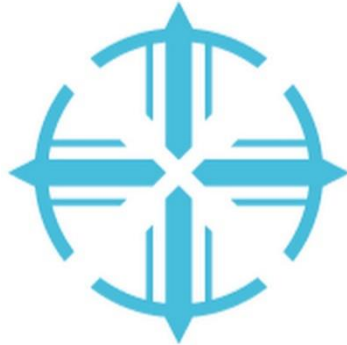


**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE
ESMERALDAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

“ANÁLISIS DE LA ASOCIATIVIDAD COMO ALTERNATIVA PARA
LA EXPORTACIÓN DE LICORES PRODUCIDOS POR
MICROEMPRESARIOS DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS”

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

DESARROLLO E INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS
(MICRO, PEQUEÑAS, MEDIANAS EMPRESAS Y EPS)

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

AUTOR:

KATHERINE BETSABET PINARGOTE RUBIO

ASESOR:

MGT. FRANCISCO MILA CARVAJAL

ESMERALDAS, 2020

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de tesis aprobado, luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR.

.....
PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

.....
Lector 1

.....
Lector 2

.....
Mgt. Mario Armas

Director de la Escuela de Comercio Exterior

.....
Director del Estudio

Febrero, 2020

AUTORIA

Yo, KATHERINE BETSABET PINARGOTE RUBIO, declaro que la presente investigación está enmarcada en un proyecto de investigación que es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud de que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas.

.....
KATHERINE BETSABET PINARGOTE RUBIO

C.I. 0803489376

DEDICATORIA

Quiero dedicar esta tesis a mis padres, quienes con tanto esmero y dedicación pusieron en mí, aquellos valores que en una persona no deben faltar.

A mi esposo e hijo, quienes son la alegría de cada amanecer y el motor para ser cada día mejor.

A mis maestros, quienes con su valioso tiempo impartieron sus conocimientos para que sea una buena profesional; jamás desistieron en motivarme para que nunca decayera y pudiera superarme y por último por su amistad.

Y gracias a todos los que estuvieron pendientes de mí, por su apoyo.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento está dirigido a muchas personas, pero en especial a alguien que ha forjado mi camino y me ha dirigido por la senda correcta, a Dios, él que siempre ha estado conmigo en el transcurso de mi corta vida, gracias por siempre guiarme, gracias por la oportunidad que me has dado de vivir, de poder ser madre, esposa e hija, de estudiar, y de tener una linda familia.

A mis padres, por apoyarme tanto en lo emocional y en lo económico para que pueda culminar esta carrera universitaria.

A mi esposo, por siempre apoyarme en todos mis ideales y tener esperanza en mí.

Le agradezco a la universidad y a mis maestros, especialmente a mi asesor y mis lectores de tesis por sus esfuerzos para que finalmente pudiera graduarme como una feliz profesional.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	IX
ABSTRACT.....	X
1. INTRODUCCION.....	1
2. JUSTIFICACIÓN	2
3. OBJETIVOS	3
4. INFORME DE CASO.....	4
4.1. Definiciones del caso	4
4.1.1. Presentación del caso	4
4.1.2. Ámbito de estudio	6
4.1.3. Actores implicados	7
4.1.4. Identificación del problema	7
4.2. METODOLOGIA	8
4.2.1. Tipo de investigación	8
4.2.2. Método de investigación	8
4.2.3. Fuentes de información.....	9
4.2.3.1. Primaria.....	9
4.2.3.2. Secundaria.....	9
4.2.3.3. Terciaria	9
4.2.4. Técnica de investigación	9
4.2.4.1. Entrevista	10
4.2.4.2. Observación no estructurada	10
4.2.4.3. Revisión documental	10
4.2.5. Población y muestra	12
4.3. DIAGNÓSTICO.....	12

4.3.1.	Situación actual de las microempresas de línea de licor esmeraldeñas ...	12
4.3.2.	Modelo de asociatividad para los productores de línea de licor de Esmeraldas.....	14
4.3.3.	Potencialidad de la exportación de las microempresas de línea de licor esmeraldeñas.....	16
5.	PROPUESTA DE INTERVENCIÓN	20
5.1.	Tema	20
5.2.	Objetivo.....	20
5.3.	Justificación	20
5.4.	Desarrollo de la propuesta	21
5.4.1.	Nombre del consorcio	22
5.4.2.	Logo del consorcio	22
5.4.3.	Estructura Interna de las Organizaciones del Sector Asociativo.....	22
5.4.4.	Requisitos legales para la conformación de un consorcio	23
5.4.5.	Requisitos para exportar su producto	24
5.4.6.	Obtención del registro como exportador	24
5.4.6.1.	Registro Único del Contribuyente (RUC)	24
5.4.6.2.	Certificado de firma digital (TOKEN)	27
5.4.7.	Registro de exportador en el Ecuapass	28
5.4.8.	Proceso de Exportación	34
5.4.9.	Cronograma de implementación	35
5.4.10.	Presupuesto	36
	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS.....	37
	ANEXOS	39

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Información del Registro Sanitario de Varasu	11
Figura 2: Logo del consorcio	21
Figura 3: Estructura de la organización del sector asociativo	22
Figura 4	24
Figura 5	25
Figura 6	25
Figura 7	26
Figura 8	26
Figura 9	27
Figura 10	27
Figura 11.....	28
Figura 12.....	29
Figura 13.....	30
Figura 14	31

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Cuadro comparativo de las cuatro microempresas	13
Tabla 2: Cuadro de observación no estructurada de “Varasu”	16
Tabla 3: Cuadro de observación no estructurada de “El deleite del cacao” ...	17
Tabla 4: Cuadro de observación no estructurada de “Señora de los vinos” ...	17
Tabla 5: Cuadro de observación no estructurada de “Vinos de grosella”	18

RESUMEN

Esta investigación es sobre la asociatividad como alternativa para exportar a partir del estudio de caso de la asociación de microempresarios de líneas de licores en Esmeraldas, la cual, busca demostrar que la unión de productores es una alternativa por la cual estos microempresarios pueden optar para la introducción en los mercados extranjeros. Por esta razón, se plantea como propuesta la creación de un consorcio de exportación como la implementación de un modelo de asociatividad entre dichas empresas para que aspiren a ubicar exitosamente su oferta no solo en los mercados nacionales sino también en los internacionales, y de esta manera encontrar soluciones a problemas que tienen en común los participantes para poder fortalecer su sector productivo que les permitirá compartir experiencia de quienes llevan más tiempo en el mercado o aportar a quienes hasta ahora están iniciando.

La investigación es de enfoque cualitativo dado que se recolectó y describió datos que establecen la unión de estas cuatro microempresas, estos datos no se procesarán en forma numérica; también se utilizó el método inductivo, en vista que se obtendrán conclusiones a partir de la observación del entorno que se encuentran las cuatro microempresas

Palabras clave: asociatividad, internacionalización, licor, microempresas, soluciones.

ABSTRACT

This research is about associativity as an alternative to export from the case study of the association of microentrepreneurs of liquor lines in Esmeraldas, which seeks to demonstrate that the union of producers is an alternative by which these microentrepreneurs can opt for Introduction in foreign markets. For this reason, the creation of an export consortium is proposed as the implementation of a model of associativity between these companies so that they aspire to successfully locate their offer not only in national markets but also in international ones, and in this way find solutions to problems that participants have in common to strengthen their productive sector that will allow them to share experience of those who have been in the market for a longer time or to contribute to those who are starting up until now.

The research is of a qualitative approach since data that collects the union of these four microenterprises was collected and described, these data will not be processed in numerical form; the inductive method was also used, since conclusions will be obtained from the observation of the environment that the four microenterprises.

Key words: associativity, internationalization, liquor, microenterprises, solutions.

1. INTRODUCCIÓN

Según Liendo y Martínez (2001), en la actualidad se torna cada vez más difícil para las pequeñas y medianas empresas (Pymes), actuando [sic], de manera individual, dado su insuficiente tamaño y sus dificultades operativas, poder alcanzar resultados exitosos. En este contexto, el término asociación surge como uno de los mecanismos de cooperación mediante el cual las Pymes unen sus esfuerzos para enfrentar las dificultades derivadas del proceso de globalización (p. 312).

Por otra parte, surgen ciertos cambios en la economía mundial que satisfacen las necesidades que le nace al individuo; como abastecer la demanda de bienes y servicios de otros países que no lo poseían, creando así rutas lucrativas, zonas de libre comercio y mercados comunes con el fin de eliminar barreras comerciales para que haya mayor circulación de mercancías, personas y capital lo cual aportaría estabilidad y crecimiento financiero a dichos países.

El Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (2014) menciona que “el cambio de la Matriz Productiva no implica dejar de exportar productos primarios, sino mejorar nuestra eficiencia y diversificar nuestros productos” (párr. 9).

Y es por eso que los productores de líneas de licor, tienen la intención de proveer sus productos de buena calidad a sus clientes, que los conllevan a buscar ventajas competitivas para que puedan permanecer en el mercado como una manera de adaptación.

El asociarse puede ser una alternativa para gozar de los múltiples beneficios y oportunidades del negocio a través del desarrollo mutuo que tengan los integrantes que la conformen. Esta investigación busca entender el caso de los microempresarios de la línea de licores que se encuentran en la provincia de Esmeraldas, para identificar si la asociatividad es una alternativa para exportar y ver sus posibilidades de introducción en los mercados exteriores.

