNDICE DE CONTENIDO

### Contenido

#### PRELIMINARES

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN.....	iii
RESUMEN.....	iv
<i>ABSTRACT</i> .....	v
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA .....	9
1.1 TEORÍA DE MODELOS .....	9
1.2 MERCADOS INTERNACIONALES .....	17
1.3 BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR .....	21
1.4 PRODUCCIÓN DE TUNGURAHUA .....	29
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO .....	31
2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	31
2.2 ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN .....	31
2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA .....	32
2.4 TIPOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	32
2.5 ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.....	33
CAPÍTULO III. PROPUESTA .....	35
3.1 TÍTULO.....	35
3.2 BENEFICIARIOS.....	35
3.3 UBICACIÓN.....	35
3.4 ESTUDIO DE MERCADO.....	36
3.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL .....	41
3.6 ESTUDIO LEGAL.....	43
3.7 ESTUDIO TÉCNICO .....	47
3.8 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....	52
CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	58
4.1 CONCLUSIONES.....	58
4.2 RECOMENDACIONES .....	59
BIBLIOGRAFÍA:.....	61
ANEXOS.....	63

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

### Tablas

Tabla 1.1: Tipos de modelos.....	11
Tabla 1.2: Mercados importadores de frutas no tradicionales del Ecuador .....	28
Tabla 3.1: Oferta y demanda de aguacate HASS ecuatoriano .....	37
Tabla 3.2: Proyección de la oferta y la demanda.....	38
Tabla 3.3: Proyección demanda insatisfecha.....	38
Tabla 3.4: Inversión en infraestructura .....	49
Tabla 3.5: Gastos y Costos.....	52
Tabla 3.6: Inversión inicial.....	53
Tabla 3.7: Capital de trabajo.....	54
Tabla 3.8: Requerimiento financiero .....	55
Tabla 3.9: Financiamiento .....	56

## Gráficos

Gráfico 1.1: PIB Tasas de variación trimestral .....	22
Gráfico 1.2: Balanza comercial Total .....	23
Gráfico 1.3: Exportaciones .....	24
Gráfico 1.4: Importaciones .....	25
Gráfico 1.5: Importaciones por CUODE .....	26
Gráfico 1.6: Exportaciones no petroleras por destino en millones USD FOB .....	27
Gráfico 3.1: Organigrama estructural .....	41
Gráfico 3.2: Organigrama funcional .....	42
Gráfico 3.3: Constitución de la Compañía .....	43
Gráfico 3.4: Requisitos de exportación.....	44
Gráfico 3.5: Flujograma de exportación de aguacate HASS.....	48

## INTRODUCCIÓN

Luego del análisis pertinente efectuado a las investigaciones sobre exportación de aguacate *Hass*, se han encontrado varios artículos referentes al tema, a continuación, se presentan los más relevantes:

Viera, Sotomayor y Viera (2016) Realizan una descripción del potencial de cultivo de aguacate *Hass*<sup>1</sup> en Ecuador como alternativa de comercialización en el mercado nacional e internacional, se utilizan métodos de cálculo y pronóstico de la demanda como: el método de mercado potencial total, método de opinión de expertos y método de análisis histórico de ventas. Los resultados que se obtienen de la investigación reflejan que, el principal país hacia el que se dirigen las exportaciones de aguacate *Hass* ecuatoriano es Colombia, no obstante; también existen diferentes nichos de mercado como: Hong Kong, Canadá, Japón, Reino Unido y Corea del Sur, los cuales figuran como destino de las exportaciones de aguacate ecuatoriano, pero en mínimas cantidades. El aguacate de variedad tradicional o (fuerte) posee un alto grado de aceptación por parte del consumidor local, en contraposición a la variedad *Hass*, que es preferida por los consumidores internacionales y por su contenido de aceite se usa en la industrialización y producción de derivados de esta fruta.

El mercado europeo representa una oportunidad de comercio para el productor de aguacate *Hass*, esto se debe al alto precio que logra alcanzar por kilogramo, por otra parte, cabe señalar que el mercado estadounidense no constituye un gran atractivo debido a que se maneja con precios bajos los cuales llegan a competir únicamente con los precios locales.

---

<sup>1</sup> *Hass*: Variedad de aguacate requerida especialmente para exportación debido a que demora más tiempo en madurar.

En concordancia con los resultados obtenidos se llega a la conclusión de que el Ecuador tiene exceso de oferta de aguacate para el mercado local, se establece esta demasía como oportunidad de exportación hacia los mercados internacionales que poseen una demanda insatisfecha.

Según Rodríguez (2016) Analiza la factibilidad de exportación de aguacate en estado natural desde la provincia de Santa Elena al mercado de Hungría amparado en el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, este proyecto tiene lugar a través de encuestas dirigidas a la población de la provincia de Santa Elena, datos estadísticos de las siguientes fuentes: Ministerio Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), Banco Central del Ecuador, Pro Ecuador. Se lleva a cabo la instalación de 200 Ha. de cultivo de aguacate *Hass* en la provincia de Santa Elena para exportar a Hungría a mayor escala. La demanda de aguacate del mercado húngaro es 1.722.000 (toneladas) y con la inversión de las 200ha. Ecuador en su primer año cubrirá el 80% de la demanda de Hungría y en el segundo año cubrirá toda la demanda del mercado húngaro y abastecer al mercado local.

De acuerdo con Jaramillo (2013) Realiza un análisis de negocios para exportar aguacate *Hass* a Dinamarca, con un producto de excelente calidad que logre conquistar dicho mercado y ofrezca rentabilidad a los inversionistas. Para el desarrollo de esta investigación se utilizan instrumentos como: entrevistas, investigación de campo, observación directa y datos estadísticos de las siguientes fuentes: INEC, MAGAP, Superintendencia de Compañías, Banco Central del Ecuador. Los resultados obtenidos hacen notar la factibilidad de crear una empresa que se dedique a la comercialización de aguacate *Hass* con Dinamarca, necesidad que será satisfecha en dicho país debido a su escasa producción del fruto. En cuanto al sector agroeconómico de aguacate *Hass* del Ecuador, la investigación muestra que se desarrolla a gran escala, por lo que este alimento se convierte en un producto apetecido en el mercado

local e internacional, en el caso del mercado danés el fruto cumple con las normas y requerimientos que este así lo exige.

A juicio de Pérez (2011) Se centra en determinar la incidencia que tiene la exportación del Aguacate *Hass* del Cantón Urcuquí al mercado español en el desarrollo socioeconómico. Se utiliza la técnica de la encuesta, la cual se aplica directamente a los productores de aguacate *Hass*. A partir de los resultados obtenidos el autor propone la construcción de un centro de acopio, para exportar adecuadamente el fruto con el fin de beneficiar al agricultor como al consumidor.

Se concluye que la exportación de aguacate *Hass* hacia el mercado español, tiene un alto impacto positivo en el desarrollo socio-económico del cantón Urcuquí, esto debido a que la actividad, a más de beneficiar a los productores de la zona también lo hace con todos los individuos que están relacionados en segundo plano con la producción del fruto. Finalmente, a partir del análisis financiero se determina que el centro de acopio propuesto es factible debido a que refleja un VAN positivo y un costo beneficio de \$ 1.23 dólares, lo que da como resultado que por cada dólar invertido se obtiene 0.23 centavos de utilidad neta.

Como lo hace notar Jácome (2011) Analiza la potencialidad de exportación del aguacate *Hass* ecuatoriano para crear estrategias de ingreso a los mercados internacionales. Tiene lugar el uso de análisis de datos estadísticos proporcionados por entidades gubernamentales y de investigación como: FIBL-IFOAM the world of organic agriculture, Agrytec.com, Trademap, MAGAP, INEC. Así pues, las estrategias que se crean a partir de la indagación son las siguientes:

**Producto:** En el caso del aguacate lo que se piensa vender, además de todas las propiedades que este fruto contiene y que consumirlo es beneficioso para la salud humana es transmitir la idea de que es 'orgánico', valor agregado del producto, este término engloba todo el proceso de producción dentro del cual la cadena mantiene normas y estándares que hacen que sea de buena calidad y que cumpla con esos requisitos que son los que buscan los compradores.

**Precio:** Dentro de las técnicas que hay para fijar precios internacionales, la que se usará es la que se determina por medio del análisis de los costos. En esta estrategia se emplea como base los costos totales o los variables. Cuando se toma el costo total, la empresa considera al mercado internacional como otro más, es decir como el nacional, lo que se hace es cargar dentro del precio todos los elementos que conforman el costo del producto.

**Plaza:** El canal de distribución que se usaría para la exportación del aguacate orgánico *Hass* es para productos de consumo o canal agente/intermediario. En este tipo de canal hay tres niveles de mediadores, el agente, los mayoristas y los detallistas. Los primeros son firmas comerciales que se encargan de la búsqueda de clientes para los productores o que ayudan en el establecimiento de acuerdos comerciales, los mayoristas son los que se encargan de realizar las ventas al por mayor de bienes u otros servicios a empresas como los detallistas que adquieren los productos con el fin de revenderlos al consumidor final directamente.

**Promoción:** Una de las maneras de entrar a un mercado internacional es a través de la participación en ferias y exposiciones, de esta forma los empresarios tienen un mejor acercamiento con la competencia lo cual permite establecer algunos parámetros y criterios útiles para la salida hacia

esos mercados. Las ferias y exposiciones son el paso previo a una exportación de prueba o a la búsqueda de un posicionamiento decidido.

En palabras de Macías (2011), evalúa la competitividad de la industria aguacatera mexicana en el mercado internacional con relación a los otros países competidores. Para dar efecto se utilizan cálculos estadísticos sobre los siguientes indicadores: balanza comercial relativa, transabilidad, grado de penetración de las importaciones, tasa de crecimiento en promedio anual, eficiencia, ventaja comparativa. Los resultados demuestran que en el caso particular de México, a pesar de que se ratifica como potencia exportadora de aguacate, es notable su concentración en el mercado de los Estados Unidos de América, lo mismo que pone en riesgo su competitividad expectante, sobre todo ante la aparición de nuevas potencias exportadoras y frente a la contingencia de que el mercado estadounidense se sature antes que otros, de tal manera que, cuando ello suceda y los ofertantes mexicanos centren su atención en mercados alternativos, estarán ya en desventaja debido al posicionamiento de otros países. A continuación, se menciona de manera detallada la situación problemática que existe en Ecuador.

El aguacate se cultiva en la mayor parte del territorio nacional, sin embargo, Vásquez y Villavicencio (2008) señalan que los lugares más aptos son: “Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Azuay y Loja, poseen las mejores condiciones climáticas”. El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) informó que, en el Ecuador existen 5.579 hectáreas de cultivos de aguacate. De acuerdo con el estudio, en su mayoría estos cultivos se presentan en las provincias de Pichincha y Tungurahua, dichos datos forman parte de la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC), INEC (2016).

La capacidad exportadora que posee la provincia de Tungurahua, la situación actual del comercio exterior tungurahuense en términos generales es baja, debido a que se concentra en pocas empresas. Dentro de las causas que generan el insuficiente nivel exportador, se menciona como punto principal la desinformación sobre el sector internacional, al no existir conocimiento sobre los requerimientos y estándares de exportación los empresarios desconocen también las necesidades de los mercados internacionales.

En segundo lugar y de la mano con el primer punto, está el poco apoyo que brinda el gobierno para el sector manufacturero, esto crea barreras para la comercialización de sus productos que imposibilitan la competitividad tanto en el mercado local como internacional. Los elevados costos de producción también juegan un papel importante los cuales se ven reflejados en el precio final del producto, por último, el desconocimiento de la marca ocasiona que la empresa no logre posicionarse de manera adecuada para ganar espacios importantes en los mercados de consumo interno y externo.

Es importante mencionar que el insuficiente nivel exportador que posee la provincia se origina porque la mayor participación de exportaciones las acapara un grupo minoritario de empresas, otra de sus causas es el desconocimiento del mercado internacional y los requerimientos para ingresar en él, el momento en que el gobierno no brinda suficiente apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Por ello se propone un modelo de exportación de aguacate *Hass* tungurahuense hacia mercados internacionales potenciales.

Como objetivo general se ha dispuesto, proponer un modelo de exportación de aguacate *Hass* tungurahuense hacia los mercados internacionales potenciales, mientras que los objetivos específicos plantean:

- Fundamentar teórica y científicamente las variables de estudio: exportación y su relación al acceso de mercados internacionales.
- Caracterizar la situación actual de la producción y comercialización de aguacate *Hass* de la provincia de Tungurahua.
- Determinar un modelo de exportación para la producción de aguacate *Hass* de la provincia de Tungurahua a mercados potenciales internacionales.

En relación con la metodología es claro que parte de una incógnita, tema o problema de investigación, de manera continua se procede a realizar el diseño de investigación, elaborar el marco teórico, el estado del arte y seleccionar la población de trabajo o tamaño de la muestra, para posteriormente, seleccionar la técnica de recolección de datos, elaborar los instrumentos de recolección de datos, redactar la información, analizar la información y por último elaborar el informe de investigación.

En lo que respecta al levantamiento de información, se utiliza la encuesta, que se aplica a los productores de aguacate *Hass* de la provincia de Tungurahua con objeto de identificar aspectos como la productividad e inquietudes respectivas para efectos de la investigación. Es preciso utilizar el censo de población ESPAC (Encuesta de superficie y producción agropecuaria continua) más reciente como marco de muestreo y aplicar la fórmula de muestreo para poblaciones finitas.

Como complemento en los párrafos consecutivos se desarrolla la justificación de la investigación.

La demanda internacional de aguacate se aprecia en las crecientes importaciones mundiales, originadas por la preferencia de los consumidores en adquirir este fruto rico en hidratos de carbono y grasas beneficiosas para la salud. Un ejemplo claro es la comercialización en el Superbowl, en los Estados Unidos de América, que se vendieron más de 150 millones de unidades, Cámara de comercio de Medellín (2012). Existen amplios mercados de consumo para este fruto, México como principal productor de aguacate en el mundo acapara la mayoría del mercado estadounidense mientras que Chile lo hace con el mercado europeo. El consumo de este alimento aumenta cada vez más en el mundo, debido a sus propiedades nutritivas y Ecuador se encuentra entre las naciones que poseen una considerable producción, por lo tanto, se genera una oportunidad comercial internacional que se aprovecha, Cámara de comercio de Medellín (2012).

