



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TEMA:**

Factibilidad económica para la exportación del tubérculo Eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos

**AUTORAS:**

Gusqui Bone Evelyn Solange  
Ortega Vega Denisse Carolina

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

**TUTORA:**

Econ. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.

**Guayaquil, Ecuador**

**A los 11 días de Septiembre del año 2020**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Gusqui Bone, Evelyn Solange y Ortega Vega, Denisse Carolina** como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

**TUTOR:**

Econ. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.

**DIRECTORA DE LA CARRERA**

---

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

**Guayaquil, a los 11 días de Septiembre del 2020**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Gusqui Bone, Evelyn Solange**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación, **Factibilidad económica para la exportación del tubérculo Eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos** previo a la obtención del título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 11 días de Septiembre del 2020**

**LA AUTORA:**

---

**Gusqui Bone, Evelyn Solange**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Ortega Vega, Denisse Carolina**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación, **Factibilidad económica para la exportación del tubérculo Eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos** previo a la obtención del título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 11 días de Septiembre del 2020**

**LA AUTORA:**

---

**Ortega Vega, Denisse Carolina**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Gusqui Bone, Evelyn Solange**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Factibilidad económica para la exportación del tubérculo Eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 11 días de Septiembre del 2020**

**LA AUTORA:**

---

**Gusqui Bone, Evelyn Solange**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Ortega Vega, Denisse Carolina**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Factibilidad económica para la exportación del tubérculo Eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 11 días de Septiembre del 2020**

**LA AUTORA:**

---

**Ortega Vega, Denisse Carolina**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**Certificación de Antiplagio**

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Factibilidad económica para la exportación del tubérculo Eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos**, presentado por las estudiantes **Gusqui Bone, Evelyn Solange y Ortega Vega Denisse Carolina**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al (2%), por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.



**Urkund Analysis Result**

**Analysed Document:** Gusqui Evelyn y Ortega Denisse trabajo final de titulacion.pdf (D78314070)  
**Submitted:** 8/28/2020 5:27:00 PM  
**Submitted By:** maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec  
**Significance:** 2 %

**Sources included in the report:**

TESIS -Loffredo y Barragan - FINAL.docx (D63654616)  
tesis final 21 de Febrero.docx (D64236757)  
TESIS ROCÍO LÚA FINAL PLAN DE EXPORTACION.docx (D59395713)  
2ca199ee48b6d3f4155bb3786112e831ee3c9e69.doc (D74590659)  
Riofrio\_Vera\_Gutierrez.docx (D55147029)  
<https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2020/05/otros1.pdf>  
<https://www.gob.ec/arcsa/tramites/emision-permiso-funcionamiento-establecimientos-elaboracion-conservacion-frutas-legumbres-hortalizas-tuberculos-raices-semillas-oleaginosas-derivados-organizaciones-eps>  
<https://www.redalyc.org/pdf/3604/360448031009.pdf>  
<https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2019/03/INCENTIVOS-COPCI-Y-LEY-DE-FOMENTO.pdf>  
[https://es.noticias.yahoo.com/powell-riesgos-permanecen-fed-supervisa-160510671.html?guccounter=1&guce\\_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xLmNvbS88&gu](https://es.noticias.yahoo.com/powell-riesgos-permanecen-fed-supervisa-160510671.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xLmNvbS88&gu)  
<https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4309/1/T-ESPEL-0313.pdf>  
<https://docplayer.es/49530724-Universidad-tecnologica-equinoccial.html>  
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9934/1/LUPS-GT000964.pdf>  
<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/1609/1/T-UIIDE-1111.pdf>  
<https://docplayer.es/50088219-Universidad-politecnica-salesiana-sede-guayaquil-carrera-administracion-de-empresas.html>

**Instances where selected sources appear:**

18

---

**Econ. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, quien me ha dado fuerza y sabiduría en toda esta maravillosa etapa, gracias por permitirme cumplir cada uno de mis sueños.

Mi corazón siempre estará agradecido con mis padres: Wilson y Guadalupe. Ustedes son el pilar de mi vida y mi mayor inspiración. Gracias por todo su amor, esfuerzo y dedicación.

Agradezco a mis hermanos: Andrés y Juan. Siempre están para ayudarme en todo lo que necesito. Son luz en mi vida.

A mis amigas: Denisse, Diana, Thalía y Melani. Gracias por hacer inolvidable esta etapa universitaria.

*Gusqui Bone, Evelyn Solange*



## AGRADECIMIENTO

Existen muchas personas a las cuales debo agradecer pero sin lugar a duda no me alcanzarías las palabras ni el tiempo para expresar lo agradecida que estoy.

Dios es una parte fundamental puesto que durante todo el trayecto universitario me guio en el camino de la rectitud y sabiduría.

Mis padres, Carolina Vega y Wilsinton Ortega que durante la etapa universitaria nunca flaquearon y creyeron en mis capacidades brindándome la oportunidad de una formación de primera a pesar de todas las circunstancias. Mis abuelos, que aunque no están conmigo ahora están muy orgulloso de su nieta, gracias por todas sus bendiciones y cuidarme siempre. Mis tíos que siempre estuvieron para darme un consejo y guiarme en esta etapa universitaria que suele ser confusa al principio.