2. JUSTIFICACIÓN

Al empezar un negocio, los microempresarios han de tener clara sus ideas, pero no siempre saben cómo resolver aquellos problemas que se presentan al momento de emprender, como las finanzas, textos legales que necesitan asesoría y hasta la constitución de una asociación. Es por eso, que no es recomendable iniciar siempre solo en este camino.

También, es fundamental la asociación de las microempresas cuando van a exportar porque ayuda a afrontar aquellos inconvenientes que existen diariamente, como el poco acceso a tecnologías, falta de información sobre los perfiles culturales de los países, poco abastecimiento de la demanda del producto, bajos ingresos económicos, el permanente posicionamiento en los mercados, entre otros. Por esta razón, esta alternativa da paso al progreso de las mypimes y también servirá como herramienta de supervivencia de las mismas en la actualidad.

Además, se ha vuelto una estrategia importante por el simple hecho de que unirán recursos valiosos para mejorar sus planes futuros, dando valor agregado a sus productos y hasta poder alcanzar e incluso superar a las empresas gigantes, y probar nuevos rumbos como la internacionalización.

Teniendo en cuenta que esta asociación la conforman cuatro microempresas, la posibilidad de resolver las dificultades ya dichas anteriormente son pocas, ya que no tienen el suficiente capital para realizar los procedimientos respectivos para la producción y los conocimientos necesarios para que puedan incrementar sus ventas y obtener nuevas estrategias para así impulsar al sector y a las exportaciones ecuatoriana; se ve la necesidad de estudiar los distintos modelos de asociatividad para que se pueda seleccionar dicho modelo dependiendo de las fortalezas y debilidades que tengan la asociación de licor de Esmeraldas y con eso poder adquirir un compromiso de desarrollo, cooperación y productividad.

3. OBJETIVOS

Objetivo General

- Analizar la asociatividad como alternativa para la exportación de licores producidos por microempresarios de la provincia de Esmeraldas.

Objetivos Específicos

- Conocer la situación actual de las microempresas de línea de licor esmeraldeñas sobre la capacidad de producción con fines en exportación.
- Escoger un modelo de asociatividad para los productores de línea de licor de Esmeraldas de acorde con las características detectadas por cada uno de ellos.
- Identificar la potencialidad de exportación de las microempresas de línea de licor esmeraldeñas.

4. INFORME DEL CASO

4.1 . Definiciones del caso

4.1.1. Presentación de caso

La asociatividad puede ser definida como uno de los mecanismos de colaboración que busca la creación económica mediante la solución de problemas comunes ocasionados esencialmente por falta de escala, en otras palabras, es la carencia de incorporar tecnología cuando no existe suficiente espacio en la empresa, el acceso a información, la entrada hacia nuevos mercados, entre otros puntos (Liendo y Martínez, 2001).

De igual manera, Lozano (2010) menciona que los modelos de asociatividad son importantes estrategias para confrontar los principales problemas que enfrentan las pequeñas y medianas empresas, tales como el acceso a financiamiento, penetración en mercados locales e internacionales y la innovación de productos nuevos.

Por otro lado, menciona Castellanos (2010) a la asociatividad como un fenómeno evolutivo que dependen de los cambios que se den a medida que avancen las experiencias asociativas en el entorno interno y externo de cada organización que se quiera conformar pretendiendo mejorar la productividad realizada de las manos de los productores junto con la innovación. En este sentido, el autor termina diciendo que la asociatividad es un fenómeno complicado, que no se puede examinar de forma estática porque presenta movimientos dinámicos que deben estudiarse para identificar su evolución a partir de las relaciones y contenidos que intervienen en una asociación.

Un estudio de caso distinto hizo énfasis en que la asociatividad es un modelo de gestión en donde las Mipymes promueven las exportaciones, ya que habitualmente las Mipymes constituyen la mayor parte de empresarios nacionales y es complicado que ellos mismo consigan generar exportaciones por su capacidad de producción, costos, estructura y tamaño; y que por tal razón deberán solucionarlo aplicando una asociación entre aquellos microempresarios que deseen ver sus productos en mercados exteriores (Lozano, 2010).

Además, existen muchos proyectos de asociatividad en diferentes países que son analizados para que lo puedan implementar aquellas asociaciones de microempresarios, sin embargo, existen pocos estudios que abordan la cuestión de las estrategias de entrada al mercado.

El tema seleccionado es la línea diversa de licores que se puede producir con el cacao como el licor, vino, rompopo y ron del mismo fruto y también por su singular sabor de los diferentes frutos exóticos que se encuentra en esta provincia como la grosella china y la toronja y pensar de cómo degustaran aquellas personas del exterior.

Demostrando que en Esmeraldas existen personas capaces de realizar negocios internacionales con aquellas iniciativas e ideas de emprendimiento, como el de poder asociarse para abastecer aquellos mercados extranjeros y así puedan ingresar ganancias que ayudaran a mantenerse en ese mercado y hasta lograr expandirse si es necesario.

El objeto de estudio de esta investigación es la asociatividad como alternativa para exportar a partir del estudio de caso de la asociación de microempresarios de líneas de licores en Esmeraldas. Además, busca demostrar que la unión de productores es una alternativa por la cual estos microempresarios pueden optar para la introducción en los mercados exteriores.

Con la oportunidad de facilitar los trámites legales para conformar la asociación a continuación se darán a conocer las entidades que ayudan y que son importantes para estos microproductores:

Uno de ellos es el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS), entidad de derecho público, que se encarga de ofrecer apoyo a los ciudadanos que anhelan emprender mediante capacitaciones, seguimientos, orientación de préstamos bancarios, y asesoría legal coordinando con otras instituciones públicas donde promueven la asociatividad, y además fomenta la igualdad y la eficiencia en base a la superación comunitaria (Socioeco, s.f.).

Por otro lado, está la Superintendencia de Control del Poder de Mercado que se encarga en cambio de dar las pautas para que haya libre competencia y concurrencia en los mercados, eliminando así las barreras de acceso al mercado para los pequeños productores (SCPM, s.f.).

Cabe agregar que al momento de registrar la marca de tu producto o el nombre de tu asociación se deben percatar de que sea única e irrepetible y de ello se encarga el ente regulador y controlador de las leyes de la propiedad intelectual llamado Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI, párr.4, s.f.), al mismo tiempo los microproductores tendrán que sacar el registro sanitario que lo otorga la entidad del

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) para controlar que los productos estén aptos para el consumo público, a fin de evitar fallas relacionadas con falsificaciones, calidad, y comercialización no autorizada (ARCSA, s.f.).

Este es la responsabilidad que han asumido las instituciones públicas antes mencionadas, con el fin de aportar a la reactivación y desarrollo económico del país y creando estrategias que vayan en beneficio de los emprendedores, quienes también promocionan sus productos a través de la plataforma tecnológica denominada Supertienda Ecuador.

4.1.2. Ámbitos de estudio

El lugar donde se realizó la investigación fue en la provincia de Esmeraldas porque se puede percatar de la inmensa variedad de productos con la que cuenta y la gran capacidad de los microproductores para elaborar de manera artesanal los productos terminados con la materia prima que estos poseen, a pesar de no contar con industrias mantienen su economía gracias a la agricultura y la venta de los mismos, lo cual contribuye significativamente a la producción interna del país, al empleo y a la salud alimentaria de sus clientes.

Existen muchas asociaciones de productores agrícolas que cosechan, producen y comercializan sus productos solo a nivel local, sin embargo, deben tener en cuenta, que se pueden realizar ventas en el exterior para que puedan en un futuro beneficiarse económicamente y así dar a conocer lo que cuenta nuestro país y provincia.

Este estudio permite obtener un conocimiento de lo tratado por los pequeños productores de licores para colocar sus productos en mercados extranjeros. La investigación producirá ideas o alternativas en el sector de la economía popular y solidaria; facilitando la detección de estrategias encaminadas a resolver problemas específicos. Así mismo se propone un modelo organizacional asociativo para pequeños productores con características familiares, que buscan exportar sus productos.

4.1.3. Actores implicados

Las siguientes microempresas formaron parte de este estudio:

- “Varasu”
- “El deleite del cacao”
- “La señora de los vinos”
- “Vinos de grosella”

4.1.4. Identificación del problema

La asociatividad se ha venido desarrollando desde hace ya algunos años en diferentes países, dirigido especialmente a las pequeñas y medianas empresas. Con estas uniones se intenta alcanzar diversos objetivos que van desde incursionar en nuevos mercados hasta proporcionar transferencia de tecnología logrando una infraestructura de servicio industrial con el afán de que pueda haber una mayor producción en menor tiempo.

De acuerdo con Cipoletta (2015), la importancia de la microempresa en Ecuador, así como en América Latina y el mundo, se sustenta tanto en el nivel de generación de empleo y de ingresos, como en su interacción en el mercado global creando nuevas oportunidades de promoción para la familia más pobres (p. 21).