Durante los últimos tres años el Ecuador ha suscrito cuatro acuerdos comerciales con diferentes países del mundo, lo cual ha permitido desarrollar una triunfante estrategia de expansión basada en exportaciones. Sin embargo, en el caso de la Provincia de Tungurahua los indicadores muestran que, a finales del año 2017, el 16% de las exportaciones de importantes productos como: textiles, plásticos, calzado y alimentos disminuyeron para 200 empresas de la provincia, esto debido a la crisis económica global, Proecuador (2018).

# CAPÍTULO I

## ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA

### 1.1 TEORÍA DE MODELOS

Un modelo es un instrumento o representación conceptual a través del cual, los seres humanos pretenden modular de manera sistemática la sabiduría que se adquiere de la experiencia mediante el proceso de investigación. La expresión “modelo” es de uso común en el ámbito profesional y académico de la población actual, tal es el caso que llega a ser necesario para entender, representar, expresar y presagiar las circunstancias que suceden en los distintos entornos de lo real.

En palabras de Carvajal (2013), el término “modelo” es polisémico por lo que da lugar a ambigüedades, algunas de sus connotaciones no son relevantes para el proceso de investigación pues no son usos técnicos en el sentido epistemológico, cotidianamente suele hablarse de modelo como un objeto que se reproduce al imitarlo; por ejemplo, un patrón de costura o un bordado. Por otra parte, desde un punto de vista distinto, el término “modelo” se define como el ejemplar de un producto que se exhibe para su comercialización o a las personas que lo muestran. Desde la perspectiva ética se lo conoce como la búsqueda de la excelencia para desarrollar un comportamiento ejemplar, no obstante esto es difícil de alcanzar, por lo cual solo figura como un patrón a seguir o imitar.

De igual manera, un modelo se considera como un tipo de exposición de la realidad que de manera habitual está determinado por teorías establecidas. Como resultado, dicha exposición se trata de un ideal que enseña las características perfectas que rigen un procedimiento o método y un

acercamiento esquematizado de este ámbito de estudio, en efecto, no se trata de personificar la realidad tal y como es, sino más bien solo las variables más simbólicas, pues en determinados casos existen peculiaridades que no se toman en cuenta y que poseen la capacidad de alterar el modelo.

A juicio de Ladrière (2014), el modelo de manera constante es sensible a la matematización lo cual es específicamente cierto para aquellos de tipo científico y tecnológico, aunque este esfuerzo se encuentra en la lingüística y en la teoría de la información incluso el enfoque estructuralista en antropología ha intentado formalizar sus modelos de explicación de la realidad cultural. En este sentido, la versión ejemplar de modelo es el sistema, debido a que se facilita para analizarlo matemáticamente, por lo cual un sistema se conoce como el ente ideal que conserva una estructura interna caracterizada por que se descompone en varios subsistemas y porque sus individuos poseen una cadena de funciones y vínculos.

Vinculado al párrafo anterior, se dice que la sociedad es un sistema, debido a que su estructura interna se descompone en segmentos, mismos que por su facultad relativa se los denomina como subsistemas, los cuales son políticos, económicos o culturales y se caracterizan por intervenir interceder mutuamente. Cabe mencionar que, en el cultural sobresalen dos subsistemas adicionales, el tecnológico y el científico de los que se conoce que tienen la idoneidad de influir de forma positiva o negativa en la cultura. Por su parte, un aparato también se considera como sistema y sus elementos son percibidos como subsistemas siempre que posean el requerimiento estructural.

De acuerdo con Carvajal (2013), los modelos usados en ciencia se agrupan en cinco categorías básicas:

Tabla 1.1: Tipos de modelos

TIPO	DESCRIPCIÓN
Modelo analógico	Según Zamorano, Gibbs, Moro y Viau (2006) es un conjunto de técnicas que representa en distintas condiciones los detalles presentes en el patrón original, por ejemplo, una maqueta o un mapa convencional.
Modelo teórico	Como lo hace notar Guerrero (2003) constituye un conjunto de procesos, una estructura o un mecanismo que explique, al instante de tomarlo como referencia los detalles con los que cuenta.
Modelo matemático	Desde el punto de vista de Narro (2014) es una forma abstracta de representar una situación, siempre hace uso del simbolismo matemático e incluye datos por conocer y datos conocidos.
Modelo a escala	De acuerdo con Adúriz (2015) es el modelo de un objeto real que se generaliza por poseer diferentes proporciones, son muy útiles al momento de realizar prototipos.
Modelo en lógica matemática	A juicio de Guerrero (2003) "Es un sistema o estructura abstracta <b>(D, R)</b> constituida por una serie de dominios básicos <b>D</b> , relaciones y funciones <b>R</b> construidas sobre este dominio, de modo que la estructura satisface un conjunto de enunciados" (p. 196).

Fuente: Elaboración propia

La teoría descrita en los párrafos anteriores representa un esquema del cual se derivan los denominados modelos de exportación, dichos modelos son prototipos que distintos países han utilizado para abrirse espacio por los mercados internacionales con el objetivo de alcanzar el desarrollo, la mayoría de ellos con acierto. A continuación, se puntualizan cinco de los más exitosos que se implementaron en América Latina.

#### Modelo primario exportador

Desde la posición de Bianchi (como se citó en Vallejo, 2003) el modelo primario exportador se afianzó en el periodo comprendido entre 1850 y 1930, entre sus principales características sobresale el papel decisivo que cumplen las exportaciones de bienes primarios, mismas que generan los ingresos requeridos para la adquisición de todo tipo de productos que demandan las economías de Latinoamérica. El modelo primario exportador también conocido como modelo de crecimiento hacia adentro, tuvo lugar a partir de las contingencias externas, países como México, Brasil y Argentina comenzaron a reemplazar las importaciones por su producción interna.

Por su parte, en el año 1948 se crea la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) lo cual fortalece de manera definitiva el proceso, debido a que establece una política de desarrollo destinada a colaborar en gran medida con las actividades de sustitución. Como principales puntos de la propuesta están enfocados a adquirir un alto nivel de crecimiento económico, en donde la capacidad productiva juegue un papel estratégico que ayude a reforzar el nivel de vida de la gente.

Para ejemplificar se toma como referencia el caso colombiano, en donde el proceso para sustituir las importaciones abrió las puertas a una industrialización, se crearon medidas encaminadas a restringir las importaciones que impulsaron la inversión en el país. Durante veinte años,

el progreso de industrialización ocasionó el reemplazo de productos de procedencia artesanal, lo cual expandió los mercados y creó cimientos para suplir productos intermedios y de capital, por último, en los años 50 se crean nuevas empresas manufacturas en campos como el metalmecánico, farmacéutico, eléctrico y derivados del petróleo.

#### Modelo industrial exportador

Según Sánchez (2015) el proceso de industrialización en un país, tiene mucho que ver con la política industrial que introduce el estado, esta se entiende como la agrupación de normas cuyo fin es simplificar el proceso de acoplamiento de una industria mediante el desarrollo y fortalecimiento de sus ventajas comparativas. Del mismo modo se concibe como el destino de los fondos públicos para su inversión en sectores estratégicos mediante instituciones que se deriven del estado.

Se parte desde el concepto de industrialización antes mencionado, se considera importante señalar como ejemplo el caso mexicano. En este país dicho proceso ha tenido lugar a través de dos etapas, en la primera se intentó industrializar al país, se insertó un modelo apoyado en la teoría de sustituir las importaciones por la producción nacional, mientras que en la segunda etapa que inicia en el año mil novecientos ochenta y dos a raíz de la crisis económica, el modelo se centró en incrementar las exportaciones de producción interna lo cual ha permitido que el país alcance un alto grado de crecimiento económico.

El enfoque industrial basado en exportaciones tuvo varios problemas, entre ellos están la excesiva regulación, el rudimentario desarrollo tecnológico, la poca capacidad de inversión, entre otros. En búsqueda de una solución frente a los diversos inconvenientes ocurridos, se dio lugar a la creación de programas de política industrial como el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE), en donde se mencionan pautas para el avance de la infraestructura tecnológica y la consolidación de la industria

nacional, así mismo, se implementó el Programa de Desarrollo Empresarial (PDE), el cual sugiere concebir un entorno económico apropiado para acrecentar la competitividad de las organizaciones y mejorar las zonas productivas de la nación.

En este sentido, el modelo industrial exportador de México se fundamenta en tres razones elementales: la apertura a la inversión extranjera, el apoyo integral al sector manufacturero y la política industrial pasiva.

#### Modelo Agroexportador

Como expresa Acosta (2015) la participación de la Agricultura de América Latina en el entorno global ha sido modificada en gran magnitud, por una parte, mediante la propagación y fortalecimiento de los beneficios salariales de dicha actividad en la mayoría de los países de la región. Por otra parte, se han reorganizado los transmisores de riqueza social desde la producción agraria convencional hacia los extremos desarrollados del sistema.

Desde hace décadas, Brasil utilizó su ejército militar con el objetivo de crecer a través de las exportaciones, sin que fuera el estado quien interviniera de manera directa en la economía, por lo tanto, se promovió el desarrollo de la actividad agrícola a gran escala, se dio lugar al cultivo de café, soja y otros alimentos requeridos a nivel internacional en grandes proporciones. Por su parte fueron de gran ayuda los subsidios a la producción y al financiamiento que brindó el gobierno, la proporción de crecimiento mantuvo su constancia por un buen tiempo lo cual permitió el progreso del país.

En Latinoamérica existen proyectos de desarrollo rural integrado, mismos que se empeñan en promover el crecimiento, proliferación y estabilización de las exportaciones agrarias en gran proporción. En efecto estos proyectos poseen estrategias como eliminar trabas jurídicas a los sectores rurales, facilitar la inserción de la inversión privada y centrar el apoyo del gobierno hacia todos los productores de bienes agrícolas y a los insumos necesarios

para su cultivo. En este modelo una distribución justa de los ingresos para las personas que viven en el campo que genere disminución de la pobreza sería una consecuencia sensata de los resultados macroeconómicos crecientes, siempre y cuando el gobierno proponga las garantías de respaldo y acceso a los mercados internacionales.

#### Modelo de crecimiento exportador

En la opinión de Vázquez y Avedaño (2010) el orden económico internacional abre sus puertas a un proceso de producción universal integro, desde esta perspectiva las naciones en proceso de desarrollo enfocan sus estrategias de expansión hacia el modelo de crecimiento exportador. Dentro de este marco, a continuación, se presenta como ejemplo el caso mexicano.

Alrededor del año mil novecientos noventa y cuatro se instauró en México el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), este acuerdo tenía por objeto incentivar el progreso de la economía mexicana, se apoya en el crecimiento de las exportaciones. A partir de esta situación la economía del país mostró un incremento crucial en las exportaciones manufactureras lo cual permitió darse cuenta de lo importante que suponía ser el sector maquilador, mismo que se identifica como principal importador de materias primas y que debido a la condición de México como país semi-industrializado incapaz de producir bienes de capital e insumos, haya tenido como resultado una alta elasticidad exportaciones de la demanda de importaciones del país.

Con los supuestos anteriores se concluye que, a partir de la implementación del TLCAN México vive un estancamiento en el sector exportador en donde dicho sector no solo brinda una perspectiva de aislamiento con respecto del resto de la economía sino también depende en gran parte de los insumos productivos que se importan. Estas razones hacen notar que si México

continúa con la misma estrategia de crecimiento corre mucho riesgo de sufrir déficit externo por el simple motivo de crecer.

#### Modelo de exportación de fuerza de trabajo barata

De acuerdo con M. Cypher y Delgado (2014) México al momento de su reestructuración, tenía como objetivo principal reducir la emigración, quienes apoyaban dicha reorganización aseveraban que gracias al acuerdo de libre comercio la nación, se especializaría en actividades de trabajo específicas que requerían la mano de obra desocupada, sin embargo, la realidad es totalmente distinta, el sector empresarial ha creado pocos empleos formales, las restricciones impuestas al mercado interno. La gran cantidad de importaciones de insumos necesarios para la producción y los bajos salarios, hacen notar que el país se desindustrializa. La mayor parte de los especialistas también atribuyen dicho problema a la baja inversión en investigación y desarrollo de la nación, de tal manera se nota que mientras la economía del país ha crecido de forma prudente en los últimos años, el sector industrial permanece estancado y no alcanza el costo de las importaciones.

Por otra parte, dado que la mayoría de los insumos para la producción industrial son importados los efectos sobre la creación de empleo han sido mínimos, esto ha desembocado en la manifestación a gran escala del trabajo informal. El modelo exportador de fuerza de trabajo barata refleja un amplio retroceso en el desarrollo del país, debido a que ofrece mano de obra barata que en general posee baja calificación, y se utiliza sin concebir los respectivos beneficios laborales que legalmente poseerían.

Para los Estados Unidos de América este modelo mexicano ha sido beneficioso debido a que les ha permitido disminuir los costos de producción. De acuerdo con Norris (como se citó en M. Cypher y Delgado, 2014) en el período comprendido entre el año 2003 y 2005, 1.2 millones de trabajadores mexicanos se desempeñaban en el área manufacturera

estadounidense, desplaza en gran parte a la mano de obra empleada de dicho país que disminuyó de 17.1 millones a 14.2 millones, esto conlleva a que las empresas estadounidenses tengan más recursos para invertir en avances tecnológicos, financiar inversiones estratégicas y contratar servicios de capacitación profesional para sus obreros.

## 1.2 MERCADOS INTERNACIONALES

La globalización avanza de manera constante y los países se integran económicamente a través de tratados multilaterales que generan indicadores positivos de competitividad. En este sentido, el comercio internacional permite el crecimiento local debido a que aporta a la división del trabajo, a la adquisición de ventajas comparativas y contribuye a la creación de valor agregado. Este proceso de globalización significa que todo lo que sucede en un país tiene repercusiones en las empresas de los otros países, inclusive en aquellas que no tienen presencia internacional, ello ocasiona que dichas empresas desarrollen cambios en sus estrategias y en la manera de comercializar sus productos.