Mis amigas y amigos que han sido una parte fundamental para ser como soy hoy, muchos dicen que los amigos son la familia que uno escoge, así como también dicen que en la universidad no existe amistad sincera, solo tengo que decir a todas las personas que conocí en la universidad, que en mi tienen una amiga y si alguna vez compartí más de una risa con ustedes, esto también es para ustedes, gracias por formar parte de una de las mejores etapas de mi vida.

*Denisse Carolina Ortega Vega*

## **DEDICATORIA**

Este trabajo se lo dedico a mis padres, sin ustedes nada de esto hubiera sido posible. Todos mis logros se los dedico a ustedes.

*Gusqui Bone, Evelyn Solange*

## **DEDICATORIA**

Este trabajo se lo dedico a mi núcleo familiar el motor de mi vida, mis padres y hermano, Carolina Vega, Wilsinton Ortega, Emanuel Ortega. Todos mis logros son para ustedes y gracias a ustedes.

*Denisse Carolina Ortega*



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

Econ. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.

**TUTORA**

---

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

**DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO**

---

Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.

**COORDINADOR DEL ÁREA**

---

Econ. Álvarez Ordoñez, Felipe David, MSc

**OPONENTE**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA**

**DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**Calificación**

<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>NOTA FINAL DEL TUTOR</b>
Gusqui Bone, Evelyn Solange	
Ortega Vega, Denisse Carolina	

Econ. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.

**TUTORA**

## Índice

Resumen.....	XXV
Abstract .....	XXVI
Introducción .....	1
Capítulo 1:.....	3
Estudio General.....	3
Antecedentes .....	3
Justificación .....	4
Planteamiento del Problema .....	6
Formulación del Problema.....	7
Preguntas de Investigación .....	7
Objetivos.....	7
Objetivo general.....	8
Objetivos específicos .....	8
Delimitación del Tema.....	8
Limitaciones del Trabajo .....	9
Capítulo 2:.....	10
Estudio Teórico.....	10
Marco Teórico.....	10
Teorías del Comercio internacional .....	10
Teoría de la Ventaja Absoluta.....	10

Teoría de la Ventaja Competitiva .....	11
Modelo de Hecksher Ohlin .....	12
Marco Conceptual .....	13
Estudio de Factibilidad .....	13
Business to Business .....	14
Incoterms.....	14
Agricultura .....	14
Tubérculo .....	15
Eddo .....	16
Base legal .....	16
Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal.....	16
Ley de Fomento del Desarrollo Agropecuario.....	17
Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones.....	18
Requisitos del Exportador.....	19
Marco Metodológico.....	20
Postura epistemológica .....	20
Método .....	21
Alcance .....	21
Tipo de estudio.....	22
Enfoque .....	22

Fuentes de información.....	23
Capítulo 3: Estudio Empresarial .....	26
Constitución de la empresa .....	26
Razón Social. ....	26
Registro Único del Contribuyente .....	26
Actividad económica .....	26
Tipo de empresa.....	27
Plan estratégico .....	27
Misión.....	27
Visión.....	28
Objetivos.....	28
Valores .....	28
Organigrama de la empresa .....	29
Distribución de funciones y responsabilidades.....	29
Junta de Socios.....	29
Políticas de la empresa.....	33
Políticas de crédito.....	34
Políticas de pago .....	35
Impuestos y permisos.....	37
Permiso de Funcionamiento del GADMC Durán.....	37
Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de Durán .....	37



Uso de Suelo Persona Jurídica.....	38
Permisos de Funcionamiento a los Establecimientos sujetos a Vigilancia y Control Sanitario .....	38
Tasa de habilitación y Control de Establecimientos .....	39
Capítulo 4: Estudio Técnico.....	40
Eddo .....	40
Propiedades nutricionales del eddo.....	40
Uso medicinal .....	40
Clima y suelo .....	42
Control de temperatura .....	42
Humedad relativa .....	43
Plagas y enfermedades .....	43
Cosecha.....	45
Localización del proyecto.....	45
Ubicación de la Empacadora .....	45
Equipos para la empacadora .....	46
Cadena de Valor.....	46
Actividades de Soporte .....	46
Actividades Primarias .....	48
Comercio exterior .....	54
Tramites de exportación.....	54

Datos del exportador .....	54
Incoterms.....	54
Puerto de destino.....	54
Certificaciones de calidad para el eddo .....	55
Capítulo 5: Estudio de Mercado .....	57
Segmentación de mercado .....	57
Mercado Meta .....	57
Segmento de mercado .....	57
Nichos de mercado .....	58
Factores de decisión de compra .....	58
Factores Culturales.....	58
Factores Sociales.....	58
Factores Personales.....	59
Análisis poblacional de Miami – Florida.....	59
Tamaño óptimo de la muestra.....	59
Mercado .....	60
Mercado de oferta .....	60
Mercado de demanda .....	61
Análisis FODA.....	61
Fortalezas .....	61
Oportunidades .....	62