Al presentarse algunas situaciones que puede afectar el desarrollo de la asociación de las microempresas, un problema que se presenta en este caso y es la existencia de proveedores escasos de productos orgánicos como la grosella china, la toronja y cacao en la ciudad de Esmeraldas, y por lo tanto generan una imposición de precios que son altos en exigencia a los ingresos que genera este tipo de negocio. Otra dificultad que se presenta es la escasez de alternativas y estrategias para afrontar las normativas y regulaciones arancelarias plateadas por el estado que pueden ser temporales o permanentes, aunque estas imposiciones se planteen a favor de mejorar las finanzas de un país, dificultan el desarrollo de ciertos negocios obteniendo pérdidas por dichas alternativas.

En este estudio de caso los microempresarios producen y venden sus productos de líneas de licor en diferentes puntos de venta en la provincia de Esmeraldas, lo cual tienen ciertas limitantes que dificultan y problematizan su entrada en los mercados internacionales, por un carente desarrollo de -estudio de mejoramiento empresarial que facilite información precisa para los diferentes caso que se puedan presentar en el modelo asociativo rescatando la idea de plantearse una solución para colocar sus productos en dichos mercados extranjeros.

Mientras tanto, la forma de funcionamiento tradicional de las pymes se ha visto en la necesidad de enfrentar procesos de modernización para sobrevivir en el mercado. A pesar de la flexibilidad que caracteriza a este sector, una gran parte del mismo no ha podido afrontar con éxito las nuevas condiciones destacadas. Frente a esta realidad, el desarrollo de capacidades innovadoras, se convierte en un elemento fundamental para la búsqueda de una mayor competitividad. Es decir, la transformación requerida por las nuevas condiciones de la economía, con el fin de superar la insuficiencia de escalas individuales, se orienta a incentivar los procesos asociativos entre las pymes o entre la pyme y empresas grandes. Dada esta realidad, surge la necesidad de diseñar estrategias colectivas como herramienta apropiada para incrementar la producción.

4.2. METODOLOGÍA

4.2.1. Tipo de Investigación

La siguiente investigación es de enfoque cualitativo dado que se está estudiando un caso real con el propósito de recolectar y describir datos que establecen la unión de estas cuatro microempresas como una alternativa para exportar. Estos datos no se procesarán en forma numérica.

4.2.2. Método de Investigación

En el presente estudio de caso se utilizó el método inductivo, en vista que se obtendrán conclusiones a partir de la observación del entorno que se encuentran las cuatro microempresas para dar un análisis general.

4.2.3. Fuentes de Información

Las fuentes de información que se realizaron en este estudio de caso permitieron acceder a la búsqueda de información para ampliar el conocimiento que fueron de suma importancia en la investigación:

4.2.3.1. Primaria

Se incluyó como fuente primaria de información a la entrevista que se realizó a las microempresas, donde se obtuvo datos acerca de la situación actual en la que se encontraban cada uno de ellos y si estarían dispuestos a asociarse con otros emprendimientos de línea de licor.

4.2.3.2. Secundaria

Las fuentes secundarias de información fueron basadas en libros referentes a los modelos de asociatividad y en un artículo de periódico de la misma provincia sobre la legalidad y éxito del producto de uno de los microproductores.

4.2.3.3. Terciaria

Finalmente, se usó como fuente terciaria a la información digital que se encuentran en las páginas web para afirmar y argumentar las ideas referentes a la investigación.

4.2.4. Técnicas e instrumentos de Investigación

La técnica de investigación que se plantea en este estudio de caso ayudará a dar un correcto análisis basado en la recolección de datos fundamentales. A continuación, se indica las técnicas que se utilizaron en el estudio:

4.2.4.1. Entrevista

La entrevista con su instrumento de guía de entrevista se aplicó a las cuatro asociaciones que fueron en dos partes, la primera trató de la situación actual en la que están atravesando cada microempresa pero de manera individual, la cual estaba compuesta por dieciséis preguntas de opinión que ayudara a responder el primer objetivo de este estudio de caso y la segunda parte está formada por cinco preguntas de conocimientos que se prestará para aclarar una parte del cumplimiento del segundo objetivo del estudio y éste se dio de manera conjunta, es decir, estuvieron presentes cada uno de los dueños de las asociaciones y se habló sobre si estarían dispuesto a asociarse con otros emprendimientos que tengan que ver con línea de licor (Anexo 1 y 2).

4.2.4.2. Observación no estructurada

En este estudio de caso se aplicó la técnica de la observación no estructurada con su instrumento de guía de observación en la cual se basó en los siguientes aspectos a observar que ayudaran a contestar el tercer y último objetivo del estudio para ver si el producto es potencialmente exportable: producción, infraestructura del negocio, certificados de calidad, los conocimientos de exportación, imagen y marca del producto (Anexo 3).

4.2.4.3. Revisión documental

A través de la técnica revisión documental se pudo comprobar en este estudio la veracidad de las respuestas que dio el propietario de Varasu y sus respectivos permisos o certificados para legalizar su producto. Por medio del instrumento ficha hemerográfica se adjuntarán datos importantes de un periódico, el cual con la información se demostrará la legitimidad y legalidad del producto como lo es Varasu y un extracto del periódico (Anexo 4 y 5).

Hay información que se contrastó con la revisión documental a través de la entrevista realizada a Gabriela Zambrano, representante del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversión y Pesca; donde se comprobó la autenticidad de la “Categorización de MIPYMES” que se la da a la persona que toma la decisión de ser emprendedor y tener su microempresa a través del RUC, la cual manda la información a este ministerio y este

ministerio le da un documento que le certifica que es una microempresa y es el primer documento que le piden las demás instituciones para seguir con la legalización de su producto, todo esto es sin costo, el único requisito que necesita es tener asentada la actividad que realiza en su RUC y eso le permite tener todo el asesoramiento de la empresa. Supo manifestar también, que se le ha apoyado en todo el proceso de fortalecimiento productivo y se le pudo dotar al emprendedor de la “Notificación Sanitaria Express” quien la pudo realizar en un solo día. Ingreso a un proyecto a través del MIPRO llamado “Reactivación Productiva” que se dio por medio de la Empresa MAVESA, quien fue favorecido con un monto de dinero lo cual pudo comprar dos máquinas para mejorar su producción y hasta tuvo el apoyo también del ex ministro de Comercio Exterior, Pablo Campana, quien le encanto el producto y le ayudo con una carta de participación en una rueda de negocios internacional y en este año se ira a una feria en el exterior. Por el momento, me aclaró, que no será posible mostrar ninguna documentación o información referente del emprendedor ya que son reglas de la institución, sin embargo, explico que podría encontrar información sobre este producto en periódicos y páginas web.

Por otro lado, la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), que es la agencia reguladora de control sanitario, es decir, que regula los establecimientos donde se producen y venden todo lo que son productos de consumo humano pero procesados y es donde se sacan los registros sanitarios. La entidad pudo demostrar por medio de una aplicación móvil de la misma institución, llamada “ARCSA Móvil” que el emprendedor si tiene una notificación sanitaria con el número (N.S.801636-ALN949) que se mostrará a continuación y que se encuentra en la parte de atrás del producto (Anexo 6).

Figura 1. Información del Registro Sanitario de Varazu

The screenshot shows the ARCSA-MOVIL mobile application interface. At the top, there is a blue header with a back arrow and the text 'ARCSA-MOVIL'. Below the header, a search bar contains the text '801636ALN949' and a magnifying glass icon with the word 'Buscar'. Below the search bar, the text 'Fecha de consulta: 26/8/2019' and 'Registro consultado: 801636ALN949' is displayed. A blue header with the text 'INFORMACIÓN DE REGISTRO' is followed by a table with the following data:

RS/NS:	801636-ALN949
Titular:	PRIAS VELEZ CARLOS ALBERTO
Producto:	LICOR DE CACAO
Fecha Emisión:	2017-03-28
Estado:	VIGENTE

At the bottom of the screen, there is a green button with a speech bubble icon and the text 'Reportar alerta'.

Fuente: ARCSA Móvil

4.2.5. Población y muestra

La población identificada en este estudio de caso que emprenden en la línea de licor, fueron de cuatro asociaciones, las cuales se nombrarán a continuación: Varasu, El deleite del cacao, Señora de los vinos y Vinos de grosella. Se cabe recalcar, que estas cuatro microempresas están trabajando con el establecimiento de la Superintendencia de Control de Poder de Mercado, puesto que están en busca de una guía para formalizar su producto, por lo que no se aplicó fórmulas para la muestra.

4.3. DIAGNÓSTICO

4.3.1. Situación actual de las cuatro microempresas

Se identificó a cuatro microproductores que elaboran en la línea de licores en la provincia de Esmeraldas; el primero tiene su negocio legamente constituido por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) quien realiza licores de cacao de su propia marca “Varazu” en el recinto Tacolé, parroquia Tabiazo en donde tiene su planta de producción artesanal con un área aproximada de nueve hectáreas de cacao en el que obtiene la materia

prima; dispone además de una actividad económica complementaria como el comercio de otros productos del derivado de cacao; lleva en el mercado siete años por lo que su comercialización se ha extendido a los mercados de Quito como: restaurantes, bares y licorerías, cuenta con una producción aproximada diaria de 120 botellas de champán e ingresos fijos por la venta de su mercadería. Así mismo, estima que para cubrir con su demanda es necesario el financiamiento para comprar maquinaria, materia prima y contratar mano de obra.