Con los supuestos anteriores, Beltrán (2012) señala que los mercados internacionales hacen referencia al conjunto de actividades comerciales desarrolladas por empresas de distintos países del mundo, estas van desde la comercialización de mercancías básicas hasta la oferta de servicios e incluso productos financieros que se intercambian en un mercado que ha llegado a costar millones de dólares, en este sentido, la exportación es una de las maneras más sencillas que existe para formar parte del mercado internacional, esto se conoce como internacionalización.

La producción permanece en la zona que se origina, de donde se satisfacen los mercados externos que si así lo requieran, exigirán ciertos cambios o modificaciones en el producto de consumo. El momento en que la empresa no posee recursos para fabricar sus bienes en el campo internacional,

cuando el mercado extranjero presenta un alto grado de incertidumbre, por ejemplo, inestabilidad política, la iniciativa que menos riesgo tiene es la exportación. Con esta finalidad, se dice que la exportación involucra la venta de un bien en un ámbito distinto al nacional con la dificultad inherente del cruce de fronteras, la disparidad de monedas, el papeleo para cumplir con los requerimientos de aduanas y sobre todo el idioma.

En cuanto a la estrategia de internacionalización, es pertinente analizarla desde la perspectiva de la expansión el momento en que solo representa un simple método de ramificación territorial del trabajo que se realiza en el mismo país, por otra parte, se analiza como un caso de diversificación si se implementan nuevos bienes en nuevos mercados de carácter internacional, cabe mencionar que la estrategia no está libre de riesgos, puesto que en su medida los mercados internacionales poseen cierto grado de incertidumbre.

En consecuencia, el modelo elegido por la compañía para ejecutar su salida del país es de suma importancia para la internacionalización de la misma, para tal efecto, la amplitud internacional de la empresa se manifiesta en tres circunstancias que son: concesiones como licencias y franquicias, exportaciones directas e indirectas, acuerdos de cooperación a través de la adquisición acciones en el exterior de manera directa, lo cual se hace de dos formas posibles, a través de filiales y a través de joint-venture. Estas dos modalidades se diferencian por variables como el grado de conocimiento, costos de exteriorización, cantidad de recursos y por último nivel de control.

Dentro de este marco, las exportaciones se dividen en dos métodos, la exportación directa y la exportación indirecta. El primero tiene lugar cuando la empresa mantiene contacto directo con grupos intermediarios o consumidores finales en el exterior, los cuales se encargan de todos los documentos de logística y reglar acción que implica la exportación, para aplicar dicho método la organización contrata profesionales especializados en comercio exterior, que posean alto grado de experiencia y sobre todo

tengan relación directa con clientes internacionales potenciales. El segundo método que se deriva del concepto de exportación, es el de exportación indirecta o pasiva, donde la empresa desarrolla sus actividades de exportación a través de intermediarios independientes caracterizados por ser del mismo país donde se sitúa la entidad exportadora, estos se hacen responsables de las actividades de logística de los productos desde la compañía hasta llegar a su consumidor final, los trámites de aduanas y comercio exterior y todos los sistemas de pago que en general se acostumbran a hacer mediante cartas de crédito, mientras la empresa vuelca todo su esfuerzo en producir bienes de calidad y vender como lo hacen sus competidores, los intermediarios se enfocan en utilizar los canales de distribución, técnicas de marketing y estrategias de negociación más adecuados.

En cuanto a las franquicias y licencias que se denominan acuerdos de cooperación contractuales. Peris (2016) señala que son los esquemas más utilizados en el contexto internacional, respectivamente, las licencias son un convenio entre dos países en donde una compañía concede a otra extranjera la facultad para hacer uso de su proceso productivo, una marca registrada y un sin número de activos a cambio de una tarifa inicial fija, una habitual o las dos. Por otra parte, la franquicia posee un concepto diferente a la licencia, esta no solo se limita a permitir la utilización de una marca, sino que suministra a la compañía franquiciada un determinado producto o un procedimiento estandarizado de rutinas y de técnicas de mercadeo en el punto de comercialización.

Existen también los acuerdos de cooperación accionariales, que no son más que la inversión directa en el exterior. Peris (2016) afirma. "Las formas más comunes de acuerdo contractual en el contexto multinacional son: la empresa conjunta o joint-ventu las subsidiarias propias" (p. 5). La empresa joint-venture es un acuerdo establecido entre varias empresas, en el ámbito internacional tiene que ver con la fusión de una empresa nacional

y una internacional para crear una nueva, dichas empresas comparten capital, maquinaria, tecnología, conocimientos y técnicas de acceso a mercados extranjeros, es importante mencionar que también se comparten costos y riesgos.

Por su parte, las subsidiarias propias son sucursales donde una sola empresa controla todo el proceso de internacionalización, ésta se desenvuelve en el país de destino por sus propios méritos y tiene la obligación de estandarizar su proceso productivo, se toma en cuenta las leyes y requerimientos del país donde se encuentre. En este sentido, cabe destacar que, al momento de tomar la decisión sobre el mejor método de internacionalización posible, se identifica cuál de las alternativas existentes se adapta mejor a la situación de la empresa.

En relación con las implicaciones anteriores, es sabido que, en la mayor parte de casos, el acceso a los mercados internacionales llega a ser una odisea muy costosa, esto debido razones como. “Una elevada especialización exportadora que genera una alta exposición a choques sectoriales y como resultado una alta volatilidad de los ingresos por exportaciones, lo cual repercute de forma negativa en las importaciones del país y genera subinversión” (Volpe, 2014, p.1). En otras palabras, aquellas naciones que poseen ciclos económicos bastante volátiles están encaminados a desarrollar bajas tasas de crecimiento en el largo plazo.

Es conocido que los países latinoamericanos y del Caribe a lo largo del tiempo han experimentado bajos niveles de exportación, por lo cual han volcado todo su esfuerzo en la especialización y producción de bienes primarios. No obstante, Volpe (2014) menciona. “En la última década más del 75% de los países de América Latina y el Caribe aumentaron su grado de apertura e importancia relativa de las exportaciones en sus economías” (p. 2). En su gran mayoría aquellas naciones incrementaron los destinos de sus exportaciones y desarrollaron una cartera de productos más amplia. No obstante, a pesar de los progresos registrados, ciertos países aún muestran

resultados por debajo de lo esperado desde la perspectiva creciente de su desarrollo y tamaño, así como también un bajo grado de estabilidad en los mercados extranjeros.

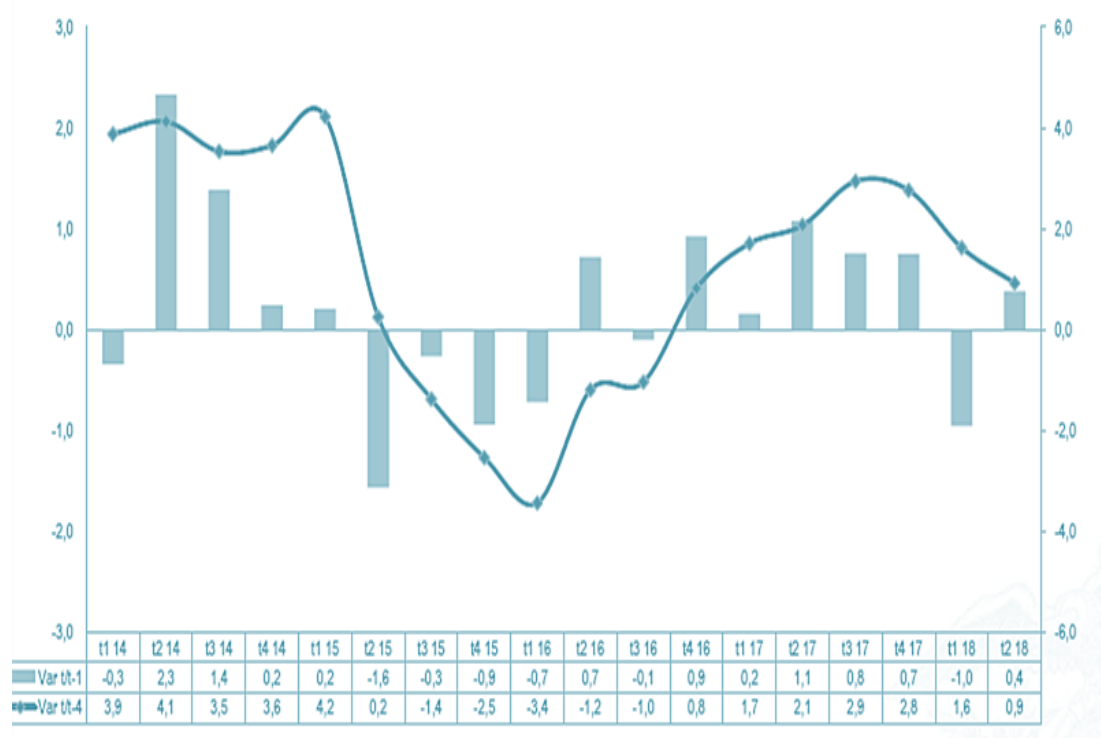
En consecuencia, a manera de conclusión se dice que un adecuado diseño de las actividades de comercialización de productos en mercados internacionales, dependen de una fuerte cooperación internacional entre organizaciones que generen nuevos conocimientos, mejores técnicas de comercio y en su medida políticas de promoción e innovación para así asegurar la supervivencia de la organización en dichos mercados.

### 1.3 BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR

Las relaciones comerciales del Ecuador aparecen a principios del siglo XVII, el país comercializaba metales preciosos como la plata y el oro, así también bienes de producción agrícola como el cacao y la quinua, uno de los países de principal destino de los productos ecuatorianos fue España. En la etapa posterior, es decir durante el siglo XIX y parte del XX el gobierno del país implementa ciertas medidas de regularización para las exportaciones de empresas públicas y privadas, etapa donde sucedieron varios conflictos entre líderes políticos ligados a actividades de corrupción, a pesar de ello el país adquiere experiencia en el campo internacional para de manera posterior en el resto del siglo XX caracterizarse por poseer un sector exportador preponderante cimentado en la productividad agrícola. Por su parte, en el año 1972, el Ecuador abrió paso al boom petrolero, el país comenzó a extraer el crudo en cantidades colosales y a comercializarlo en los mercados extranjeros, estas exportaciones llegaron a representar el 50% del total y de manera similar las exportaciones no petroleras de productos como el camarón, cacao y el banano comenzaron a crecer. A manera de seguimiento de la actividad mencionada a continuación se detalla toda la información pertinente sobre el crecimiento, exportaciones e importaciones del país en el año 2018.

Como plantea Banco Central del Ecuador (BNE, 2018) en el segundo trimestre de 2018, el PIB de Ecuador, a precios constantes, mostró una tasa de variación inter anual ( $t/t^2-4$ , respecto al segundo trimestre de 2017) de 0.9%; mientras que registró una tasa de variación trimestral de 0.4% ( $t/t-1$ , respecto al primer trimestre de 2018). (p. 5). De acuerdo con la misma fuente el país creció en 0.9 % durante el segundo trimestre del 2018, dichas afirmaciones se aprecia en el siguiente gráfico.

Gráfico 1.1: PIB Tasas de variación trimestral

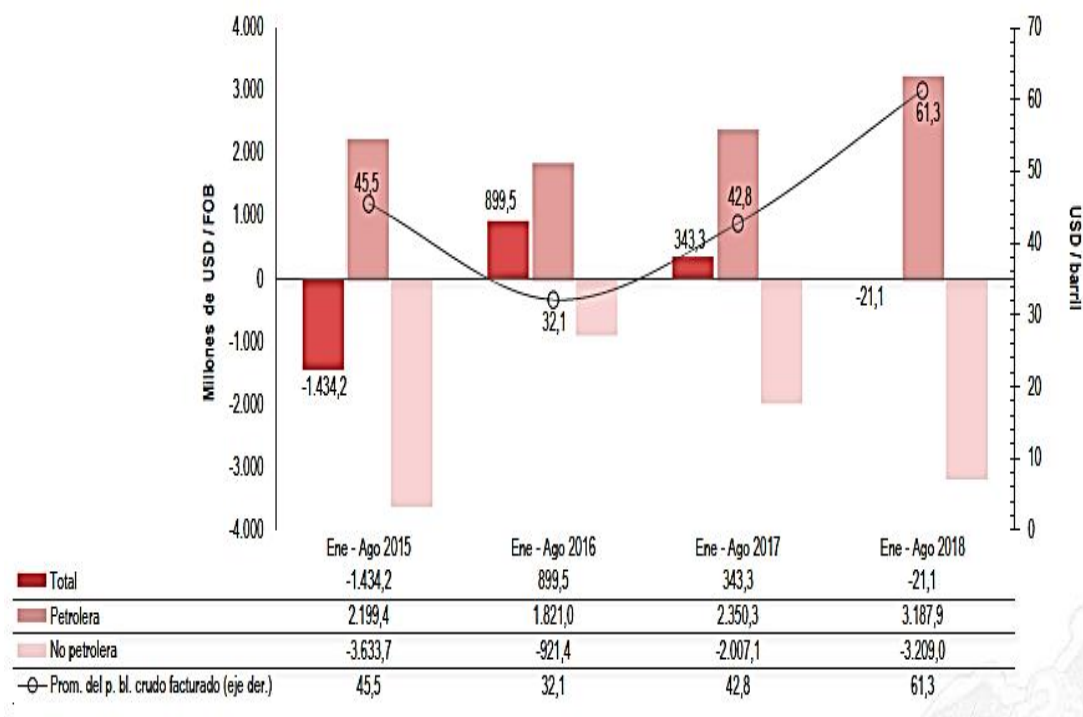


Fuente: Tomado a partir de BCE (2018)

<sup>2</sup> t/t: Variaciones porcentuales respecto al mismo trimestre del año anterior.