Debilidades .....	62
Amenaza .....	62
Fuerzas de Michael Porter .....	63
Poder de negociación de los clientes .....	63
Rivalidad entre competidores .....	63
Amenaza de nuevos competidores.....	64
Amenaza de productos sustitutos.....	65
Poder de negociación de los proveedores .....	65
Análisis PESTAL.....	66
Político .....	66
Económico .....	67
Social.....	68
Tecnológico.....	69
Ambiental.....	70
Legal .....	71
Estudio de Mercado .....	71
Resultado de la encuesta .....	71
Resultado de la entrevista productores .....	77
Resultado de la entrevista exportadores ecuatorianos .....	78
Resultado de la entrevista compradores en EEUU .....	79
Capítulo 6: Estudio Financiero .....	80

Inversión .....	81
Gastos de Constitución .....	81
Gastos de Pre operación .....	81
Maquinaria .....	82
Equipos de oficina.....	82
Muebles de oficina .....	82
Capital de trabajo .....	83
Inversión inicial .....	84
Depreciación .....	85
Socios .....	88
Sueldos y salarios.....	88
Gastos.....	91
Proyección.....	92
Inflación .....	93
Precio .....	94
Índices Financieros .....	99
Escenario Negativo .....	100
Índice Financiero .....	103
Escenario Positivo.....	103
Índice Financiero .....	107
Conclusiones .....	108

Recomendaciones .....	109
Bibliografía .....	110

## Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Enfoque de las Variables</i> .....	23
Tabla 2 <i>Fuentes de información según finalidad de objetivos</i> .....	25
Tabla 3 <i>Junta Directiva de Socios</i> .....	30
Tabla 4 <i>Importadores de eddo en Miami</i> .....	53
Tabla 5 <i>Mercados proveedores de eddo en Estados Unidos con partida arancelaria 07149090</i> 63	
Tabla 6 <i>Exportadores de Tubérculos partida 07149090 (eddo, malanga, taro, entre otros)</i> .....	64
Tabla 7 <i>Indicadores económicos de Estados Unidos desde el 2015 al 2019</i> .....	67
Tabla 8 <i>Gastos de Constitución</i> .....	81
Tabla 9 <i>Gastos de Pre operación</i> .....	81
Tabla 10 <i>Maquinaria</i> .....	82
Tabla 11 <i>Equipos de oficina</i> .....	82
Tabla 12 <i>Muebles de Oficina</i> .....	83
Tabla 13 <i>Capital de Trabajo</i> .....	83
Tabla 14 <i>Plan de Inversión</i> .....	84
Tabla 15 <i>Depreciación de Maquinaria</i> .....	85
Tabla 16 <i>Depreciación de Equipos de Oficina</i> .....	85
Tabla 17 <i>Depreciación de Muebles de Oficina</i> .....	86
Tabla 18 <i>Propiedad accionaria</i> .....	88
Tabla 19 <i>Variación de Sueldos y Salarios</i> .....	89
Tabla 20 <i>Sueldos y Salarios</i> .....	90
Tabla 21 <i>Gastos administrativos</i> .....	91
Tabla 22 <i>Gastos de Servicios</i> .....	91
Tabla 23 <i>Suministros y Materiales</i> .....	91
Tabla 24 <i>Gastos de exportación</i> .....	92
Tabla 25 <i>Costos de producción</i> .....	92
Tabla 26 <i>Inflación</i> .....	93
Tabla 27 <i>IPC anual Estados Unidos</i> .....	94
Tabla 28 <i>Proyección de precio</i> .....	94
Tabla 29 <i>Demanda</i> .....	95
Tabla 30 <i>Proyección de unidades a ser vendidas</i> .....	95

Tabla 31 <i>Flujo de Caja</i> .....	96
Tabla 32 <i>Estado de pérdidas y ganancias</i> .....	97
Tabla 33 <i>Balance General</i> .....	98
Tabla 34 <i>TIR</i> .....	99
Tabla 35 <i>VAN</i> .....	99
Tabla 36 <i>ROE</i> .....	100
Tabla 37 <i>ROA</i> .....	100
Tabla 38 <i>Flujo de caja</i> .....	100
Tabla 39 <i>Estado de Resultado</i> .....	102
Tabla 40 <i>Proyección</i> .....	103
Tabla 41 <i>Tasa de descuento</i> .....	103
Tabla 42 <i>TIR y VAN</i> .....	103
Tabla 43 <i>Flujo de Caja</i> .....	103
Tabla 44 <i>Estado de pérdidas y ganancias</i> .....	105
Tabla 45 <i>Proyección</i> .....	107
Tabla 46 <i>Tasa de descuento</i> .....	107
Tabla 47 <i>TIR y VAN</i> .....	107