El segundo emprendedor también cuenta con su negocio legamente constituido por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) se encuentra ubicada con su producción artesanal de doce hectáreas de cacao en el cantón Muisne, parroquia San José de Chamanga, recinto Puerto Nuevo en la Comunidad el Pailón, quien es dueño de la marca “El deleite del cacao” y realiza ventas de derivados de cacao como su actividad económica principal y como secundaria la venta de rompopo del mismo fruto, comercializa sus productos hace diez años y posee una producción variada puesto que la demanda de su producto no es mayor a su capacidad de producción y sus ventas no son fijas porque sus clientes son irregulares ya que realiza las ventas bajo pedidos.

“La señora de los vinos” es la tercera productora que está alojada en Tabuche, cantón Chinca vía Quinde y como su nombre lo indica es quien realiza los vinos de cacao y toronja como parte de su actividad complementaria; la principal es la venta de comida, no cuenta con producción propia y es por eso que obtiene su materia prima del mercado, lleva en el mercado aproximadamente 2 años y su producción también varía como “El deleite del cacao” y los “Vinos de grosella” ya que lo hacen bajo pedidos.

La cuarta micro productora elabora vino de grosella china solo cuando existe algún evento familiar ya que jamás ha vendido su producto porque lo que hace primordialmente es trabajar en la agricultura ya que consta con 2 hectáreas de tierra para el cultivo de sus frutos; aunque, llevan poco tiempo en el mercado, está decidida a constituirse legamente como microempresaria junto con la anterior productora.

Tabla 1: Cuadro comparativo de las cuatro microempresas

Criterios	Varazu	El deleite del cacao	Señora de los vinos	Vinos de grosella
Producto que elaboran	Obtiene el licor del fruto cacao	Obtiene el rompopo del fruto cacao	Obtiene el vino del fruto de la toronja y el cacao	Obtiene el vino del fruto grosella china
Legalización	Legalizado por MIPRO	Legalizado por MIPRO	No legalizado	No legalizado
Producción	Produce 120 botellas diarias	Produce bajo pedido	Produce bajo pedido	Produce bajo pedido
Tiempo en el mercado	7 años en el mercado	10 años en el mercado	2 años en el mercado	No tiene tiempo estipulado

Fuente: Entrevista

4.3.2. Modelo de asociatividad para los productores de línea de licor de Esmeraldas.

En lo que compete con la asociatividad, el primer y segundo micro productor decidieron no pertenecer a alguna asociación con otros emprendimientos que fabrican licor puesto que puede existir futuros inconvenientes como: posibles malentendidos, luchas de autoridad, malas decisiones o tener conflictos personales debido a que las personas tienen diferentes puntos de vista, etc. En cambio, la tercera y cuarta micro productora estuvieron de acuerdo en formar parte de una asociación de fabricantes de licor por la capacidad para conseguir nuevos mercados internacionales, disminuir el riesgo, complementar habilidades entre ellos y la capacidad de analizar y tomar decisiones, etc.

Por otra parte, todos quisieran exportar su producto para tener un producto reconocido, con mayores ingresos, expandir su negocio y vincularse con otras instituciones para promocionar su producto. Solo “El deleite del cacao” cuenta con contactos en el exterior

a quienes les puedan vender el producto a través de una carta de compromiso la cual es una carta donde la persona que la está escribiendo se compromete a realizar un determinado pacto y mediante su firma hace constar este compromiso sin necesidad de un notario, en este caso se lo utilizaría para realizar un compromiso de compra.

4.3.2.1. Selección del modelo de asociatividad

Muchas veces tenemos nuevas ideas o proyectos para que nuestro negocio crezca, pero nos falta financiamiento o materia prima, u otra cosa que les impide avanzar. Una gran forma de crecer, es apoyarse en otros emprendimientos a través de la asociatividad. Es decir que estas alianzas se verán beneficiadas las partes, y es una oportunidad de que las asociaciones que se quieran unir crezcan.

La asociatividad tiene distintas modalidades, dependiendo a las necesidades y objetivos de las mipymes interesadas. Conforme nos muestra Vegas (2008) se encuentran las siguientes modalidades:

4.3.2.1.1. Clusters

De manera similar a las cadenas de valor, pero los actores están concentrados geográficamente y están interconectados en una actividad productiva particular. Comprende no sólo empresas sino también instituciones que proveen servicios de soporte empresarial.

4.3.2.1.2. Joint Venture

Se constituye una nueva sociedad creada por dos o más empresas con personalidad jurídica independiente, pero realiza una actividad empresarial sujeta a las estrategias competitivas de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación implica la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios.

4.3.2.1.3. Pools de compra

Son grupos de empresas que necesitan adquirir productos o servicios similares y se reúnen con el objeto de aumentar el poder de negociación frente a los proveedores.

4.3.2.1.4. Alianzas estratégicas

Son relaciones horizontales, entre empresas que compiten en el mercado, pero que se unen y cooperan en ciertas actividades, como pueden ser investigación y desarrollo, compras, comercialización, etc.

4.3.2.1.5. Consorcios de exportación

Alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero y facilitar la exportación de sus productos mediante acciones conjuntas.

En base a lo que se ha mencionado anteriormente sobre la asociatividad y viendo las respuestas de los 4 micro productores este estudio determina que el tipo de modalidad más adecuada para ellos sería el consorcio de exportaciones por las siguientes razones:

Las mipymes suelen tener grandes dificultades para entrar en mercados extranjeros y pues para reducir aquellos riesgos de manera significativa, dar nuevas oportunidades comerciales en lo internacional y minimizar los gastos administrativos; los consorcios de exportación combinan los conocimientos especializados de varias empresas para aumentar la eficiencia y mejorar su rentabilidad para superar las barreras de entrada, trabajando conjuntamente en productos innovadores ofreciéndole al mercado soluciones de mayor valor agregado.

4.3.3. Potencialidad de la exportación de las microempresas de línea de licor esmeraldeñas.

Tabla 2: Cuadro de observación no estructurada de “Varasu”

Asociación a observar: Empresa de línea de licor “Varasu”		
Aspectos a observar	Observaciones	Comentarios
	Su planta de producción artesanal tiene un área aproximada de nueve hectáreas de cacao en el que	Con los conocimientos adquiridos sobre el proceso y tratamiento de este producto, se

Producción	obtiene su materia prima y cuenta con una producción diaria de 120 botellas.	podrá cuidar la plantación de manera mejor.
Infraestructura	Esta infraestructura se encuentra en un lugar apartado de su hogar, la cual está adecuada con todos los insumos y materiales necesarios para la elaboración artesanal.	Se mantienen limpio y ordenado el lugar. El personal cuenta con la vestimenta necesaria para realizar el proceso de la elaboración del producto.
Conocimiento en exportación	No tiene los conocimientos necesarios.	Pueden ayudarle las entidades encargadas de los trámites pertinentes.
Certificaciones	Tiene todos los certificados	Seguir actualizando los certificados de calidad de su producto.
Imagen y marca del producto	Su marca si tiene protección legal y cuenta con un proveedor fijo de Quito quien le abastece de las botellas para su producto.	Puede ayudarle a las demás asociaciones a compartir ese contacto para que tenga la facilidad de obtener una botella de mejor calidad.

Tabla 3: Cuadro de observación no estructurada de “El deleite del cacao”

Asociación a observar: Empresa de línea de licor “El deleite del cacao”		
Aspectos a observar	Observaciones	Comentarios
Producción	Su planta de producción artesanal tiene un área aproximada de nueve hectáreas de cacao en el que obtiene su materia prima y la venta lo hace bajo pedido.	Su producción está en buen estado y cuenta con pesticidas orgánicos para su respectivo uso.

Infraestructura	La infraestructura de esta asociación es en su casa y cuenta con materiales de preparación artesanal	Falta de ingresos para adecuar sus instalaciones y maquinaria
Conocimiento en exportación	Tiene conocimientos básicos sobre el tema.	Aun así, pueden ayudarle las entidades encargadas de los trámites pertinentes, en los temas que no tenga muy claros.
Certificaciones	No cuenta con ningún certificado	Está en proceso de conseguir los certificados de calidad
Imagen y marca del producto	Si cuenta con una marca registrada y su proveedor de botellas de vidrio es fijo.	Ayudar a las otras microempresarias que no tienen un proveedor fijo.

Tabla 4: Cuadro de observación no estructurada de “Señora de los vinos”

Hecho, situación o fenómeno a observar: Empresa de línea de licor “Señora de los vinos”		
Aspectos a observar	Observaciones	Comentarios
Producción	No tiene plantación alguna, es por eso que lo consigue en el mercado con proveedor fijo.	Verificar la producción que compra para que así, no afecte la elaboración de su producto tenga bien estado.
Infraestructura	La infraestructura donde elabora su producto es en su humilde hogar que está hecha de cemento y lo realiza en el aérea de la cocina	Falta de ingresos para adecuar sus instalaciones y maquinaria
Conocimiento en exportación	No tiene los conocimientos necesarios.	Pueden ayudarle las entidades encargadas de los trámites pertinentes.