De igual manera la balanza comercial total, en el tiempo comprendido entre enero y agosto del año 2018 muestra un déficit de USD 21.1 millones de dólares, lo cual representa un 106.2 % menos que el año anterior. La Balanza Comercial Petrolera registra beneficios por USD 3,187.9 millones de dólares, una cantidad mayor comparada con la del año anterior que también es positiva. De igual manera la Balanza Comercial No Petrolera representa una disminución del 59.9% con una cifra negativa de USD 3,209 millones de dólares como a continuación se muestra en el gráfico.

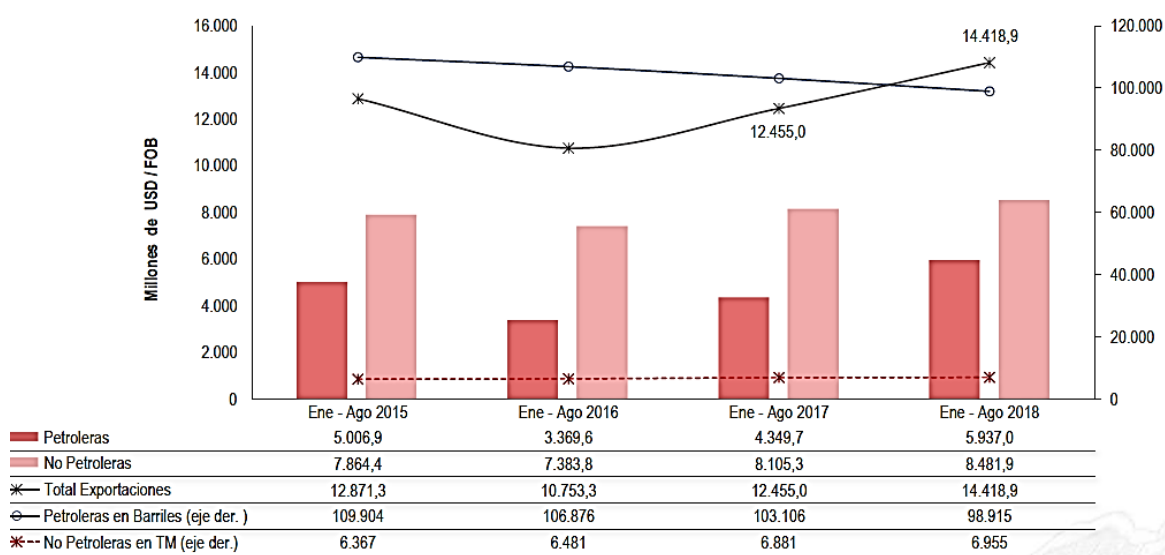
Gráfico 1.2: Balanza comercial Total



Fuente: Tomado a partir de BCE (2018)

Por su parte, de enero al mes de agosto del 2018, se aprecia un crecimiento en el porcentaje *Free on board*<sup>3</sup> (FOB) de 15.8 % en las exportaciones totales con respecto al mismo período del año anterior, mismo que pasó de USD 12,455 a 14, 418.9 millones de dólares. Se aprecia también en el gráfico siguiente que las exportaciones no petroleras generan más ingresos que las petroleras y siguen en crecimiento.

Gráfico 1.3: Exportaciones



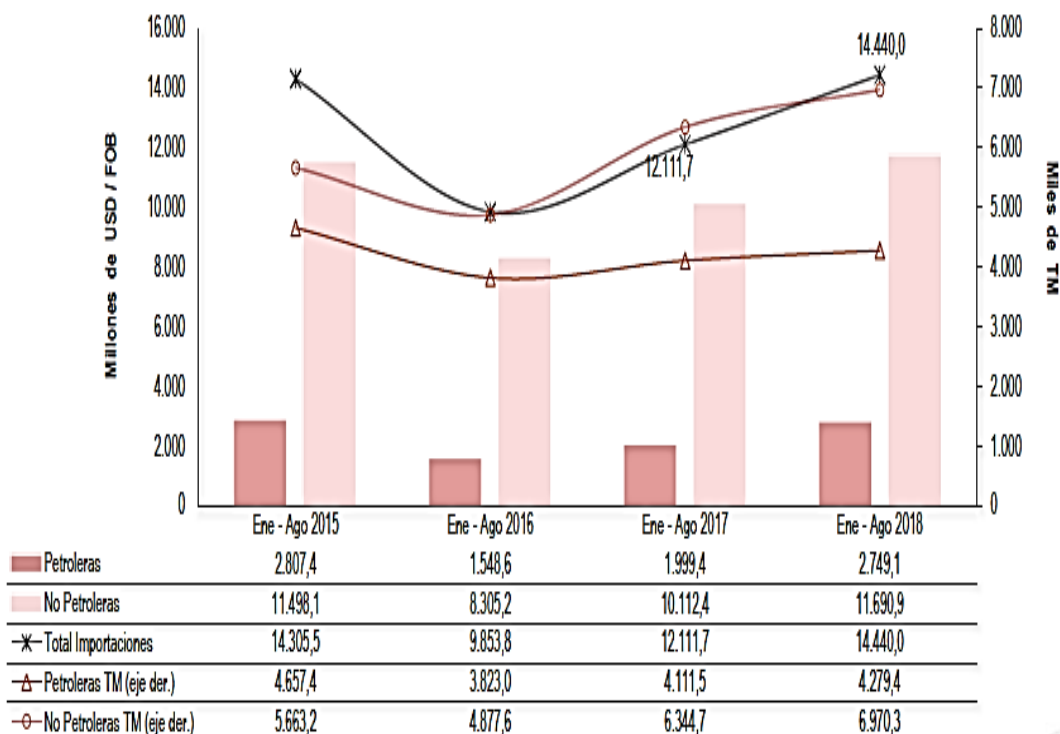
Fuente: Tomado a partir de BCE (2018)

Del mismo modo, las importaciones totales del primer semestre del año 2018 en valor FOB subieron en un 19.2% en comparación del mismo período del año 2017, pasa de USD 12,117 a USD 14,440 millones de dólares, se aprecia también que las importaciones no petroleras son más

<sup>3</sup> FOB: Término de comercio exterior que se usa cuando la mercancía se transporta mediante barco.

altas que las petroleras por lo que alcanza un valor de USD 11,690.9 en comparación a los USD 2,749.1 millones de dólares que representan las petroleras. A continuación, una representación gráfica de lo explicado.

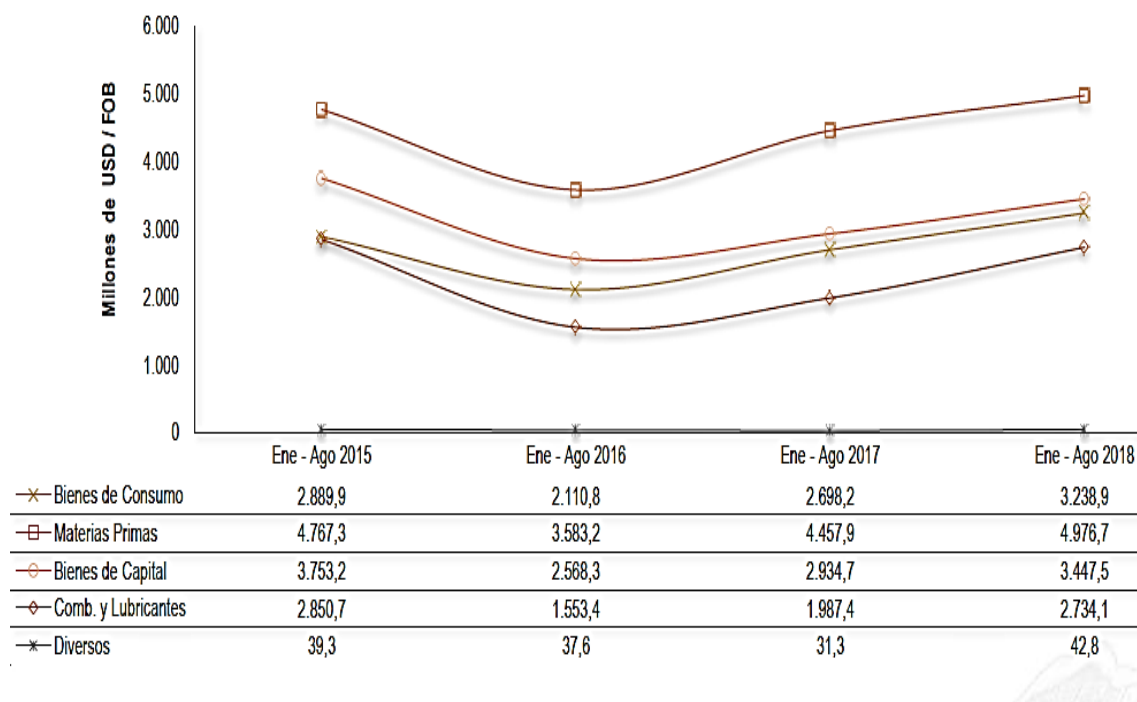
Gráfico 1.4: Importaciones



Fuente: Tomado a partir de BCE (2018)

Por último, las importaciones por Uso o Destino Económico (CUODE), de enero hasta agosto del año 2018 en cuantía FOB representan un crecimiento con respecto al año anterior. Se registra una mayor importación de materias primas, seguido de los bienes de capital, los bienes de consumo y al final los lubricantes y combustibles como se distingue en el siguiente gráfico.

Gráfico 1.5: Importaciones por CUODE

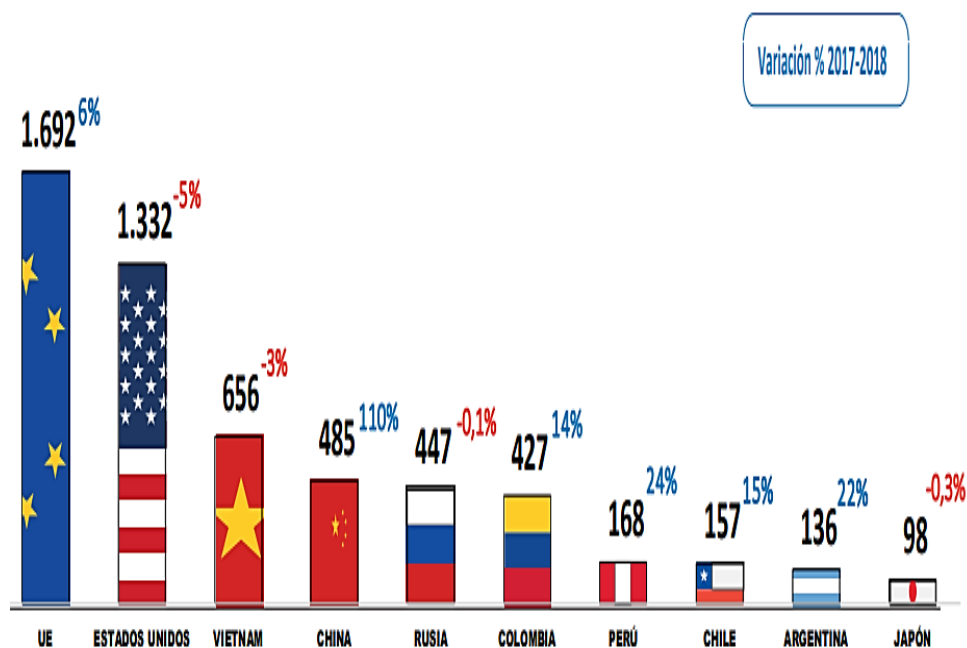


Fuente: Tomado a partir de BCE (2018)

## Exportaciones no petroleras ecuatorianas

Los bienes que forman parte del 80 % de las exportaciones no petroleras del país, de acuerdo con (PROECUADOR, 2018) son: “ Banano, Camarón, Enlatados de Pescado, Flores Naturales, Cacao, Otras Manufacturas de metales, Extractos y Aceites Vegetales, Pescado y Otras Maderas respectivamente” (p. 1). Dichos productos tienen como destino final diversas partes del mundo, sin embargo, la mayor cantidad de exportaciones se concentran en el continente europeo, esto debido al reciente acuerdo multipartes que el país suscribió con la Unión Europea, en segundo lugar, están los Estados Unidos de América seguido de Vietnam y China. En el siguiente gráfico se aprecia una menor proporción porcentual en las exportaciones a países como Estados Unidos, Vietnam, Rusia y Japón.

Gráfico 1.6: Exportaciones no petroleras por destino en millones USD FOB



Fuente: Tomado a partir de Informe Mensual de Comercio Exterior (2018)

Como seguimiento de esta actividad parte la producción y comercialización de aguacate que posee el país. Es conocido que esta fruta se cultiva en la mayor parte del territorio nacional, sin embargo, las provincias más aptas para su desarrollo son: Pichincha, Tungurahua, Esmeraldas, Carchi, Imbabura y Loja (INEC, 2017). Así mismo, entre los principales destinos de exportación del producto constan veinte y nueve países, de los cuales aparecen en la lista como tres primeros: Estados Unidos de América, Chile y Reino Unido con una cantidad por encima de las trece mil toneladas, mientras que al final se encuentran Suecia y República Checa con tan solo una tonelada. A continuación, se presentan detalles de los principales mercados importadores.