## Índice de figuras

Figura 1: Estructura Organizacional de ECUROOT Cía. Ltda.....	29
Figura 2: Ubicación de ECUROOT Cía. Ltda. ....	46
Figura 3: Género .....	72
Figura 4: Edad.....	72
Figura 5: ¿Qué grupo étnico pertenece? .....	73
Figura 6: ¿Está interesado en productos nutricionales? .....	73
Figura 7: ¿Ha consumido eddo? .....	74
Figura 8: ¿Cuál es el lugar más accesible para su compra de eddo? .....	74
Figura 9: ¿Con qué frecuencia consume tubérculos? .....	75
Figura 10: ¿Cuál es el nivel de cocción que prefiere al comprar un tubérculo?.....	75
Figura 11: ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por kilogramo de eddo? .....	76
Figura 12: ¿Estaría dispuesto a utilizar este producto en la preparación de su comida? .....	76



## Resumen

Ecuador posee una de las más diversas floras y fauna del planeta, esto se debe a sus condiciones climáticas y distintos tipo de suelo; los cuales, aportan favorablemente para el desarrollo continuo de la actividad agrícola nacional. Esta es el sustento de nuestra nación; además, tiene un rol muy importante en la economía del país debido a que es fuente de materia prima, principal generador de empleo, contribuye al PIB nacional y aporta a la balanza comercial a través del comercio internacional.

Eddo es un tubérculo muy poco conocido a nivel nacional e internacional; posee altos niveles nutritivos, lo que lo convierte en un producto atractivo para un mercado creciente de personas interesadas en consumir productos que aporten beneficios a su salud. Por esta razón, se desarrolla este trabajo de titulación con el objetivo de determinar la factibilidad económica para la exportación del tubérculo eddo hacia Estados Unidos.

Para la correcta investigación, esta se desarrolla con alcance descriptivo, alcance exploratorio y descriptivo, enfoque mixto. Además se desarrolló entrevistas con expertos en el área de producción, comercialización y distribución.

Un análisis de mercado, estudio técnico y financiero nos ayudaron a determinar que el proyecto si es factible.

**Palabras Claves:** Eddo, agricultura, tubérculo, factibilidad, exportación, Estados Unidos, comercio exterior.

## **Abstract**

Ecuador has one of the most diverse flora and fauna of the planet, this is due to its climatic conditions and different types of soil, which contribute favorably to the continued development of national agricultural activity. This is the sustenance of our nation, it has a very important role in the country's economy because it is a source of raw material, the main generator of employment, contributes to the national GDP and contributes to the balance of trade through international trade.

Eddoe is a very little known tuber in the national and international market; it has high nutritional levels, which makes it an attractive product for a growing market of people interested in consuming products that bring benefits to their health. For this reason, the investigation is being developed with the aim of determining the economic feasibility of exporting the eddo tuber to the United States.

For the correct investigation, this is developed with descriptive scope, exploratory and descriptive, mixed approach. In addition, interviews with experts in the area of production, marketing and distribution.

A market analysis, technical and financial study helped us to determine that the project is feasible.

**Keywords:** Eddoe, agriculture, tuber, feasibility, export, United States, foreign trade.

## **Introducción**

A través de los años el sector agrícola se ha consolidado como una de las principales actividades en la economía ecuatoriana, aportando favorablemente a la balanza comercial, por consiguiente se genera una alta exportación de estos productos agrícolas, pero en la actualidad existen productos no tradicionales los cuales no han sido explotados y aprovechados.

Por este motivo, en este proyecto de titulación se realizará un análisis de la factibilidad económico de exportación de eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos. El proyecto busca analizar: gráficos, datos financieros y económicos brindados por entidades como: el Banco Central del Ecuador, Corporación Financiera Nacional y agrupaciones o asociaciones agrícolas.

Además, se realizará un estudio técnico y de mercado para establecer un proceso eficiente de producción que permita elaborar un producto de calidad, sin generar un impacto negativo en el ambiente y con ello posicionar el producto en el mercado estadounidense. Para afirmar la viabilidad de esta idea de negocios enfocado en un determinado mercado, se presentará la investigación por medio de seis capítulos.

Capítulo 1 hace referencia a las generalidades de la investigación: antecedentes, planteamiento del problema, justificación, objetivo general, objetivos específicos y delimitaciones. Capítulo 2 describe un marco teórico, legal y referencial sobre toda la información clave y necesaria para sustentar este estudio. Capítulo 3 se plantea la parte organizacional de empresa, como lo es la razón social, tipo de empresa, juntas de socios, políticas, impuesto, permisos y todo lo referente a la constitución y relación con la empresa.

Capítulo 4 se conforma por la recolección de datos del sector agricultor del Eddo, su producción, costos, materiales utilizados para obtener el producto final listo para ser

exportado. En este capítulo se demostrará como estaría conformada la oferta exportable de este tubérculo.

En el Capítulo 4 se realiza un estudio de mercado al sector de Estados Unidos, siendo este el principal socio comercial de Ecuador. Se detallará como está compuesta la demanda internacional. Capítulo 5 se conforma por un análisis financiero, para constatar cuan rentable es esta idea de negocios propuesta.

## **Capítulo 1:**

### **Estudio General**

#### **Antecedentes**

En Ecuador son pocas las empresas que han aprovechado las ventajas que posee el país en el sector agricultor debido a sus suelos tropicales, el cual es considerado un privilegio dado al alto índice de variedad agrícola.