Certificaciones	No cuenta con ningún certificado	Está en proceso de conseguir los certificados de calidad
Imagen y marca del producto	No tiene legalizada su marca y el abastecimiento de sus botellas esterilizadas las conseguía en el mercado.	Está en proceso de conseguir su marca legalizada y su proveedor fijo que le abastezca de botellas de vidrio.

Tabla 5: Cuadro de observación no estructurada de “Vinos de grosella”

Hecho, situación o fenómeno a observar: Empresa de línea de licor “Vinos de grosella”		
Aspectos a observar	Observaciones	Comentarios
Producción	Consta con 2 hectáreas de tierra para el cultivo de sus frutos y la venta lo hace bajo pedido.	La poca producción que tiene está en buen estado y cuenta con pesticidas orgánicos para su respectivo uso.
Infraestructura	La infraestructura en donde se desarrolla la elaboración de su producto es en su domicilio la misma que es de construcción de madera.	Falta de ingresos para adecuar sus instalaciones y maquinaria
Conocimiento en exportación	No tiene los conocimientos necesarios.	Pueden ayudarle las entidades encargadas de los trámites pertinentes.
Certificaciones	No cuenta con ningún certificado	Está en proceso de conseguir los certificados de calidad
Imagen y marca del producto	No tiene legalizada su marca y el abastecimiento de sus botellas esterilizadas las conseguía en el mercado.	Está en proceso de conseguir su marca legalizada y su proveedor fijo que le abastezca de botellas de vidrio.

Como se pudo observar en los anteriores cuadros, la mayoría de las asociaciones no están en condición de exportar en estos momentos, debido a algunos inconvenientes a su infraestructura, bajos recursos, requisitos para formalizar el producto y baja de producción. Las cuatro asociaciones se pusieron de acuerdo en conseguir aquellos requerimientos como es el empaque, registros sanitarios, registro de marca, búsqueda de agente para exportar, entre otros parámetros. Es decir, que están en la fase inicial y lo que

deberían hacer después sería potenciar en primer lugar la producción. Sin embargo, pienso que, a través de ciertos ajustes en sus esquemas productivos y demás, puedan en un futuro comenzar el proceso de exportación.

La empresa que está más estable como es “Varasu” quien cumple con la mayoría de requisitos para exportar podría ayudar a las demás y así podrían ser una asociación más sólida para futuros procesos de expansión.

5. PROPUESTA DE INTERVENCIÓN

5.1. Tema

De acuerdo con la problemática que presentan los cuatro microproductores de la provincia de Esmeraldas, se plantea la siguiente propuesta: Conformación de un consorcio de exportación de línea de licor en la provincia de Esmeraldas.

5.2. Objetivo

Conformar un consorcio de exportación con los cuatro microproductores de línea de licor existentes en la provincia de Esmeraldas.

5.3. Justificación

La conformación de un consorcio en este caso se da porque como muchas empresas tienen dificultades al momento de ingresar a los mercados internacionales y en este caso tampoco será la excepción. Se hará también, con el propósito de expandir la producción, por lo que su fortalecimiento como asociación permitirá conseguir una perspectiva de exportación, haciendo ver lo bueno que tiene Ecuador y a su vez les proporcionaría la obtención de mayores ingresos.

Sin embargo, en el caso de el Deleite del Cacao, los Vinos de Grosella y la Señora de los Vinos, existen algunos inconvenientes para lograr lo anterior. Como ya se mencionó en

ellos, se evidencia la falta de requisitos y formalidades para que sus microempresas vendan legalmente su producto, no están en condición de exportar en estos momentos.

No obstante, se ha pensado en una estrategia ante dicho problema. Se pudiera implementar que las tres asociaciones le brinden su materia prima a la asociación de Varasu para que así puedan abastecer la demanda extranjera y gozar de los múltiples beneficios y como Varasu es quien cuenta con todos sus requisitos y formalidades, sea la encargada de apoyar y ayudar a las demás en los parámetros que les hace falta cumplir a cada una de ellas y así podrán ser un consorcio más sólido para futuros procesos de expansión y proceder a la promoción de exportaciones en Ecuador.

Al crear esta asociatividad conformada por las cuatro asociaciones existentes pueden solucionar de mejor manera las problemáticas presentadas. Dicho esto, el Ministerio de Industrias y Productividad (s.f.) afirma que los consorcios contarán con un sin número de beneficios como: la reducción de costos y riesgos, incremento del poder de negociación frente a los clientes extranjeros, transferencia de tecnología y conocimientos, aumento de rentabilidad, entre otros. Y, por consiguiente, los consorcios acceden a beneficios que otorgan los establecimientos del gobierno y ayudan con los respectivos programas para promover las actividades en conjunto, facilitando el acceso a las exportaciones.

5.4. Desarrollo de la propuesta

Una alternativa para ingresar a los mercados extranjeros consiste en establecer un consorcio de exportación. Para conformarlo, las micro empresas deben estar debidamente constituidas, tener ciertos conocimientos sobre exportaciones e inclusive pueden funcionar de mejor manera si se encuentran consolidadas en el mercado nacional y cuentan con una oferta exportable.

En este sentido, los micro productores de la provincia de Esmeraldas para poder formar un consorcio pueden recurrir a requisitos que establecen las entidades que están encargadas para dar pautas en el seguimiento de la creación de una de las formas de

organización social. Y es por lo que a continuación se dan a conocer los requisitos, para conformar un consorcio y los requisitos para exportar su producto.

5.4.1. Nombre del Consorcio

“El deleite de Varasu”

5.4.2. Logo del Consorcio

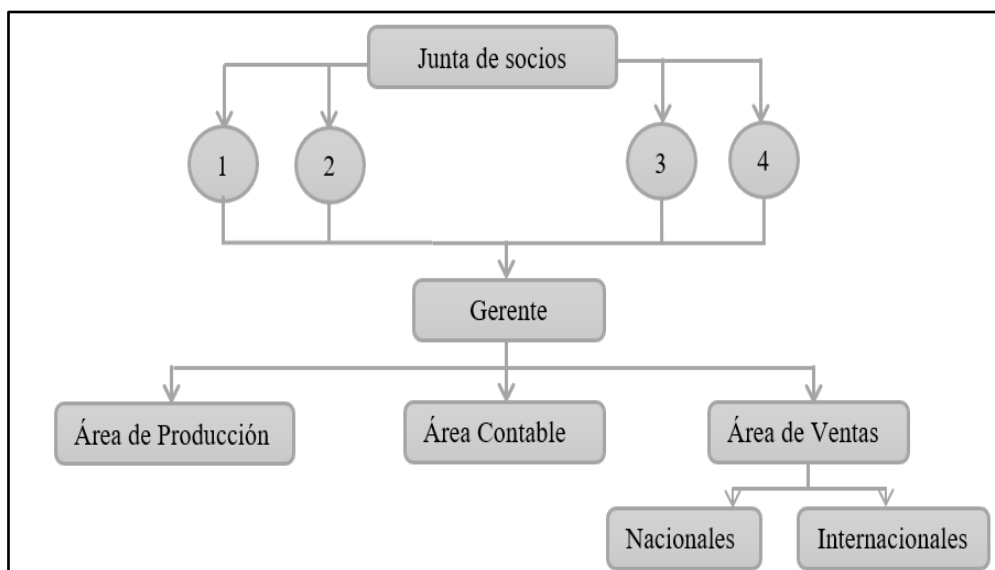
Figura 2. Logo del consorcio



Fuente: Los cuatro microempresarios

5.4.3. Estructura Interna de las Organizaciones del Sector Asociativo

Figura 3. Estructura de la organización del sector asociativo



Fuente: Los cuatro microempresarios

5.4.4. Requisitos para la conformación de un consorcio u asociación

El Servicio Nacional de Contratación Pública (s.f.) menciona que “ bastará con el documento privado como lo es el contrato de compromiso de asociación o consorcio que será debidamente suscrito por sus partícipes”. Dicho contrato deberá suscribirse en instrumento público. Deberá contener al menos los siguientes requisitos:

1. Identificación de los partícipes, incluido domicilio y lugar para recibir las notificaciones, con la verificación de requisitos de capacidad y representación de las partes.
2. Designación de el o los representantes, con poder suficiente conferido en los términos del Código Civil con capacidad para representar a la asociación o consorcio.
3. Detalle valorado de los aportes de cada uno de los miembros, sea en monetario o en especies, así como en aportes intangibles, de así acordarse.
4. Determinación de los compromisos y obligaciones que asume cada parte en la fase de ejecución contractual.
5. Identificación precisa del procedimiento en el cual participó en forma asociada.
6. Determinación de la responsabilidad solidaria e indivisible de los asociados para el cumplimiento de todas y cada una de las responsabilidades y obligaciones emanadas del procedimiento contractual, con renuncia a los beneficios de orden y excusión, independientemente de si se disuelve o no la asociación o consorcio.
7. La obligación de no disolver o dar por terminada la asociación o consorcio por voluntad de los partícipes, y de no cambiar la conformación de sus partícipes hasta que no finalice la etapa contractual, salvo que exista autorización expresa de la entidad contratante.
8. El objeto social, que será exclusivo para ejecutar el contrato en el cual resultó adjudicado.
9. Plazo de duración, que deberá cubrir la totalidad del plazo contractual, más noventa días adicionales contados desde la terminación de la relación contractual, a menos que la entidad contratante haya definido un plazo mayor en los pliegos.