*Tabla 1.2: Mercados importadores de frutas no tradicionales del Ecuador*

Destino	Valor exportado en 2017 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2017	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)
Estados Unidos de América	41175	53072	Toneladas	776
Chile	14628	27579	Toneladas	530
Reino Unido	6897	14566	Toneladas	473
Argentina	6210	10765	Toneladas	577
Bélgica	5741	11873	Toneladas	484
Alemania	4885	8932	Toneladas	547
Países Bajos	1952	5063	Toneladas	386
Italia	1725	3284	Toneladas	525
Nueva Zelanda	1713	2494	Toneladas	687
Canadá	1443	1798	Toneladas	803
Uruguay	1035	1756	Toneladas	589
España	637	1560	Toneladas	408
Rusia, Federación de	337	824	Toneladas	409
México	272	326	Toneladas	834
Colombia	218	2219	Toneladas	98
Francia	127	67	Toneladas	1896
Japón	79	6	Toneladas	13167
Turquía	39	54	Toneladas	722
Honduras	36	45	Toneladas	800
Australia	25	2	Toneladas	12500
Hong Kong, China	23	246	Toneladas	93
Portugal	19	17	Toneladas	1118
Panamá	19	16	Toneladas	1188
China	12	8	Toneladas	1500
Suecia	11	1	Toneladas	11000
Singapur	9	136	Toneladas	66
Albania	8	18	Toneladas	444
República Checa	5	1	Toneladas	5000
Emiratos Árabes Unidos	2	30	Toneladas	67

Fuente: Modificado a partir de BCE (2017)

## 1.4 PRODUCCIÓN DE TUNGURAHUA

Tungurahua, es una provincia ubicada en el centro del país en la cual la diversidad de climas y suelos posibilitan que se cultive una variada cartera de productos agrícolas sin mayores complicaciones. No obstante, los productos que sobresalen según PROECUADOR (2018) son: papas, rosas, maíz suave, tomate de árbol, cebolla blanca, aguacate, tomate riñón, haba tierna y fréjol tierno. Al mismo tiempo, existe producción industrial de la que se desglosan los siguientes productos: gelatinas y sus derivados, cueros y pieles de bovinos o equinos agamuzados, alimentos para perros y gatos, polímeros, partes de transformadores eléctricos, suelas y tacones de caucho o plástico, calzado, vidrios templados.

En este sentido, es válido mencionar los productos que más se exportan y que de acuerdo con PROECUADOR (2018) son: cueros y pieles de bovinos y equinos, alimentos para perros y gatos, rosas frescas cortadas, transformadores, calzado, vidrio templado y frutas no tradicionales que son higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos, sandías, tomate de árbol, melón, pitahaya y uvilla. Dichos bienes acaparan destinos como: la Unión Europea, Estados Unidos, Colombia y Vietnam.

Por otra parte, la producción de aguacate en la provincia de Tungurahua es de tamaño considerable. Según menciona INEC (2017) la cantidad de tierra plantada de aguacate que posee la provincia es de mil trescientas cuarenta hectáreas, de las cuales solo mil cientos noventa y uno son cosechadas. En el mes dichas hectáreas producen cinco mil cuatrocientas noventa y siete toneladas de aguacate, sin embargo, no toda la cifra forma parte de la oferta final sino solo la cantidad de cinco mil trescientas veinte y siete toneladas. Por último, las exportaciones de dicha fruta, se reflejan dentro del sector en el que se encuentra clasificada la misma que es el de frutos no tradicionales, donde los indicadores muestran que en el período enero

junio del año dos mil dieciocho este sector alcanzó la cifra de cuatrocientos doce millones de dólares.

## CAPÍTULO II

### DISEÑO METODOLÓGICO

#### 2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

##### A) Exploratoria

Permitió recopilar información esencial para el análisis y desarrollo del presente proyecto, se apoya en aspectos culturales, acontecimientos históricos y tendencias. A partir de las implicaciones anteriores, se examinaron los modelos de exportación aplicados en distintos países de Latinoamérica lo cual permitió conocer la forma en que se pusieron en marcha y los resultados que se obtuvieron.

##### B) Descriptiva

El proyecto describe las propiedades, características y perfiles de los modelos de exportación, con el objeto de proponer uno necesario que se adecúe a la realidad de la provincia de Tungurahua.

#### 2.2 ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

##### Cualitativo – Cuantitativo

El enfoque que se tomó en cuenta para realizar este proyecto es el cualitativo – cuantitativo, mismo que a partir del análisis de modelos de exportación aplicados en Latinoamérica permite conocer las técnicas y estrategias que mejores resultados reflejaron. Así también, dichas derivaciones muestran en datos numéricos los cambios que de cierto modo sufrieron los países con respecto a su desarrollo económico y social.

## 2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

Para el presente estudio se consideran como población objetivo cinco modelos de exportación implementados en diversas naciones de América Latina estos son: modelo primario exportador, modelo industrial exportador, modelo agroexportador, modelo de crecimiento exportador y el modelo de exportación de fuerza de trabajo barata, tres de ellos instaurados en México y los dos restantes en Colombia y Brasil respectivamente. Por lo tanto, no es necesario aplicar la fórmula de la muestra para poblaciones finitas debido a que dichos modelos representan el universo total de población y muestra y todos serán analizados.

## 2.4 TIPOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

### MÉTODO

#### Investigación bibliográfica

Para el establecimiento del marco teórico de la investigación, se usó el método de investigación bibliográfica, mismo que permitió solventar dudas, profundizar y expandir saberes sobre los modelos de exportación, se apoya en información recopilada de documentos web, artículos científicos, revistas, libros, folletos y demás.

### TÉCNICA

#### Observación directa

La técnica que se utilizó para fundamentar el proyecto de investigación fue la observación directa, la cual define como aquella que permite recolectar datos, reunir y sistematizarlos para generar información sobre la cuestión social que se relaciona directamente con el problema de investigación. En este caso se recolectaron datos importantes en cuanto a resultados positivos y negativos que se presentaron a partir de la implementación de los modelos de exportación en distintos países.

## INSTRUMENTO

### Análisis de contenido

El instrumento aplicado en el presente proyecto de investigación fue el análisis de contenido, el cual permitió resumir y sistematizar la información alojada en los valores correspondientes a estancamientos y avances económico-sociales que sufrieron los países como consecuencia de la implementación de los modelos de exportación.

Para la validez y confiabilidad de los instrumentos empleados se procedió a investigar a fondo los que mejor complementan la técnica de observación directa, mismos que son la entrevista, cuestionario y análisis de contenido, fue este último el más adecuado para la presente investigación, debido a que también fue validado por dos expertos en el tema.

## 2.5 ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

### ¿En qué consiste el modelo?

Tres de los cinco modelos poseen como objetivo principal lograr crecimiento económico, mismo que con el desarrollo de la capacidad productiva del país, apertura a la inversión extranjera, creación y aplicación de una política industrial adecuada, permitieron generar estabilidad y progreso en la economía, empleo y proyectos de desarrollo rural integrado.

### Características principales

Todos los modelos poseen una característica en común que es la exportación permanente, la mayoría lo hace con bienes primarios y otros industriales. También es importante mencionar que se basan en la sustitución de importaciones ligado de la creación de subsidios y financiamiento interno.

### Ventajas

En cuatro de los cinco modelos se apreció un crecimiento económico posterior a su aplicación, la disponibilidad de empleos creció, se alcanzó la industrialización, existió inversión de capital extranjero y disminución de la pobreza, como resultados viables a mediano y largo plazo. Hubo también gran inversión económica en innovaciones tecnológicas, gestión empresarial y subsidios.

### Desventajas

La mayoría de los modelos muestran como principal desventaja la acumulación de capital por parte de las grandes empresas, seguido de la aparición de empresas poco competitivas debido a la industrialización.

## CAPÍTULO III

### PROPUESTA

A continuación se procede a elaborar un modelo de exportación exclusivo para aguacate *HASS* a partir del análisis realizado a los respectivos modelos que se tomaron como muestra, cabe recalcar que no se sigue el patrón de ninguno de ellos pero si se toma como referencia parte de las características principales que poseen en común.

#### 3.1 TÍTULO

“Análisis de modelos de exportación de aguacate para mercados internacionales”

#### 3.2 BENEFICIARIOS

Los consumidores internacionales se verán beneficiados al contar con un producto nutritivo y saludable que favorezca su alimentación, las empresas importadoras obtendrán beneficios a partir de las ganancias que logren por su situación de intermediarios, los productores tungurahueses alcanzarán fuentes de ingreso que respalden su economía y la de sus trabajadores, debido a que se crearán más oportunidades de empleo.

#### 3.3 UBICACIÓN

Países:

Exportador: Ecuador.

Importadores: Estados Unidos de América, Chile, Reino Unido, Argentina, Bélgica, Alemania, Países Bajos, Italia, Nueva Zelandia, Canadá, Uruguay, España, Rusia, México, Colombia, Francia, Japón, Turquía, Honduras,

Australia, China, Portugal, Panamá, Suecia, Singapur, Albania, República Checa, Emiratos Arabas Unidos.

### 3.4 ESTUDIO DE MERCADO

#### Objetivo general

- Identificar el grado de aceptación del producto en los mercados internacionales para conocer su realidad actual.

#### Objetivos específicos

- Establecer la oferta y demanda actual y futura del producto en los mercados internacionales.
- Precisar el segmento de mercado al que está enfocado el producto.
- Realizar un estudio administrativo y legal con los requerimientos para exportar.

### OFERTA Y DEMANDA

El siguiente gráfico muestra que la oferta de aguacate durante los últimos 5 años ha tenido una tendencia de crecimiento positiva de 3.39% anual, debido a esto se evidencia en el año 2014 una oferta de 21.75 miles de toneladas métricas, mientras que en el año 2018 aparece un valor de 24.42 miles de toneladas métricas. Por su parte, la demanda del aguacate en el año 2014 fue de 22.96 miles de toneladas métricas, cantidad que para el año 2018 subió a 25.83 miles de toneladas métricas, da como resultado una tasa de crecimiento de 3.46% anual.

Tabla 3.1: Oferta y demanda de aguacate HASS ecuatoriano

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA (MILES DE TM)</b>	<b>DEMANDA (MILES DE TM)</b>
2014	21.75	22.96
2015	22.42	23.68
2016	23.09	24.39
2017	23.75	25.11
2018	24.42	25.83

Fuente: Modificado a partir de Viera et al. (2016)

#### Proyección oferta y demanda

Se procedió a calcular la proyección de oferta y demanda para los cinco próximos años, para obtener dicha información se utilizó la herramienta tendencia del programa excel. En la siguiente tabla se observa que cada año la oferta posee una tasa de crecimiento del 2.66%, mientras que la demanda crece anualmente en 2.70%.

Tabla 3.2: Proyección de la oferta y demanda

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA (MILES DE TM)</b>	<b>DEMANDA (MILES DE TM)</b>
2019	25.087	26.545
2020	25.754	27.262
2021	26.421	27.979
2022	27.088	28.696
2023	27.755	29.413

Fuente: Elaboración propia

### Proyección demanda insatisfecha

Para obtener la demanda insatisfecha se procedió a restar el valor de la oferta del valor de la demanda, el calculo de tendencia indica que el valor porcentual al que se rige el crecimiento de la demanda insatisfecha por año es de 3.43%.

*Tabla3.3: Proyección demanda insatisfecha*

<b>AÑO</b>	2019	2020	2021	2022	2023
<b>OFERTA (TM)</b>	25087	25754	26421	27088	27755
<b>DEMANDA (TM)</b>	26545	27262	27979	28696	29413
<b>DEMANDA INSATISFECHA (TM)</b>	1458	1508	1558	1608	1658

Fuente: Elaboración propia

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Principales países importadores de aguacate del Ecuador:

Estados Unidos de América, Chile, Reino Unido, Argentina, Bélgica, Alemania, Países Bajos, Italia, Nueva Zelandia, Canadá, Uruguay, España, Rusia, México, Colombia, Francia, Japón, Turquía, Honduras, Australia, China, Portugal, Panamá, Suecia, Singapur, Albania, República Checa, Emiratos Arabas Unidos.

Actividad económica

Empresas importadoras que comercializan el producto a cadenas de supermercados y restaurantes.

## ANÁLISIS DEL MARKETING MIX

### Producto

Como la mayoría de los frutos, el aguacate es excelente para cuidar la salud, a pesar que su contenido de agua es inferior al que poseen la mayoría, el aporte de lípidos que proporciona es superior y es beneficioso debido a que incrementa el contenido calórico. Según la Fundación Española de Nutrición (FEN., 2015) el aguacate contiene grasas insaturadas y suministra vitamina E que posee una gran capacidad antioxidante, así como también vitamina C y B6.

### Precio

En base a las diferentes técnicas que existen para fijar precios se procede a usar aquella que analiza los costos de producción, dicha estrategia utiliza como base los costos fijos y variables. También se toma en cuenta los factores legales nacionales e internacionales, en donde figuran requerimientos tributarios y fiscales necesarios para el estado. Otro aspecto a tomar en cuenta para este proceso será el precio de los productos similares que en este caso son otras marcas, con lo cual se contará con la oportunidad de ofertar el producto a un precio más bajo para lograr competitividad.

### Plaza

El canal de distribución a utilizar para la introducción del producto en los mercados internacionales previstos es el corto, es decir agente exportador – mayorista, en donde este último actúa como intermediario entre el vendedor y cliente final, ya sea comercializar el producto de manera directa al consumidor o, a través de las empresas detallistas.

## Promoción

La promoción y publicidad se hará mediante la utilización de redes sociales, a través de la cual se pondrá en conocimiento de los consumidores el origen del producto y sus características tangibles e intangibles, es importante recalcar que la participación en ferias y exposiciones es de suma importancia dentro de este campo, debido a que dicha actividad es considerada el paso previo a la internacionalización, porque permite dar a conocer el producto de una manera más amplia y sobre todo enfrentar a la competencia de forma directa, esto corrige errores y posibilita la oportunidad de generar mejores estrategias.