El Eddo o *colocasia antiquorum*, en griego significaba raíces comestibles. Es un tubérculo originario del sudeste de Asia, pero en la actualidad también se encuentra esta especie cultivada en América, específicamente en los países que poseen un clima tropical tales como Colombia, Ecuador, México, entre otros. Se afirma que esta especie llegó a América posterior a su descubrimiento con la llegada de las diferentes culturas. (Frau, 1957)

El Eddo se produce en todas las temporadas del año; a diferencia de otros productos agrícolas que solo se producen por cierta temporada, lo cual no pueden satisfacer a plenitud la demanda internacional.

Entre los países que más importan Eddo sobresale Estados Unidos; este plan de exportación colabora con las estrategias nacionales para que Ecuador continúe trabajando estrechamente sus relaciones comerciales con el país americano, siendo este el país que más aporta a su balanza comercial.

La importación de Tubérculos ecuatorianos por parte de Estados Unidos es una demanda que ha permanecido en crecimiento desde el 2014, según (Trade Map, 2018) Estados Unidos importó en 2014: \$45.997, en 2015: \$56.000, en 2016: \$66.085, en 2017: \$66.632, en 2018: \$75.476.

El Eddo es un producto con un gran apogeo por parte del mercado estadounidense entonces teniendo en cuenta eso, se puede notar que podría generar un impacto positivo dentro de la economía del país.

## **Justificación**

Estados Unidos se ha convertido en el primer mercado destino de las exportaciones ecuatorianas; con la presente investigación se desea conocer los beneficios comerciales que Ecuador podría llegar a tener, debido a que si otras empresas se interesan en la exportación de productos no tradicionales esto generaría diferentes fuentes de trabajo e incrementaría la actividad económica y comercial en el país, favoreciendo además a su balanza comercial.

A pesar de que es un tubérculo muy poco conocido, el Eddo es cotizado debido a la fuente nutricional que aporta, siendo estos muy ricos en carbohidratos, vitaminas, minerales y fibra dietética. Desde hace miles de años este ha sido un alimento básico en muchos pueblos. Además, es un perfecto sustituto de la papa, esto lo hace perfecto para niños, atletas y personas que necesitan energía durante todo el día.

Según fuentes del (Banco Central del Ecuador, 2019) se afirma a Estados Unidos como el principal destino de las exportaciones nacionales, ocupando un 25.23% del total exportado hasta noviembre del 2019. Esto indica que se deben continuar realizando acuerdos comerciales con la finalidad de continuar ofertando productos no tradicionales a un mercado que presenta una alta demanda.

Este proyecto tiene la finalidad de aportar al cumplimiento de algunos objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017)

“Objetivo 3: Garantizar los derechos de la naturaleza para las actuales y futuras generaciones.” (Pag. 64) Con este proyecto se desea demostrar que los agricultores ecuatorianos pueden mantener una capacidad factible de producción de Eddo bajo el marco bioeconómico; es decir, producir bajo parámetros que protegan y cuiden las reservas naturales con la finalidad de conseguir una economía amigable con la naturaleza.

“Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria” (Pag. 80) Un punto relevante para

llevar a cabo este proyecto es generar un empleo digno y estable, contribuyendo así al sistema económico que sustente el adecuado aprovechamiento de los recursos naturales que ofrece el país. Crear una industria competitiva que sea capaz de generar una producción diferente de los otros mercados internacionales.

“Objetivo 9: Garantizar la soberanía y la paz, y posicionar estratégicamente el país en la región y el mundo” (Pag. 104) Desde hace mucho tiempo entidades públicas, exportadores, empresarios han buscado consolidar los productos ecuatorianos en un entorno internacional favorable. De esta manera, se busca continuar incrementando la oferta exportable del país fortaleciendo el comercio justo y equitativo.

## **Planteamiento del Problema**

El sector agrícola es uno de los más importantes en Ecuador, debido a que es una de las principales fuentes generadoras de empleo, especialmente para las zonas rurales; además de aportar positivamente a la balanza comercial.

El Eddo es un tubérculo escasamente conocido en el Ecuador y por esta razón su producción no ha sido aprovechada óptimamente, lo que ocasiona que el exportador esté perdiendo una gran oportunidad en el comercio internacional.

Estudiando el mercado de los productos no tradicionales en Ecuador, podemos deducir que existe la oportunidad de exportar eddo desde alguno de los sectores productivos, los cuales se encuentran ubicados en todas las zonas tales como costa: Los Ríos, Manabí, Guayas y El Oro; en la amazonia: Sucumbíos, Orellana y Morona Santiago, entre otros.

Este producto ha generado una alta demanda y consumo considerando que las personas con el pasar del tiempo buscan establecer una vida más nutritiva por consiguiente la popularidad de este tipo de este producto se ha extendido entre los conocedores de las propiedades nutricionales y medicinales que contiene esta raíz.