5.4.5. Requisitos para exportar su producto

Exportar representa cruzar fronteras, y es un paso importante para cualquier negocio que busca crecer. Aunque los mercados en el extranjero constituyen un reto, pues significa entrar en una competencia con competidores nacionales que conocen mejor su campo, sin embargo, es una excelente oportunidad cuando se busca tener más clientes, mayores ingresos y expansión de su marca.

5.4.5.1. Obtención del registro como exportador

Según detalla el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR) debe cumplir con lo siguiente:

5.4.5.1.1. Registro Único del Contribuyente (RUC)

Para obtener el registro de exportador lo primero que se debe hacer, es contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar. En este caso, la persona natural debe presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte. También deberá presentar el papel de votación que certifique el último proceso electoral realizado. Entregar una copia de un documento de la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

El procedimiento de este requisito es que la persona se acerque a cualquier ventanilla de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional portando los requisitos antes mencionados e inscribe el Registro Único del Contribuyente (SRI, s.f.).

5.4.5.1.2. Certificado de firma digital (TOKEN)

Para exportar sus productos, debe tener un certificado de firma electrónica o digital, que otorga el Banco Central o el portal Security Data. Si lo hace a través del Banco Central, deberá adjuntar los documentos en PDF que requiere la entidad y pagar 49 dólares (27 por la emisión del certificado y 19 por el dispositivo portátil para la firma electrónica) +IVA. Luego de que se haya cumplido con el pago y la entrega de documentos, el postulante será notificado para que acuda a una cita en el Registro Civil, donde recibirá el certificado y el dispositivo. Si lo hace a través de Security Data, además de los documentos, deberá pagar 89,70 dólares (\$50,70 por la emisión del certificado y \$39 por el dispositivo portátil) + IVA. Una vez completado el proceso, el postulante deberá acudir

a las oficinas de Security Data para recibir el certificado y el dispositivo (Registro Civil, s.f.).

Para conseguir la firma electrónica en Security Data se debe realizar los siguientes pasos:

1. Ingresar a la página de Security Data con el link siguiente <https://www.securitydata.net.ec>.

Figura 4.



Fuente: Security Data

2. Dirigirte a la sección “Firma electrónica” que se encuentra en la parte superior derecha.

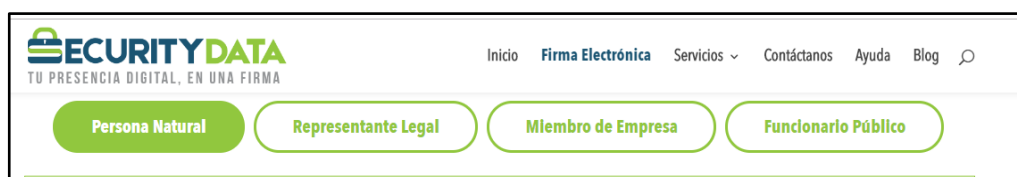
Figura 5.



Fuente: Security Data

3. Selecciona el tipo de certificado que desees adquirir o renovar.

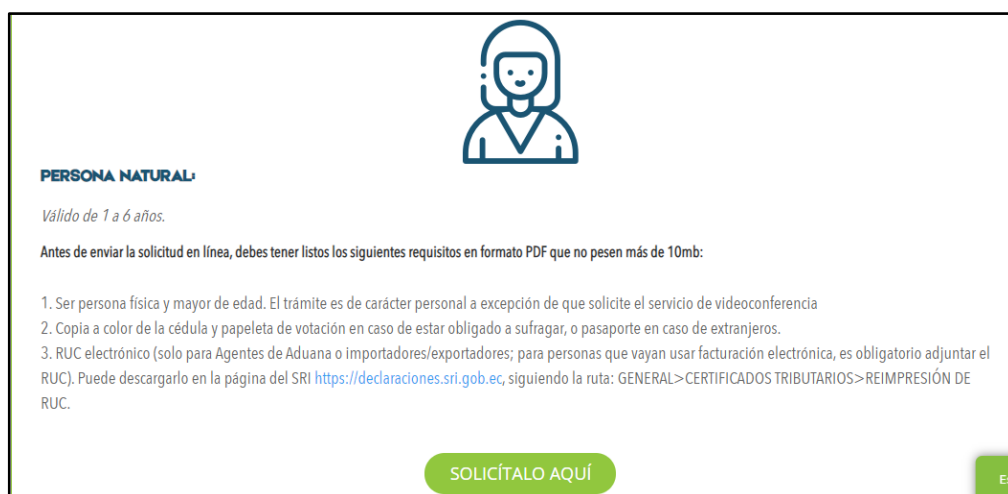
Figura 6.



Fuente: Security Data

4.Revisa los requisitos que necesites, los deberás enviar tu solicitud por medio de la página web junto con los documentos a la ciudad donde desees ser atendido. Luego dar clic en “Solicítalo aquí”.

Figura 7.



Fuente: Security Data

5.Después, aparecerá un formulario en donde tendrás que llenar los datos personales del solicitante de la firma electrónica y los respectivos datos de la factura electrónica, es decir de la forma de pago.

Figura 8.

Sistema de Registro de Certificados Electrónicos	
Llenar la solicitud sin Ñ, tildes o caracteres especiales	
Datos personales del Solicitante de Firma Electrónica - Persona Natural	
Tipo de atención a solicitar: <small>El trámite es de carácter personal a excepción de que solicite el servicio de videoconferencia</small>	<input type="text" value="Seleccionar"/>
¿En qué ciudad desea ser atendido?:	<input type="text" value="Elegir Opcion"/>
Tipo de identificación:	<input type="text" value="Cédula"/>
Número de Cédula de Identidad:	<input type="text" value="NUMERO DE CEDULA"/> <input type="button" value="Validar"/>
Ingrese los 6 primeros dígitos del código dactilar:	<input type="text" value="CODIGO DACTILAR"/> Ver ubicación en la parte de atrás de la cédula...
Nombres completo:	<input type="text" value="NOMBRES"/>
Apellido Paterno:	<input type="text" value="APELLIDO PATERNO"/>
Apellido Materno:	<input type="text" value="APELLIDO MATERNO"/>

Fuente: Security Data

Figura 9.

DATOS PARA LA FACTURA ELECTRÓNICA	
Forma de Pago:	<input type="text" value="Seleccionar Forma Pago"/>
RUC/Cédula:	
Nombres completos:	
Correo(si desea puede modificarse):	
Dirección:	
Teléfono:	

Fuente: Security Data

6. Por último, tendrás que subir el archivo en PDF de tu documentación y aceptar las respectivas cláusulas de protección de información y autorización de la seguridad en datos y firma digital. En un máximo de tres horas la solicitud será respondida.

Figura 10.

Teléfono:	
Archivos para Subir (los nombres de los archivos no deberá contener caracter especial como: tildes, ñ, parentesis, etc)	Formato PDF (Peso máximo de archivo hasta 5MB)
Cédula y papeleta de votación actualizada ó pasaporte:	Subir Archivo <input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado
Escribenos algún comentario:	<div style="border: 1px solid gray; height: 50px;"></div>
*Terminos y condiciones	<p>CLÁUSULA DÉCIMO NOVENA - AUTORIZACIÓN. - El Suscriptor autoriza a SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. a:</p> <p>1) Conservar y hacer uso de toda la documentación o demás información que se le ha entregado con la solicitud o que le entregue en el futuro, independientemente de la aceptación o rechazo de la misma. En especial la solicitud que ha presentado el Suscriptor y los documentos anexos a esta.</p> <p>2) Verificar toda la información entregada a través de los medios que se estime pertinentes.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> ¿Estoy de acuerdo con los datos ingresados en el formulario?</p>
	<input type="button" value="Registrar"/> <input type="button" value="Cancelar"/>

Fuente: Security Data

7. Recordar que, si la forma de pago es mediante tarjeta de crédito o débito, la cita será agendada al siguiente día junto con los detalles para que se acerquen a sus oficinas y realices el pago. Si tu forma de pago en cambio es mediante depósitos, transferencias, vía Paypal o pago en línea, recibirás las instrucciones para realizar el pago junto con la factura y una vez que se les envié la constancia que se ha hecho dicho depósito, se confirmará la cita.