## 3.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

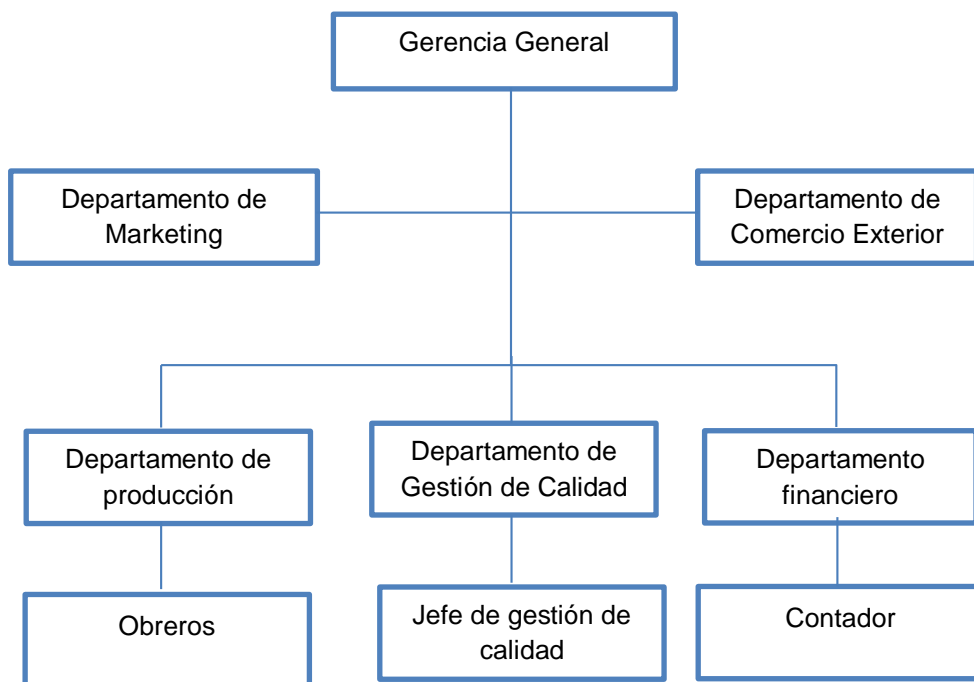
### ESTRUCTURA LEGAL

Se pretende constituir una empresa de capital familiar, que se refleje como una sociedad de cuentas en participación, impuesta a llevar contabilidad.

### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

El siguiente gráfico muestra como será el diseño estructural de la organización, para el inicio de la actividad exportadora.

*Gráfico 3.1: Organigrama estructural*



Fuente: Elaboración propia.

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL

El siguiente gráfico contiene las funciones que cumple cada departamento de la empresa.

Gráfico 3.2: Organigrama funcional



Fuente: Elaboración propia.

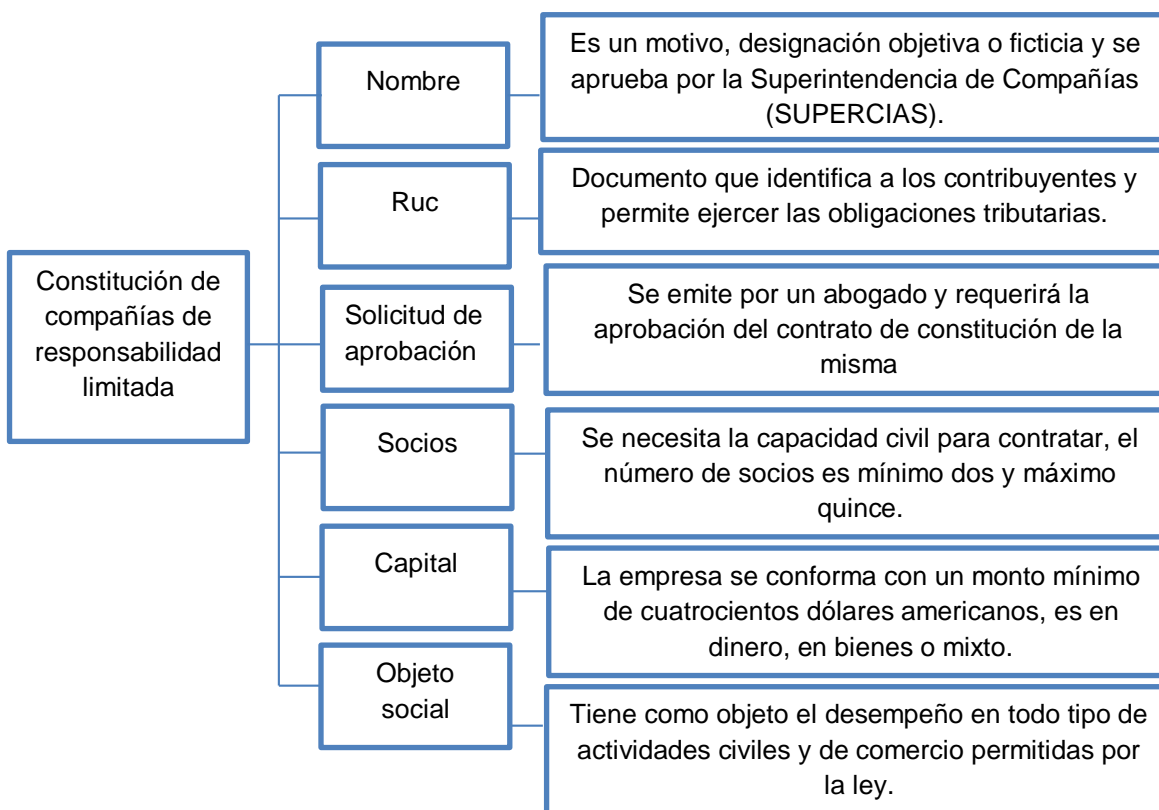
### 3.6 ESTUDIO LEGAL

La actividad exportadora está respaldada por la creación de la compañía, los trámites legales, documentos y permisos pertinentes, para que su efecto sea altamente beneficioso. A continuación, se detallan cada uno de estos requisitos indispensables.

### CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

El tipo de compañía que se ha decidido crear es de responsabilidad limitada, debido a que su constitución será mediante socios y no mediante acciones como lo requieren las compañías anónimas. En el siguiente gráfico se muestran los requerimientos necesarios para su constitución.

Gráfico 3.3: Constitución de la Compañía

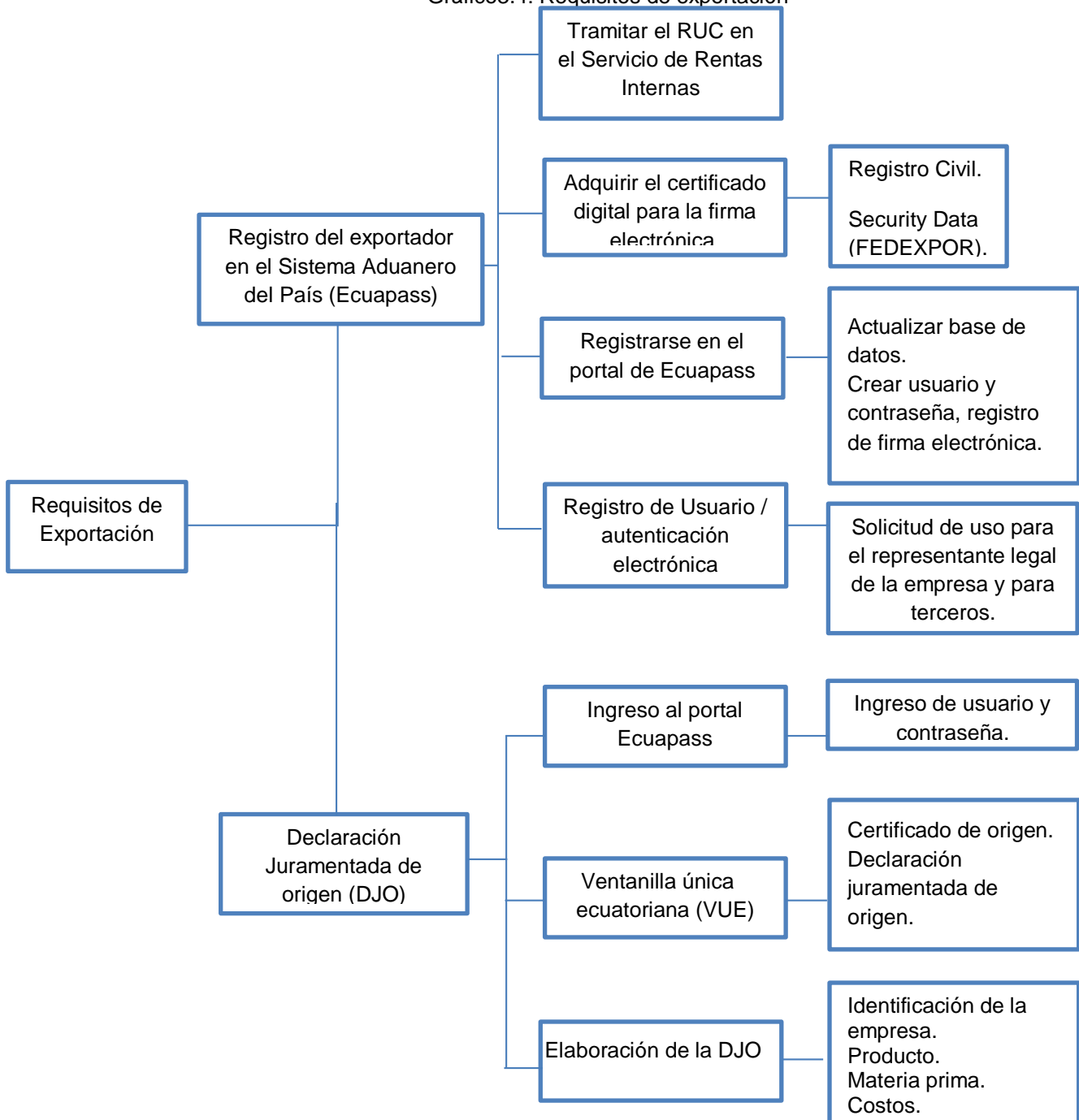


Fuente: Modificado a partir de SUPERCIAS (2018)

## REQUISITOS DE EXPORTACIÓN

Para que la compañía inicie sus operaciones de exportación cumple con los siguientes requisitos.

Gráfico3.4: Requisitos de exportación



Fuente: Modificado a partir de PROECUADOR (2018)

## DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

Para comenzar con las actividades de exportación se necesitan los siguientes documentos:

### Declaración aduanera de exportación (DAE)

De acuerdo con PROECUADOR (2018) el proceso de exportación inicia con este documento, el cual es un formulario que hace las veces de una declaración juramentada, este se elabora tanto por el exportador como por el importador en el sistema Ecuapass y establece ciertos compromisos legales que la empresa exportadora adquiere con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

La información que contiene la DAE es la siguiente:

- Datos específicos de la empresa exportadora.
- Destino y detalle de la mercadería.
- Información del intermediario.
- Peso y cantidad de la mercadería.

### Factura comercial

Muestra las condiciones de venta de la mercadería y su valor de comercialización, a partir del cual se realiza el cálculo arancelario del país de destino (PROECUADOR, 2018).

### Lista de empaque

Documento donde el exportador describe de manera exacta la cantidad de productos a transportar, emblemas, marcas y números que identifican su mercancía (PROECUADOR, 2018).

### Certificado de origen

Certifica que la mercadería a exportar se ha elaborado de manera lícita en el país.

### Conocimiento de embarque

Como expresa PROECUADOR (2018) es un registro especialmente definido para el transporte marítimo, posee la facultad de garantizar que el embarque ha puesto a su cargo la mercancía para transportarla hasta su país de destino. En este documento se detallan los datos principales del cargador, consignatario y embarcación, costo del transporte, descripción de la mercadería, puertos de embarque y destino.

### Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS)

Es un documento que describe la responsabilidad que posee tanto el exportador como el importador en la transacción internacional, es importante porque reduce el riesgo de que ocurra un malentendido durante el proceso de transporte.

En este caso el INCOTERM seleccionado es el *Free on Board (FOB)*, que significa libre a bordo. Este exige al vendedor asumir los costos y riesgos de la mercadería hasta que la misma arribe a la embarcación, posterior a eso es el importador quien asume dicha responsabilidad (Afi guías, 2019).

### Registro Como Operador de Exportación en Agrocalidad

A juicio de PROECUADOR (2018) el exportador solicita su reconocimiento como operador en la web de Agrocalidad, donde se requiere emitir información sobre la zona de producción, lugar de acopio, de procesamiento y detalles de los proveedores. Posterior a eso un inspector de Agrocalidad visita el lugar detallado y elabora un reporte, el cual tiene que ser aprobado para la emisión de un certificado y un código de registro.

### Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE)

Este certificado es requerido para cada exportación, por lo tanto, hay que solicitarlo uno o dos días antes del respectivo proceso. Para la obtención del mismo, la parte interesada solicita una inspección de la mercadería en los puntos de control o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad, una vez que dicha inspección sea aprobada se otorga el Certificado Fitosanitario (PROECUADOR, 2018).

### 3.7 ESTUDIO TÉCNICO

Examina y puntualiza los aspectos operativos esenciales para el uso correcto de los recursos disponibles que permiten llevar a cabo el proyecto. Entre los puntos que analiza se encuentran: actividades principales, flujograma de procesos, instalaciones y localización.