Se planteó la posibilidad de realizar un estudio de factibilidad que demuestre el potencial de un producto el cual por falta de conocimiento no ha sido aprovechado y explotado, para con ello demostrar que el aumento de la producción del mismo podría aportar significativamente a la economía dentro del país. A pesar que este tubérculo aún no se ha posicionado en la mente de los consumidores nacionales e internacionales, existen grandes oportunidades en el mercado internacional que no deben ser desaprovechadas.

El desconocimiento de este cultivo provoca una poca o nula participación en el mercado internacional; esta industria se ve afectada debido a que otros países exportadores reflejan una participación muy competitiva, ofreciendo productos que cumplan con esa demanda insatisfecha.



Muchos empresarios desconocen de estos productos no tradicionales que son producidos en el país, lo que provoca un déficit en el desarrollo económico en Ecuador. Cleri (2007) afirma: “la información es fuente de negocios... eso es una desventaja para PYMES que se reproducen en países subdesarrollados ya que tienen menor información de mercado y les cuesta mucho procesarla para que les sea de utilidad” (P. 46). Este problema estanca el enorme potencial que poseen las empresas para generar producción, empleo e ingresos en la economía.

### **Formulación del Problema**

¿Cuán factible es la exportación de eddo desde Ecuador hacia los Estados Unidos?

### **Preguntas de Investigación**

¿Cuáles son los problemas específicos y las características de la exportación de eddo hacia Estados Unidos?

¿Cómo se puede mejorar y optimizar la exportación de productos no tradicionales (eddo)?

¿Qué efecto positivo se generara para Ecuador la exportación de eddo hacia Estados Unidos?

¿Cómo afecta el aumento de la producción y que impacto genera el eddo dentro del Ecuador?

### **Objetivos**

Establecer la factibilidad de la exportación del eddo desde Ecuador-Guayaquil hacia Estados Unidos por medio de un plan de exportación usando los correctos canales para conocer la posible demanda y consumo, teniendo en cuenta la producción actual usando estrategias para con ellas informar las características, beneficios y viables usos del eddo, por consiguiente generar el impacto positivo esperado dentro de la economía del país

## **Objetivo general**

Determinar con un estudio la factibilidad económica de la exportación de Eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos.

## **Objetivos específicos**

Fundamentar bases teóricas para de la investigación.

Establecer la estructura organizacional que se enmarcarán en el proyecto y crear un proceso eficiente para la comercialización de Eddo.

Identificar la posible oferta y demanda del eddo para con eso definir el nicho de mercado, su proceso de exportación y logística de embarque desde Ecuador hacia Estados Unidos.

Analizar los índices financieros del proyecto para estipular así su factibilidad.

## **Delimitación del Tema**

Para el desarrollo correcto del trabajo se establece primero la delimitación espacial, la cual está determinada en la exportación del tubérculo Eddo desde Guayaquil-Ecuador hacia Miami-Estados Unidos, considerando las variables a estudiar las cuales son: capacidad de producción, precio, financiamiento y si existe la apertura por parte de la demanda para la entrada de una nueva empresa de exportación del tubérculo eddo a la ciudad antes mencionada. En segundo lugar encontrarán la delimitación temporal se establece dentro de un periodo desde 2006 al 2020, el cual es el rango en el cual nos basaremos para la recolección de datos actuales tales como: leyes, reformas y tratados.

Por último tenemos la delimitación teórica que busca enfocarse en la factibilidad económica para la exportación de Eddo; por ende, los temas abarcados serán: capacidad de producción exportable, leyes, tratados, acuerdos de negociación, porcentajes de ganancias, tipos de negociación, modo de negociación, influencia dentro del mercado, demanda del producto y costo-beneficio.

## **Limitaciones del Trabajo**

La mayor producción de Eddo se encuentra en la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas y en ciertos sectores de la amazonia, lo cual hace necesario ir a este escenario a realizar una investigación más profunda a los agricultores, temas como el producto, suelo, clima, su comercialización, etc. El problema que nos limita a realizarlo adecuadamente es la pandemia del COVID-19, lo cual ha provocado la restricción de viajes interprovinciales, complicando así esta manera óptima de indagación, por lo cual, nos pondremos en contacto con ellos utilizando los recursos tecnológicos.

Las encuestas y entrevistas personales son herramientas metodológicas para captar información; estas también se verán afectadas debido al tema de la pandemia, por lo cual nosotros como investigadores debemos de desarrollar otros métodos óptimos para adquirir la información, utilizando recursos tecnológicos.

Otra limitación se debe a la poca información del Eddo, debido a que es un producto que no se ha posicionado nacionalmente, por lo cual tenemos que adquirir información de productos similares asimilando un mismo comportamiento económico.

## **Capítulo 2:**

### **Estudio Teórico**

En el presente capítulo se establecen las bases teóricas a utilizarse. Esta investigación presenta al mercado estadounidense y la producción local la cual es obtenida de la región amazónica sin generar un impacto negativo hacia el medio ambiente para con eso garantizar la preservación de la flora ecuatoriana.