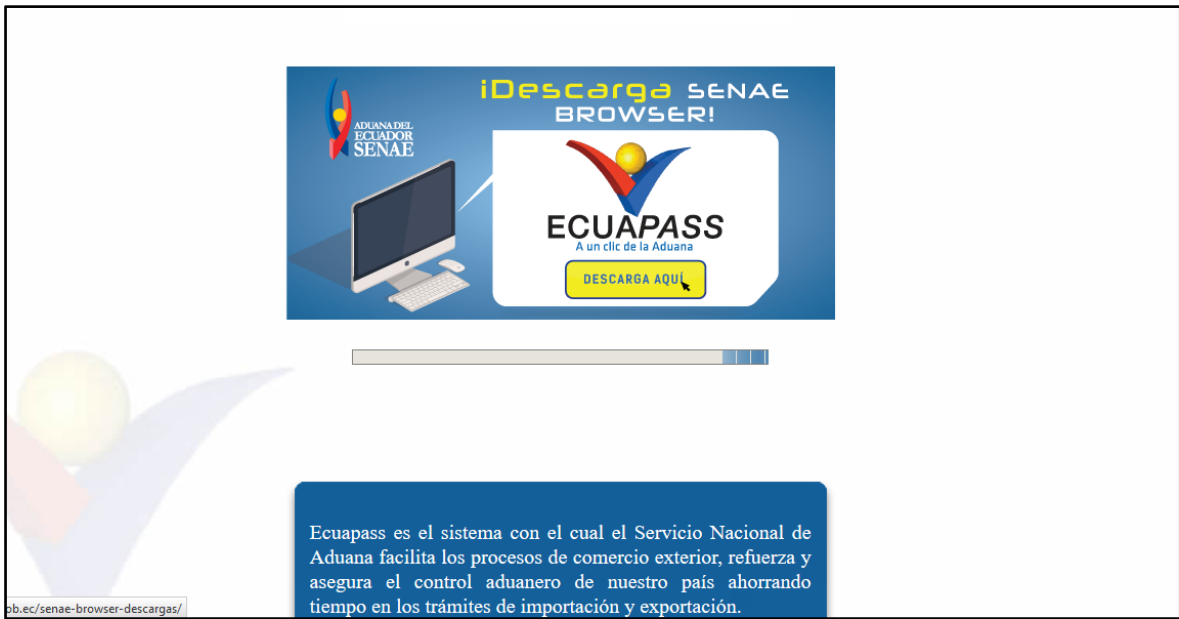
7.1.1.1.1. Registro de exportador en el Ecuapass.

El futuro exportador debe registrarse en el sistema aduanero Ecuapass, el cual podrá actualizar sus datos en la base, crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y por último registrar la firma electrónica (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2017).

Para realizar este registro, se deben ejecutar los siguientes pasos:

1. Ingresar a la página de Ecuapass con el siguiente link: <https://ecuapass.aduana.gob.ec/> y se mostrará la posterior ventana.

Figura 11.



Fuente: SENAE

2. Clicar en la opción “Nuevo Registro” que se encuentra en la parte inferior de la página.

Figura 12.



Fuente: SENAE

3. Saldrán un sin número de opciones, donde seleccionará la primera: “Solicitud de registro de usuario de Representante de Comercio Exterior” es decir que permite el registro de información de la empresa y la del representante legal para acceder y poder administrar a los empleados que se registren, sus perfiles y funciones que tienen en el sistema de Ecuapass.

Figura 13.



Gracias por visitar al Portal del SENAE.
En el Portal del SENAE podrá realizar todas las operaciones de despacho en una vez. El portal les ofrece un servicio limpio y transparente.

Se clasifica el registro de usuario por **usuarios del despacho** y **usuario de servicio adicional**. Por favor, registre según el tipo de usuario que corresponde. Una vez que se registra, el usuario podrá utilizar los diversos servicios del portal

- 1 Solicitud de registro de usuario de Representante de Comercio Exterior**
Permite el registro de la información de la empresa al igual que la del representante legal o persona natural para poder acceder a todas las opciones que le permitan administrar tanto a los empleados que se registren, como las funciones y perfiles que estos tendrían en el sistema informático Ecuapass. El sistema permite el registro de más de un representante legal. Este registro requiere aprobación de Senae.
- 2 Solicitud de registro de usuario de Empleado**
Permite el registro de la información del empleado de la empresa en la cual labora. El mismo podrá acceder a todas las opciones que el representante legal le otorgue. El sistema permite el registro de más de un empleado. Este registro requiere aprobación de su representante legal.
- 3 Solicitud de registro para Usuario General**
Permite el registro de un ciudadano para que pueda acceder a opciones que contienen información pública relacionada al comercio exterior tales como: Consulta del Arancel, Mi página, entre otras.
- 4 Solicitud de registro de usuario para Representantes de Entidades Públicas**
Permite el registro de la información de la Entidad Pública al igual que la del representante legal (máxima autoridad) o de un funcionario previamente delegado por el representante, quien actuará ante el SENAE como la máxima autoridad, para poder acceder a todas las opciones que tiene el sistema informático ECUAPASS. El sistema permite el registro de más de un representante de la entidad. Este registro requiere aprobación del Senae.
- 5 Solicitud de registro de usuario para Funcionarios de Entidades Públicas**
Permite el registro de la información del Funcionario Público de la entidad. El mismo podrá acceder a todas las opciones que el representante legal (máxima autoridad) o su delegado le otorgue previo aprobación de este. El sistema permite el registro de más de un funcionario público. Este registro requiere de la aprobación de su representante legal.
- 6 Solicitud de registro de usuario para ORGANISMOS INTERNACIONALES**
Permite el registro de la información de Organismos Internacionales al igual que del funcionario delegado por el representante, quien actuará ante el Senae como la máxima autoridad, para poder acceder a todas las opciones que tiene el sistema informático Ecuapass. El sistema permite el registro de más de un representante.

Fuente: SENAE

4. Se abrirá la siguiente ventana, en donde tendrá que completar la información del representante de Comercio Exterior.

Figura 14.

Información de representante de Comercio Exterior

* ID.usuario:

* Doc. Identificación:

* Nombre Usuario:

* Contraseña: * Confirmación de Contraseña:

* Provincia: * Ciudad:

* Dirección:

* Teléfono1: Teléfono2:

* Numero de Celular:

* Correo Electrónico:

* Confirmación de correo electrónico:

* Ingrese código de seguridad:

Posición: SENAE Correo Electrónico:

Información de Operación

Tipo de Operador:

No	Código de Operador	Clasificación	Estado	Fecha de inicio	Fecha de fin
1		IMP/EXPORTADOR	REQUISITOS		

Información de Certificado Digital

Identificación única de certificado digital:

<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño del archivo	Adjuntar archivo
<input type="checkbox"/>		KByte	<input type="button" value="Cargar"/> <input type="button" value="Descargar"/>

Fuente: SENAE

5. Por último, deberá adjuntar o subir el archivo de los requisitos haciendo clic en “Cargar” y clicar en “Registrar” para que oficialmente sea registrado como representante legal.

Figura 14.

* Provincia: * Ciudad:

* Dirección:

* Teléfono1: Teléfono2:

* Numero de Celular:

* Correo Electrónico:

* Confirmación de correo electrónico:

* Ingrese código de seguridad:

Posición: SENAE Correo Electrónico:

Información de Operación

Tipo de Operador:

No	Código de Operador	Clasificación	Estado	Fecha de inicio	Fecha de fin
1		IMP/EXPORTADOR	REQUISITOS		

Información de Certificado Digital

Identificación única de certificado digital:

<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño del archivo	Adjuntar archivo
<input type="checkbox"/>		KByte	<input type="button" value="Cargar"/> <input type="button" value="Descargar"/>

Tamaño total de archivo:

Fuente: SENAE

5.4.5. Proceso de Exportación

De acuerdo con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2017) el proceso de Exportación se inicia:

Con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado de una factura comercial original y cuando lo amerite deberá contar con autorizaciones previas y un certificado de origen electrónico con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

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

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

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

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo

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

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

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

5.4.6. Cronograma de implementación

A continuación, se presentan las actividades que se plantearon con los cuatros asociaciones para que puedan cumplir con la conformación del nuevo consorcio de exportación que habrá en la provincia de Esmeraldas:

ACTIVIDADES	DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Realización del logo que va a representar las cuatro asociaciones.	X															
Conseguir los requisitos legales y realizar los pasos para la conformación de un consorcio.		X	X	X												
Obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas.					X											
Obtener el certificado de firma digital o TOKEN						X										
Registrarse en el sistema Ecuapass como exportador							X									
Búsqueda de clientes								X	X	X	X	X	X			
Elaboración de facturas proformas														X	X	
Inicio de negociación																X

Presupuesto

ACTIVIDAD	COSTO
Realización del logo que va a representar las cuatro asociaciones.	\$15,00
Conseguir los requisitos legales y realizar los pasos para la conformación de un consorcio.	\$110,00.
Obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas.	5,00\$
Obtener el certificado de firma digital o TOKEN	\$49 en el Banco Central \$89,70 Security Data
Registrarse en el sistema Ecuapass como exportador	\$0
Búsqueda de clientes	\$0
Elaboración de facturas proformas	\$20
Envío de muestras	\$500,50
Inicio de negociación (Exportación)	\$1980 aproximadamente
VALOR TOTAL CON BANCO CENTRAL	\$2679, 50
VALOR TOTAL CON SECURITY DATA	\$2700,20