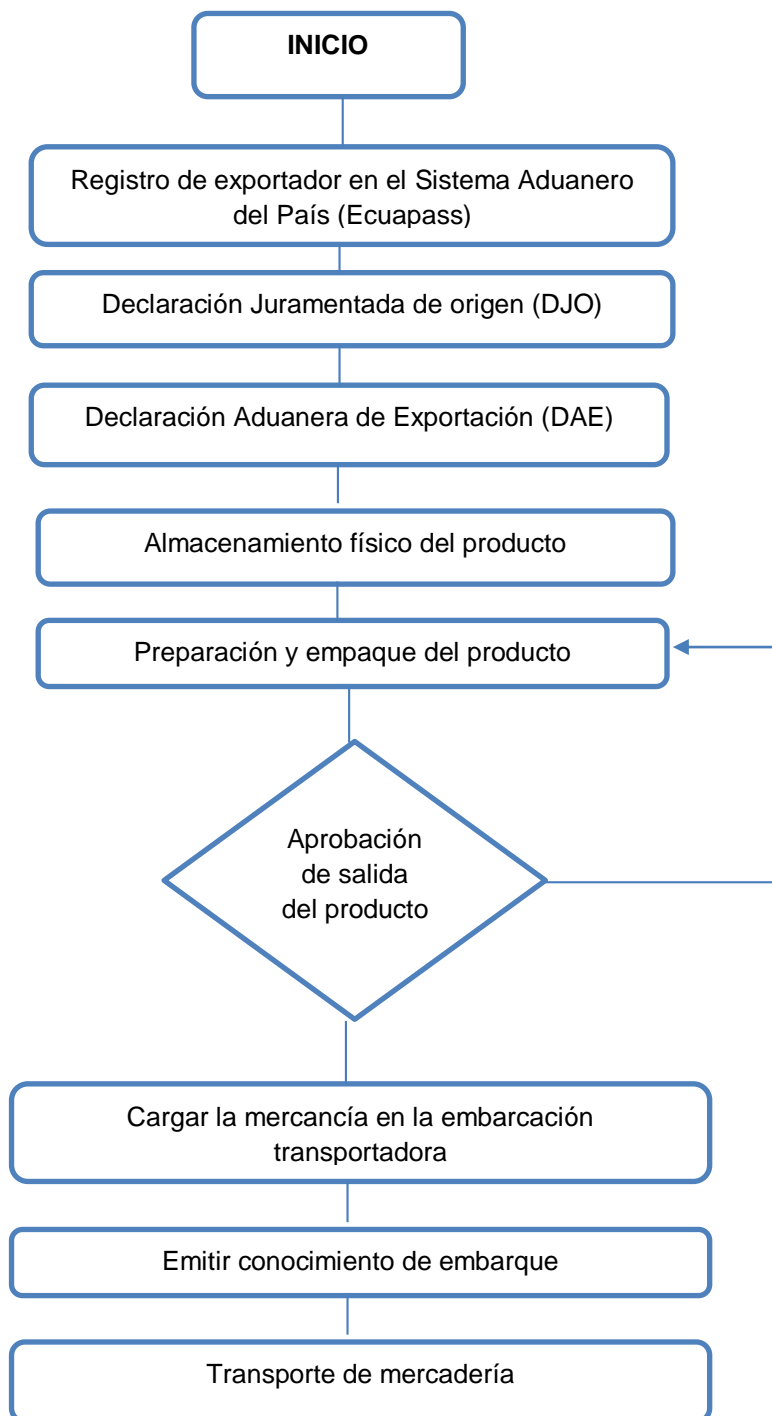
#### ACTIVIDADES

Acopio y exportación de aguacate *HASS* de la provincia de Tungurahua.

#### FLUJOGRAMA DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE *HASS*

Puntualiza el proceso legal y logístico, fundamental para llevar a cabo la exportación.

Gráfico 3.57: Flujograma de exportación de aguacate HASS



Fuente: Elaboración propia.

## INSTALACIONES

Tiene que ver con la infraestructura física donde iniciarán las actividades de exportación, en este caso se prevé construir un centro de acopio de 100 metros de largo por 50 metros de ancho y 10 metros de altura con las siguientes características como: amplitud de espacio, acceso fácil y práctico, cubierta, ventilación y totalmente libre de pestes y plagas.

*Tabla 3.4: Inversión en infraestructura*

<b>INVERSION EN INFRAESTRUCTURA</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
1	Centro de acopio	\$ 10.000	\$ 10.000
TOTAL			\$ 10.000

Fuente: Elaboración propia.

## LOCALIZACIÓN

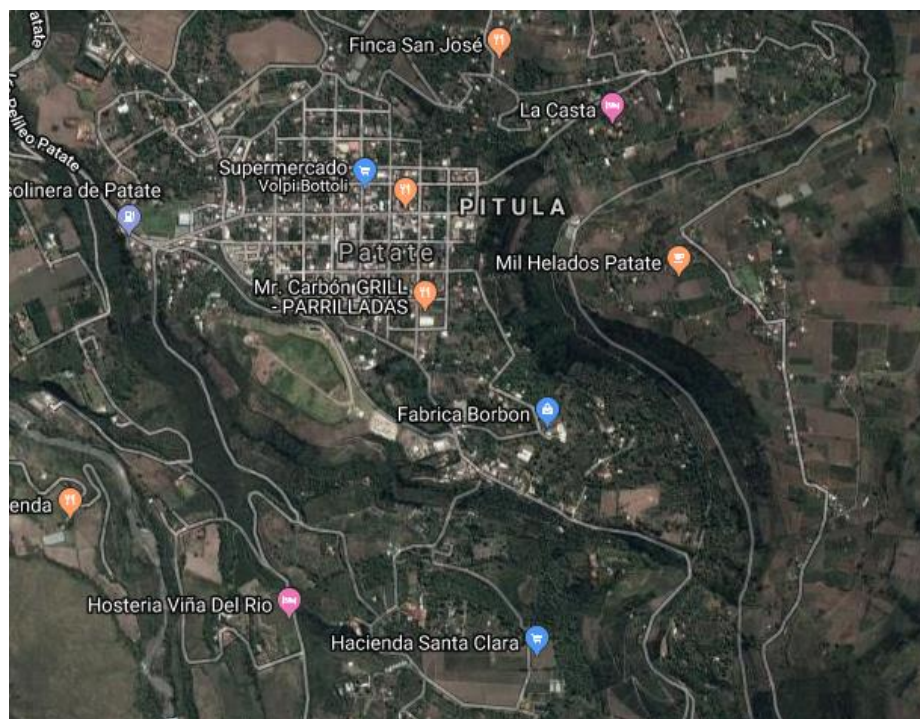
### Macrolocalización

Se localizará en Ecuador, provincia de Tungurahua, cantón Patate ya que, gracias a su ubicación territorial, posee la mayor parte de hectáreas de cultivo de Aguacate *HASS* de la zona, además por ser una ciudad con poca población de 15.649 habitantes (INEC, 2019). Generará facilidad para que los productores ingresen a descargar el producto en el centro de acopio, además al encontrarse en el centro del país permitirá transportar el

producto de manera sencilla hacia las ciudades que conducen hasta los puertos de carga internacional.

- **País:** Ecuador
- **Provincia:** Tungurahua
- **Cantón:** Patate

*Ilustración 1: Macrolocalización*



Fuente: Tomado a partir de Google Maps 2019

### Microlocalización

El centro de acopio estará localizado en la parroquia Bellavista del Cantón Patate, debido a que contribuirá en las operaciones de la organización con su cercanía, facilidad de acceso para vehículos pesados y amplitud. En las cercanías del sector se encuentran varias plantaciones de aguacate, las mismas que aportarán con la materia prima para el desenvolvimiento de la empresa, por estos factores clave se considera que el lugar será bastante beneficioso, inclusive para los productores, ahorrarán sus recursos al momento de transportar la carga hacia su destino final.

*Ilustración 2: Microlocalización*



Fuente: Tomado a partir de Google Maps 2019

### 3.8 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Es una de las partes más importantes del proyecto de investigación, en esta se estudia la factibilidad del mismo en base a los datos que proporcionan los estados financieros, indicadores económicos y costos de inversión. En la tabla que se presenta a continuación se observa en forma de resumen los costos y gastos más considerables, indispensables para arrancar con el proyecto.

*Tabla 3.5: Gastos y Costos*

<b>GASTOS Y COSTOS</b>	
Capital inicial	30.000
Mano de obra	24.000
Materia prima	36.000
Servicios básicos	6.000
Gastos de exportación	30.000
Valor total	126.000

Fuente: Elaboración propia.

## INVERSION INICIAL

Para establecer la inversión inicial se toman en cuenta los costos y gastos pertenecientes a los equipos y adecuaciones para su funcionamiento, trámites, requerimientos para trabajadores y logística de exportación.

*Tabla 3.6: Inversión inicial*

INVERSION INICIAL	
DESCRIPCION	VALOR
Requerimientos operativos	6.000
Infraestructura	10.000
Transporte de carga	4.000
Requerimientos para trabajadores	2.000
Trámites de exportación	5.000
Adecuaciones eléctricas	3.000
Valor total	30.000

Fuente: Elaboración propia.

## CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo se conforma por los costos y gastos que realiza la empresa durante su primer año de operaciones.

*Tabla 3.7: Capital de trabajo*

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	
Materia prima	36.000
Transporte marítimo	30.000
Mano de obra	24.000
Servicios básicos	6.000
<b>Total</b>	<b>96.000</b>

Fuente: Elaboración propia.

## REQUERIMIENTO FINANCIERO

Es indispensable para poner en marcha el proyecto, se conforma por la inversión inicial y el capital de trabajo imprescindible para operar en el primer año de labores, es por ello que la cantidad total refleja el valor de \$ 128.760 dólares.

*Tabla 4: Requerimiento financiero*

REQUERIMIENTO FINANCIERO	
DESCRIPCION	
CAPITAL INICIAL	30.000
CAPITAL DE TRABAJO	96.000
<b>TOTAL</b>	<b>126.000</b>

Fuente: Elaboración propia.

## FINANCIAMIENTO

El proyecto tiene propuesto financiar el 23.8% del total de la inversión mediante el aporte personal de los socios de la organización, lo cual representa la cantidad de \$30.000 dólares, por su parte, el 76.2% restante que representa el valor de \$96.000 dólares se financiará gracias a un crédito bancario a través de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre con una tasa del 12% anual por medio de la opción Crédito Local Comercial con lo cual se logra alcanzar todo el valor requerido para invertir en el negocio.

*Tabla 5: Financiamiento*

TABLA DE AMORTIZACION			
<b>INST. FINANCIERA</b>	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE		
<b>MONTO</b>	\$ 96000,00		
<b>MONEDA</b>	DOLAR		
<b>TASA NOMINAL ANUAL</b>	0,12		
<b>GARANTIA</b>	HIPOTECA INSTALACIONES DE LA EMPRESA		
<b>PLAZO</b>	36 MESES		
<b>PERIODO</b>	<b>INTERESES A PAGAR</b>	<b>ABONO DE CAPITAL</b>	<b>SALDO PENDIENTE</b>
<b>0</b>	-	-	\$ 96000
<b>1</b>	\$ 960	\$2,228.57	\$93,771.43
<b>2</b>	\$937.71	\$2,250.86	\$91,520.57
<b>3</b>	\$915.21	\$2,273.37	\$89,247.20
<b>4</b>	\$892.47	\$2,296.10	\$86,951.10
<b>5</b>	\$869.51	\$2,319.06	\$84,632.03

<b>6</b>	\$846.32	\$2,342.25	\$82,289.78
<b>7</b>	\$822.90	\$2,365.68	\$79,924.10
<b>8</b>	\$799.24	\$2,389.33	\$77,534.77
<b>9</b>	\$775.35	\$2,413.23	\$75,121.55
<b>10</b>	\$751.22	\$2,437.36	\$72,684.19
<b>11</b>	\$726.84	\$2,461.73	\$70,222.46
<b>12</b>	\$702.22	\$2,486.35	\$67,736.11
<b>13</b>	\$677.36	\$2,511.21	\$65,224.89
<b>14</b>	\$652.25	\$2,536.32	\$62,688.57
<b>15</b>	\$626.89	\$2,561.69	\$60,126.88
<b>16</b>	\$601.27	\$2,587.30	\$57,539.58
<b>17</b>	\$575.40	\$2,613.18	\$54,926.40
<b>18</b>	\$549.26	\$2,639.31	\$52,287.09
<b>19</b>	\$522.87	\$2,665.70	\$49,621.39
<b>20</b>	\$496.21	\$2,692.36	\$46,929.03
<b>21</b>	\$469.29	\$2,719.28	\$44,209.74
<b>22</b>	\$442.10	\$2,746.48	\$41,463.27
<b>23</b>	\$414.63	\$2,773.94	\$38,689.32
<b>24</b>	\$386.89	\$2,801.68	\$35,887.64
<b>25</b>	\$358.88	\$2,829.70	\$33,057.95
<b>26</b>	\$330.58	\$2,857.99	\$30,199.95
<b>27</b>	\$302.00	\$2,886.57	\$27,313.38
<b>28</b>	\$273.13	\$2,915.44	\$24,397.94
<b>29</b>	\$243.98	\$2,944.59	\$21,453.34
<b>30</b>	\$214.53	\$2,974.04	\$18,479.30
<b>31</b>	184.79	\$3,003.78	\$15,475.52
<b>32</b>	\$154.76	\$3,033.82	\$12,441.70
<b>33</b>	\$124.42	\$3,064.16	\$9,377.55
<b>34</b>	\$93.78	\$3,094.80	\$6,282.75
<b>35</b>	\$62.83	\$3,125.75	\$3,157.00
<b>36</b>	\$31.57	\$3,157.00	\$0.00

Fuente y elaboración: Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de octubre

## CAPÍTULO IV

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1 CONCLUSIONES

Una vez finalizado el presente trabajo de investigación se concluye que

- La fundamentación teórica y científica de las variables de estudio: exportación y su relación al acceso de mercados internacionales, permitieron determinar que la provincia de Tungurahua se caracteriza por su producción agrícola, llega a ser el aguacate *HASS* uno de los frutos importantes de su cartera de productos. Por lo tanto, la exportación del mismo se convierte en una oportunidad de venta para quienes cultivan dicho producto y para el proyecto una oportunidad para captar proveedores.
  
- La caracterización de la situación actual, en la producción y comercialización de aguacate *Hass* de la provincia de Tungurahua, permite llegar a la conclusión, que los mercados internacionales generará un impacto socio-económico positivo en los habitantes del cantón Patate, donde se encontrarán las instalaciones de la empresa exportadora, dicha actividad implica que los agricultores tengan un número fijo de ventas, aparte de las que poseen con los intermediarios mayoristas locales y tengan la posibilidad de incrementar la producción y por ende su rentabilidad.

- Un modelo de exportación busca de manera primordial ocasionar una sustitución de importaciones a través del incentivo a la productividad de un sector, que junto con la creación de una política comercial adecuada e inversión en tecnología desemboque en la generación de empleo, estabilidad y proyectos de desarrollo sostenible.
- El centro de acopio será una gran opción que permitirá a la empresa exportadora mantener el orden mediante la limpieza, clasificación, empaque, embalaje y almacenamiento de los frutos que llegan en bruto a través de los productores, gracias a esto la empresa ofrecerá productos de calidad y generará de alguna u otra forma elevar su prestigio y posicionamiento en el mercado.

## 4.2 RECOMENDACIONES

Una vez finalizado el presente trabajo de investigación se recomienda que

- Es importante acudir hasta las comunidades donde se produce el aguacate HASS con el objetivo de impartir a los pequeños productores toda la información correspondiente al tema de las exportaciones y como ellos venden su producto a las empresas que realizan esta actividad para que exista un beneficio mutuo.
- Se considera sustancial que las instituciones del gobierno como lo son: el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) y el Ministerio de Agricultura, Ganadería ACUACULTURA y Pesca (MAGAP), proporcionen técnicas que permitan a los agricultores Tungurahueses incrementar la productividad de sus cultivos de aguacate e impulsen sistemas actuales de cultivo que conlleven a obtener productos de mejor calidad.