Por consiguiente, cuando se define el mercado internacional se remonta a las ventajas que se obtienen. Es importante recordar que para que un producto tenga una correcta internacionalización, se debe realizar un análisis a través de la teoría de la ventaja absoluta, la ventaja competitiva y el modelo de Hecksher Ohlin. Por tanto al referirse a los mercados internacionales o del comercio exterior y sus teorías, estas muestran una solución para interrogantes tales como: ¿Por qué exportar? ¿Existe un beneficio para el país de origen? ¿Existe un beneficio para el país destino?

### **Marco Teórico**

#### **Teorías del Comercio internacional**

El comercio internacional tiene como principal objetivo el ofrecer una visión las cuales son hipótesis propuestas por la teoría económica para así explicar los intercambios internacionales de bienes y servicio, buscando exponer mediante una serie de modelos los distintos aspectos relacionados con el intercambio. (Bajo, 1991)

#### **Teoría de la Ventaja Absoluta**

En la obra La Riqueza de las Naciones, escrita por Adam Smith, quien fue el primero en construir un esquema para ayudar a la interpretación de lo que ahora se conoce como comercio internacional lo cual brindara respuestas a las interrogantes antes planteadas. Su explicación radica alrededor del concepto de ventaja absoluta, que hace énfasis en la diferenciación de costos entre países con respecta a la producción de un bien, concepto en el

cual se fundamentó para erradicar las ideas mercantilistas sustentando que el comercio libre de trabas es beneficioso para todas las naciones.(Lugones, 2008)

La ventaja absoluta marca un referencial importante, debido a que trata sobre la capacidad que posee una empresa para la elaboración de un bien, considerando una reducción de los factores de producción y asumiendo que en algunos lugares la producción puede ser mejor que en otros. Esta ventaja ayuda a identificar y demostrar la existencia de una superioridad, dado que por el diverso clima que existe en el Ecuador, todos los productos agrícolas tales como: legumbres, frutas, tubérculos entre otros llegan con naturalidad al tamaño y sabor que es requerido en el mercado internacional.

Según Smith, (1994) define que la riqueza está relacionada con los factores de producción y consumo, un país tendría una ventaja absoluta sobre los bienes cuando el costo de producir ese bien es menor y más efectivo, por ende estos bienes les dan mayores ventajas con respecto a otros países.

Por consiguiente Ecuador un país que durante muchos años se dedicó a la exportación de productos agrícolas de los cuales por condiciones climáticas y conocimiento agrícola técnico conseguido a través de los años por los ecuatorianos, con llevo a que en la actualidad se posea una ventaja absoluta en este tipo de producto con respecto a otros países tales como Estados Unidos. Por lo tanto teniendo en consideración eso porque no ampliar la gama de productos agrícola para con esto buscar generar una participación más activa y constante en el comercio internacional.

### **Teoría de la Ventaja Competitiva**

La ventaja competitiva es influyente en el producto puesto que, es importante considerar que todo requiere una estrategia la cual con lleva a generar un valor y con ese poder satisfacer las necesidades considerando la diferenciación del producto, en el segmento

del mercado o en liderazgo en costes causando que el producto se diferente a sus competidores, lo cual va a generar un atractivo para los futuros consumidores.

Según (Porter, 2002) define que la ventaja competitiva aumenta significativamente cuando existe conciencia del valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor se detalla como los compradores que están dispuestos a pagar, lo cual ocasiona un crecimiento de este valor a un nivel superior, ofreciendo precios más bajos en relación a los competidores por beneficios semejantes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan subsanar los precios más elevados.

Se busca con el proyecto establecer una ventaja competitiva por medio de lo social puesto que se promoverá el crecimiento de los pequeños productores de la región amazónica, ofreciendo un producto a un costo justo para el benefició de ambos sin grandes intermediarios para garantizar así también la calidad del producto sin generar un impacto negativo para el medio ambiente.

Actualmente las grandes compañías buscan de alguna forma el contribuir con el medio ambiente puesto que en la actualidad los consumidores de alimentos frescos se cuestionan más la procedencia de los productos, esto nace con las altas campañas de concientización que las ONG ambientalista promueven por medios masivos como lo son: las redes sociales por eso es que ha llegado a generar un mayor alcanza e impacto directo.

### **Modelo de Hecksher Ohlin**

El modelo de Hecksher Ohlin se estableció a partir de los trabajos de Eli Heckscher y Bertil Ohlin, buscando comprender como funcionan los flujos del comercio internacional con base en la teoría de David Ricardo el cual se enfoca en la ventaja comparativa que tiene un país con respecto a otro sobre un producto en específico.

Según (Gaytán, 2005) define este modelo como la retribución de los factores difiere en dos países con capacidades diferentes tiende hacia la igualación pero nunca llega a ser

completa, esto significa que los diferentes países tienen diferentes dotaciones de factores de producción los cuales se clasifican en dos: abundancia de trabajo y abundancia de capital, por lo tanto un país deberá exportar aquel bien en el factor que posee más abundante para con eso poder llegar a la igualdad en los precios de los factores de producción.

Se demuestra que el Ecuador al ser un país abundante en trabajo debería especializarse en productos agrícolas para con ello obtener una remuneración en los factores con las dotaciones productivas, invirtiendo en la optimización de todos los productos intensivos en trabajo para mejorar la efectividad manteniendo la calidad.