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (s.f.). *Valores / Misión / Visión*. Recuperado de <http://www.controlsanitario.gob.ec/valores/>
- Castellanos, J. (2010). *La asociatividad como fenómeno evolutivo, análisis de casos colombianos*. Obtenido de Scielo: <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n68/n68a08.pdf>
- Cipoletta, G. (Marzo, 2015). *Repositor cepal*. Obtenido de Repositor cepal: <http://repositoriocepal.com>
- Economía Popular y Solidaria. (27 de Febrero de 2012). *Estructura Interna de las Organizaciones del Sector Asociativo*. Obtenido de REGLAMENTO A LEY ORGANICA ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA: <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/REGLAMENTO+A+LEY+ORGANICA+ECONOMIA+POPULAR+Y+SOLIDARIA+actualizado+febrero+2019.pdf/b20d6eb9-dd8d-4972-bff4-8d6976a4b9f3?version=1.0&previewFileIndex=>
- Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual. (s.f.). *¿Qué es el IEPI?* Obtenido de <https://www.propiedadintelectual.gob.ec/la-institucion/>
- Liendo, M., & Martínez, A. (Noviembre, 2001). *ASOCIATIVIDAD. UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES*. Obtenido de https://www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuarta/Liendo,%20Martinez_asociatividad.pdf
- Lozano, F. (2010). *LA ASOCIATIVIDAD COMO MODELO DE GESTIÓN PARA PROMOVER LAS EXPORTACIONES EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN COLOMBIA*. Recuperado de <http://www.umng.edu.co/documents/63968/76126/08.pdf>
- Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (2014). *EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y PRODUCTIVO DE ECUADOR ES INCLUSIVO Y DEMOCRÁTICO*". Recuperado de <http://www.produccion.gob.ec/el-crecimiento-economico-y-productivo-de-ecuador-es-inclusivo-y-democratico/>
- MIPRO. (s.f.). *Taller para la conformación de consorcios de exportación en Quito*. Obtenido de Ministerio de Industrias y Productividad: <https://www.industrias.gob.ec/se-realiza-taller-para-conformar-consorcios-de-exportacion-en-quito/>
- Registro Civil. (s.f.). *Firma electrónica*. Obtenido de Dirección General del Registro Civil, identificación y Cedulación: <https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Abril de 2017). *Para exportar*. Obtenido de Aduana del Ecuador, SENA: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Servicio Nacional de Contratación Pública. (s.f.). *Compromiso de asociación o consorcio*. Obtenido de Portal de compras públicas: <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/compromiso-de-asociacion-o-consorcio/>

Socioeco. (s.f.). *Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, Ecuador (IEPS)*. Recuperado de http://www.socioeco.org/bdf_organisme-558_es.html

SRI. (s.f.). *Requisitos para trámites*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-para-tramites>

Superintendencia de Control del Poder de Mercado. (s.f.). *Superintendencia de Control del Poder de Mercado*. Recuperado de <http://www.scpm.gob.ec/scpm-espaniol/>

Vegas Rodríguez, J. (2008). *Asociatividad*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912.pdf

ANEXO 1. ENTREVISTA INDIVIDUAL



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador

SEDE
ESMERALDAS

La siguiente es una entrevista con fines académicos realizada por Katherine Pinargote, estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas como parte de su proyecto de grado previo a la obtención del título de ingeniera en comercio exterior, esta entrevista se realiza con la finalidad de obtener información importante la que será manejada con la responsabilidad que requiere el caso.

----- Se agradece de antemano su colaboración -----

Datos del entrevistado:

Nombre:

Empresa:

Lugar y fecha:

1. ¿Su negocio está legalmente constituido?
2. ¿Dónde aprendió esta labor sobre la elaboración de licor?
3. ¿Cuánto tiempo lleva en el mercado de licores?
4. ¿Cuál es su actividad económica principal y si tiene alguna complementaria indíquela?
5. ¿De qué forma elabora su producto?

- 6. ¿Cuenta con ayuda con la elaboración del licor?**

- 7. ¿Cuánto tiempo se demora en la elaboración?**

- 8. ¿De dónde obtiene la materia prima para la elaboración de su producto?**

- 9. ¿Cuál es el costo de elaboración de su producto?**

- 10. ¿Cuál es el precio de su producto en el mercado?**

- 11. ¿Dónde comercializan su producto?**

- 12. ¿La demanda de su producto es mayor a su capacidad de producción?**

- 13. ¿Qué necesita para cubrir su demanda?**

- 14. ¿Quisiera producir más licor?**

- 15. ¿Qué elementos necesita para conseguirlo?**

- 16. Los ingresos de las ventas son fijos cada mes. ¿Por qué?**

ANEXO 2. ENTREVISTA GRUPAL



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador

SEDE
ESMERALDAS

La siguiente es una entrevista con fines académicos realizada por Katherine Pinargote, estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas como parte de su proyecto de grado previo a la obtención del título de ingeniera en comercio exterior, esta entrevista se realiza con la finalidad de obtener información importante la que será manejada con la responsabilidad que requiere el caso.

----- Se agradece de antemano su colaboración -----

Datos del entrevistado:

Nombre:

Empresa:

Lugar y fecha:

ASOCIATIVIDAD

1. **¿Estaría dispuesto a asociarse con otros emprendimientos que fabrican licor? ¿Por qué?**
2. **¿Por qué quisiera exportar su producto?**
3. **¿Cuenta con algún contacto en el exterior a quien le venda o pueda vender su producto?**
4. **¿Conoce alguna institución que le pueda ayudar, menciónela?**
5. **¿Estaría dispuesto a conseguir varias normas para la exportación de su producto como es el empaque, registros sanitarios, registro de marca, búsqueda de agente para exportar, entre otros?**

ANEXO 3. INSTRUMENTO DE GUÍA DE OBSERVACION

Guía de Observación	
Asignatura: Titulación II	Plantel: Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas
Profesor: Francisco Mila Carvajal	Nivel: 8 ^{vo} Comercio Exterior
Alumno: Katherine Pinargote Rubio	Fecha de aplicación: Octubre, 2017

TEMA A EVALUAR: Situación actual de las microempresas productoras de línea de licor.

INSTRUCCIONES: Observe si el propietario de las diferentes microempresas cuenta con los criterios a evaluar que se enuncian a continuación, y marcar con una “X” el cumplimiento o no en la columna correspondiente.

N°	CRITERIOS A EVALUAR	MICRO EMPRESAS							
		Varasu		Deleite del Cacao		Señora de los Vinos		Vino de Grosellas	
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
1	¿Cuenta con producción suficiente para exportar?								
2	¿Tiene una infraestructura adecuada, con insumos, materiales y maquinaria para la respectiva producción de calidad?								
3	¿Tiene conocimientos en exportaciones?								
4	¿Cuenta con todas las certificaciones para la legalidad de su producto?								

ANEXO 4. INSTRUMENTO DE FICHA HEMEROGRÁFICA.

Ficha hemerográfica
Título del artículo: Esmeraldas produce el primer licor de cacao
Fecha: 2017, 21 de Mayo
Autor: J.R.M
Nombre del periódico: La Hora
Número de la página: 4

ANEXO 5. EXTRACTO DE INFORMACIÓN VERAZ DEL EMPRENDIMIENTO DE LICOR DE CACAO

CIUDAD
A4 DOMINGO 21 DE MAYO DE 2017
ESMERALDAS I

Esmeraldas produce el primer licor de cacao

El licor de cacao con 40% de alcohol fue elaborado en el recinto Tacole, un punto distante de la urbe.

Varasu, es el primer licor que se fabrica en Esmeraldas. Es un producto elaborado con cacao fino de aroma fermentado, ron y leche. Se lo produce en una pequeña finca ubicada, en el recinto Tacole, parroquia Tabiazo del cantón Esmeraldas.

Carlos Alberto Prias, su mentalizador y fabricante comentó que su meta es llegar con su producto a mercados nacionales y extranjeros; asimismo, aspira a contar con un mercado fijo. Actualmente, fabrica entre 100 a 120 botellas diarias. El incremento en la productividad, según el productor es por tener el Registro Sanitario

PARA SABER

Las licorerías: De Piero, Don Vini y Mauro's Pan son los distribuidores del Varasu en Esmeraldas.

“Varasu”, se debe a una mezcla de nombres de dos fincas (Varas y Suras), donde se produce cacao fino de aroma al 100%, que eran de mis abuelos”, revela el emprendedor nativo de Tacole quien empezó con la idea hace 4 años.

Más presentaciones
Cuatro fuentes ingreso familiar han generado la producción de Varasu en el recinto Tacole. La preparación es a base de tres materias prima: cacao fermentado, ron y leche; el producto contiene 40% de alcohol.

En tres meses, este producto saldrá nuevamente al mercado, en tres presentaciones: la actual;

65 productos listos

○ Gabriela Zambrano, representante del Ministerio de Industrias y Productividad, refirió, que al igual, Varasu, cerca de 65 productos con certificación sanitaria están listos para salir al mercado.

Manjar de borojó, cocadas de chocolate, con leche, soya, entre otros. Asimismo, Andrea Arellano, representante de la Coordinadora Zonal de la Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (Arccsa), indicó, que han simplificado los trámites para que Esmeraldas logre la notificación sanitaria para que los productos esmeraldeños salgan de la clandestinidad.



una botella más pequeña en frasco oscuro y con mayor cantidad de alcohol; además, otra en una caja de madera.

“El motivo más grande que me llevó a sacar este producto al mercado, fue para formar una cadena comercial, a fin de mejorar el precio del cacao que había decaído, a 20 centavos, y ahora se ubica en los 37 centavos de dólar la libra”, indicó.

El risueño y emotivo comerciante, reveló que su producto sale al mercado gracias al apoyo del Ministerio de Industrias

ANEXO 6. NOTIFICACIÓN SANITARIA DE VARASU