- Desarrollar una filosofía de exportación correcta que permita mantener relaciones comerciales estables, cumplir a tiempo con las exigencias de los mercados de destino e invertir recursos en nuevos sistemas tecnológicos para la agricultura permitirá que se incremente la productividad en los campos, mejoren los ingresos y de apoco se sustituyan las importaciones.
- Es imprescindible para la empresa brindar capacitaciones cada cierto tiempo a los empleados del centro de acopio sobre limpieza, clasificación, empaque, embalaje y almacenamiento del producto con el objeto de que se le dé la manipulación correcta y se cumpla con los estándares requeridos por los países de destino.

## BIBLIOGRAFÍA:

- Acosta, A., & Gudynas, E. (2004). *Libre comercio: mitos y realidades, nuevos desafíos para la economía política de la integración latinoamericana*. Quito - Ecuador: ABYA-YALA.
- Afi Guías. (19 de 02 de 2019). azure.afí.es. Obtenido de [https://azure.afí.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/incoterms/contenido\\_sidN\\_1052425\\_sid2\\_N\\_1052384\\_cidLL\\_1264369\\_ctylL\\_139\\_scidN\\_1264369\\_utN\\_3.aspx](https://azure.afí.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/incoterms/contenido_sidN_1052425_sid2_N_1052384_cidLL_1264369_ctylL_139_scidN_1264369_utN_3.aspx)
- Adúriz Bravo, A. (17 de 08 de 2015). Algunas características clave de los modelos científicos relevantes para la educación química. Recuperado el 25 de 10 de 2018, de <http://www.scielo.org.mx/pdf/eq/v23s2/v23s2a2.pdf>
- Gómez P., J. G. (2010). *Dinero, banca y mercados financieros : los países emergentes en la economía global*. Bogota: Alfaomega.
- Guerrero , G. (2003). Enfoque semántico de las teorías estructuralismo y espacio de estados: coincidencias y divergencias. Madrid: Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- INEC. (15 de 12 de 2017). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua*. Recuperado el 2018 de 06 de 27, de [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec): [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_agropecuarias/espac/espac-2016/Presentacion%20ESPAC%202016.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2016/Presentacion%20ESPAC%202016.pdf)
- INEC. (12 de 05 de 2019). Población promedio por hogar, según nacional - Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=337&force=0>
- Jácome Gavilanez, J. M. (2011). *El aguacate orgánico hass: Potencialidad de exportación y estrategias de ingreso a los mercados internacionales*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Jaramillo , A. (2013). *Plan de negocios para la exportación de aguacate hass a Dinamarca, período año 2012 - 2022*. Quito - Ecuador.
- León V., J. B. (1997). *Ecuador, espacio y sociedad: atlas de la diversidad socioeconómica*. Quito: PUCE.
- Macas Acosta, G. O. (2016). *Ecuador y su futuro en el comercio internacional*. Samborondón: Universidad ECOTEC.
- Macías Macías, A. (2011). México en el mercado internacional de aguacate. [redalyc.org](http://redalyc.org).
- Medellín, C. d. (2012). *Cadena del aguacate en Antioquia*. Medellín .
- Narro Ramírez, A. E. (12 de 03 de 2014). Aplicación de algunos modelos matemáticos a la toma de decisiones Política y Cultura. Recuperado el 25 de 10 de 2018, de <http://www.redalyc.org/pdf/267/26700614.pdf>
- Nutrición, F. E. (12 de 06 de 2015). [www.fen.org.es](http://www.fen.org.es). Obtenido de <http://www.fen.org.es/mercadoFen/pdfs/aguacate.pdf>

- Pérez G., M. C. (2011). *La exportación del aguacate hass al mercado español, y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del Cantón Urcuquí*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte .
- Proecuador. (14 de 10 de 2018). [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Proecuador. (19 de 02 de 2018). [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec). Recuperado el 10 de 07 de 2018, de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-provincial/>
- Rodriguez Bajaña, M. F. (2016). *Análisis de exportación de aguacate en estado natural desde la provincia de Santa Elena al mercado de Hungría amparado en el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Superintendencia de Compañías, S. d. (16 de 07 de 2018). [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec). Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/instructivo\\_soc.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf)
- Vásquez, W., & Villavicencio, A. (2008). *Guía técnica de cultivos*. Quito, Ecuador: INIAP.
- Viera, A., Sotomayor, A., & Viera, W. (2016). Potencial del cultivo del aguacate (persea americana mill) en Ecuador como alternativa de comercialización en el mercado local e internacional. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*.
- Viveros, C. M. (2009). *Comercio internacional: aspectos operativos, administrativos y financieros*. México, D.F.: Trillas.
- Zamorano, R., Gibbs, H. M., Moro, L. E., & Viau, J. E. (2006). Evaluación de un modelo didáctico analógico para el aprendizaje de energía interna y temperatura. Recuperado el 16 de 10 de 2006, de <http://www.redalyc.org/pdf/920/92030304.pdf>

## ANEXOS

## FICHA DE ANÁLISIS DE CONTENIDO

<b>Modelo de exportación:</b>		<b>Observador:</b>	
<b>País:</b>		<b>Escenario:</b>	
<b>Fecha:</b>			
<b>En que consiste el modelo</b>			
<b>Características principales</b>			
<b>Ventajas</b>			
<b>Desventajas</b>			

## LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

<b>Modelo de exportación:</b>	Modelo primario exportador	<b>Observador:</b>	Johnny Sánchez
<b>País:</b>	Colombia	<b>Escenario:</b>	Exportación de productos primarios.
<b>Fecha:</b>	02 de diciembre, 2018		
<b>En que consiste el modelo</b>			
<p>El modelo está enfocado a adquirir un alto nivel de crecimiento económico, en donde la capacidad productiva del país jugó un papel estratégico que ayudó a reforzar el nivel de vida de la gente.</p>			
<b>Características principales</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comercialización de bienes primarios.</li> <li>- Exportación permanente.</li> <li>- Sustitución de importaciones.</li> <li>- Se aplicó en el período comprendido entre los años 1950 y 1980.</li> <li>- Se crearon subsidios a las exportaciones.</li> </ul>			

**Ventajas**

- El apoyo a la producción nacional permitió alcanzar la industrialización del país.
- Los instrumentos financieros y subsidios ocasionaron que la producción y comercialización de productos primarios se hiciera más general.
- Entre el año 1950 y 1974 la industrialización crecía en promedio 7.5 % anual.
- La generación de empleo, que se incrementó en 4.5% anual.
- Existió inversión de capital extranjero.

**Desventajas**

- Las grandes empresas industriales fueron las que acumularon mayor capital.

<b>Modelo de exportación:</b>	Modelo industrial exportador	<b>Observador:</b>	Johnny Sánchez
<b>País:</b>	México	<b>Escenario:</b>	Exportación de productos industriales
<b>Fecha:</b>	02 de diciembre, 2018		
<b>En que consiste el modelo</b>			
<p>El modelo industrial exportador de México se fundamenta en tres razones elementales: la apertura a la inversión extranjera, el apoyo integral al sector manufacturero y la política industrial pasiva.</p>			
<b>Características principales</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- En modelo tuvo lugar durante los años 1988 a 1994.</li> <li>- Comercialización de bienes industriales.</li> <li>- Sustitución de importaciones.</li> <li>- Excesiva regulación, rudimentario desarrollo tecnológico, y poca capacidad</li> </ul>			

de inversión.

- Inversión económica del gobierno en fomento industrial.
- Exportación permanente.

### **Ventajas**

- El petróleo pasó de ser la fuente principal de ingresos a ser la tercera parte de las exportaciones totales.
- Permitió el desarrollo de actividades de alta productividad, gran capacidad de crecimiento e ingresos progresivos.
- Se implantó el Programa de desarrollo empresarial, el cual contribuyó a crear un entorno económico ideal que incrementó la competitividad de las zonas productivas.
- Existió inversión de capital extranjero.
- La economía mexicana creció al 7.1% anual.

### **Desventajas**

- Durante el proceso de sustitución de importaciones existió un serio proceso inflacionario acompañado de un déficit en la balanza de pagos.
- La sobrerregulación de los mercados ocasionó que aparezcan monopolios, oligopolios y poca asignación de recursos.
- Se dio lugar a la aparición de empresas poco competitivas a nivel internacional.

<b>Modelo de exportación:</b>	Modelo agroexportador	<b>Observador:</b>	Johnny Sánchez
<b>País:</b>	Latinoamérica	<b>Escenario:</b>	Exportación de productos agrícolas
<b>Fecha:</b>	02 de diciembre, 2018		
<b>En que consiste el modelo</b>			
<p>Consiste en crear proyectos de desarrollo rural integrado, mismos que se empeñan en promover el crecimiento, proliferación y estabilización de las exportaciones agrarias en gran proporción. Estos proyectos poseen estrategias como, eliminar trabas jurídicas a los sectores rurales, facilitar la inserción de la inversión privada y centrar el apoyo del gobierno hacia todos los productores de bienes agrícolas y a insumos necesarios para su cultivo.</p>			
<b>Características principales</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comercialización de bienes primarios.</li> </ul>			

- Exportación permanente.
- Cultivo a gran escala de productos agrícolas.
- Subsidios a la producción y al financiamiento.
- Desarrollo rural integrado.
- El modelo se aplicó en el período comprendido entre el año 1980 y 2004.

### **Ventajas**

- Distribución equilibrada de los recursos entre la población.
- Disminución de la pobreza.
- Mayor empleo, debido a que se utiliza mayor cantidad de mano de obra no calificada.
- La economía latinoamericana creció en un promedio anual de 3.9%.

### **Desventajas**

- Solo países como Brasil, Argentina, Chile y Colombia han tenido la capacidad para exportar más y mejor.
- Requiere una gran inversión económica en innovaciones tecnológicas, sistemas de cultivo y gestión empresarial.
- En ciertos países como México, Uruguay y Paraguay los trabajadores prestan sus servicios por cantidades salariales muy bajas, en ocasiones incluso ponen en riesgo su vida.

<b>Modelo de exportación:</b>	Modelo de crecimiento exportador	<b>Observador:</b>	Johnny Sánchez
<b>País:</b>	México	<b>Escenario:</b>	Exportación de productos industriales
<b>Fecha:</b>	02 de diciembre, 2018		
<b>En que consiste el modelo</b>			
<p>Alrededor del año mil novecientos noventa y cuatro se instauró en México el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), este acuerdo tenía por objeto incentivar el progreso de la economía mexicana, se apoya en el crecimiento de las exportaciones.</p>			
<b>Características principales</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comercialización de bienes industriales.</li> <li>- El modelo se aplicó entre el año 1994 y 2010.</li> <li>- Exportación permanente.</li> <li>- El modelo comenzó a depender de la importación de insumos que no se</li> </ul>			

<p>producían en el país.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Especialización en la industria maquiladora.</li></ul>
<b>Ventajas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- El modelo solo funciona bien con las economías exitosas, que utilizan a los países en desarrollo únicamente para su beneficio.</li></ul>
<b>Desventajas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Tasa de crecimiento del 1% anual, quebranto en la balanza de pagos.</li><li>- Dependencia de insumos importados.</li><li>- Estancamiento en las exportaciones.</li></ul>

<b>Modelo de exportación:</b>	Modelo de exportación de fuerza de trabajo barata.	<b>Observador:</b>	Johnny Sánchez
<b>País:</b>	México	<b>Escenario:</b>	Exportación de mano de obra.
<b>Fecha:</b>	02 de diciembre, 2018		
<b>En que consiste el modelo</b>			
<p>Dado que la mayoría de los insumos para la producción industrial son importados, los efectos sobre la creación de empleo fueron mínimos, esto ha desembocado en la manifestación a gran escala del trabajo informal. El modelo exportador de fuerza de trabajo barata refleja un amplio retroceso en el desarrollo del país, debido a que ofrece mano de obra barata que en general posee baja calificación, y se utiliza sin concebir los respectivos beneficios laborales que legalmente poseen.</p>			
<b>Características principales</b>			

- Oferta de mano de obra barata.
- Oferta permanente de mano de obra.
- El modelo se presentó durante los años 1980 hasta 2006
- El modelo se generó a partir de problemas en la industria maquiladora, la progresiva emigración.
- Inversión extranjera.

### **Ventajas**

- Se crean más plazas de empleo.
- Fomento de la inversión extranjera.

### **Desventajas**

- Todas las ganancias se transfieren a los inversores extranjeros, dejan en el país solo el ingreso salarial.
- El país sufrió un déficit de trabajo formal, por lo tanto incrementa el empleo informal.
- México experimentó un proceso de desindustrialización.
- Empresas nacionales poco competitivas.

## CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	CANTIDAD	V. UNITARIO \$	V. TOTAL MENSUAL \$	V. TOTAL ANUAL \$
<b>MATERIA PRIMA</b>	50 sacos	60	3.000	36.000
<b>TRANSPORTE MARITIMO</b>	1	2500	2.500	30.000
<b>MANO DE OBRA</b>	5 Trabajadores	400	2000	24.000
			<b>total</b>	90.000

## SERVICIOS BÁSICOS

DETALLE	VALOR MENSUAL \$	V. TOTAL ANUAL \$
<b>AGUA</b>	200	2400
<b>LUZ</b>	200	2400
<b>TELEFONO</b>	100	1200
	<b>total</b>	6.000
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>96000</b>

## CENTRO DE ACOPIO

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO \$</b>	<b>VALOR TOTAL \$</b>
<b>BLOQUE</b>	3000	0.60	1800
<b>CEMENTO</b>	40	6.00	240
<b>ESTRUCTURA METÁLICA</b>	20	148	2960
<b>TECHO</b>	50	50	2500
<b>MANO DE OBRA</b>	10	250	2500
		<b>TOTAL</b>	<b>10.000</b>