La diversificación en el factor trabajo juega una pieza importante puesto que se lograra obtener de diferentes fuentes un mayor beneficio comercial en el mercado internacional para con eso buscar la expansión de una economía y la distribución del ingreso al interior de la misma.

## **Marco Conceptual**

### **Estudio de Factibilidad**

Un estudio busca analizar todos los factores importantes para llevar a cabo un proyecto, incluyendo aspectos económicos, técnicos, productivos, comerciales, legales, ambientales, financieros, entre otros. Con la finalidad de determinar cuáles son las ventajas y desventajas del mismo para que los inversionistas puedan discernir su conveniencia antes de invertir recursos en él.

Antes de llevar a cabo un proyecto es imprescindible realizar un estudio de factibilidad. De acuerdo con (Bruneo Valarezo, Delgado Vítore, & Vérez, 2016):

El estudio de factibilidad sirve para la toma de decisiones estratégicas en la ejecución de las inversiones y por tanto el proceso debe estar sustentado sobre bases de la calidad de la información y el proceso de cálculo de indicadores. (p. 312)

## **Business to Business**

Este modelo de negocio hace referencia a la relación comercial entre empresas, convirtiéndose en uno de los métodos más utilizados debido a que las estrategias utilizadas mantiene como objetivo otras empresas en lugar del consumidor. . (Naranjo, 2018) Indica que este concepto de marketing B2B está vinculado sobre todo al comercio mayorista.

(Naranjo, 2018) Afirma que a través de este método se supone la realización de operaciones comerciales de manera más rápida y segura al desarrollarse entre los sistemas electrónicos de las correspondientes empresas. Del mismo modo, esto ayuda a que el número de transacciones pueda aumentar y, por tanto, contribuir a un crecimiento de la competencia. Por otra parte, el B2B ayuda a que la actividad comercial sufra gracias a este aumento de rapidez una disminución de muchos costes de gestión y, por tanto, mayores márgenes para las empresas vendedoras.

## **Incoterms**

Según (Acosta, 1999) los incoterms no son leyes, son términos contractuales que tienen el objetivo de establecer parámetros internacionales, los cuales intervienen en la elaboración de un contrato. Este conjunto de once reglas comerciales está dividido en dos grupos según su medio de transporte: cualquier medio de transporte y transporte marítimo o vías navegables.

## **Agricultura**

La palabra 'Agricultura' se deriva de la palabra latina 'Ager' significa Tierra o campo y 'Cultura' significa cultivo. (Camino Velozo, 1993) Significa la ciencia y el arte de producir cultivos y ganado con fines económicos. La agricultura es un arte de criar la vida vegetal del suelo para el uso de la humanidad. La agricultura es la piedra angular en la historia de la civilización humana, debido a que el hombre de la agricultura se estableció en un lugar particular.



Según (Camino Velozo, 1993) la agricultura es una de las actividades más antiguas y principales del ser humano. Se ha mantenido como una importante fuente de tierra.

A pesar de la creciente industrialización y urbanización en el mundo, casi el cincuenta por ciento de la población activa todavía se dedica a la agricultura. En los países en desarrollo, el sector agrícola ha sido una fuente importante de empleo y ha contribuido a la economía nacional.

El objetivo básico de la agricultura es cultivar cultivos y plantas más fuertes y fructíferas y ayudarlos a crecer mejorando el suelo y suministrando agua. La agricultura es la columna vertebral de la economía ecuatoriana. El reporte de Productividad Agrícola del Ecuador indica que este sector aporta un promedio de 8.5% al PIB.

### **Tubérculo**

Los cultivos de raíces y tubérculos con almidón son los segundos en importancia a los cereales como fuentes globales de carbohidratos. (Camino Velozo, 1993) Indica que estos proporcionan una parte sustancial del suministro mundial de alimentos y también son una fuente importante de alimentos para animales y productos procesados para consumo humano y uso industrial. Las raíces y tubérculos con almidón son plantas que almacenan material de almidón comestible en tallos subterráneos, raíces, rizomas, cormos y tubérculos y se originan a partir de fuentes botánicas diversificadas.

(Camino Velozo, 1993) Las raíces y los cultivos de tubérculos son importantes fuentes de energía básica cultivadas, en segundo lugar a los cereales, generalmente en las regiones tropicales del mundo. Incluyen papas, yuca, batatas, ñames y aroideas pertenecientes a diferentes familias botánicas, pero se agrupan ya que todos los tipos producen alimentos subterráneos. Una ventaja agronómica importante de los cultivos de raíces y tubérculos como alimentos básicos es su adaptación favorable a las diversas condiciones del suelo y del medio ambiente y a una variedad de sistemas agrícolas con insumos agrícolas mínimos. Además, las

variaciones en el patrón de crecimiento y la adopción de prácticas culturales hacen que las raíces y los tubérculos sean específicos en los sistemas de producción.

## **Eddo**

El Eddo, *Colocasia esculenta* var *antiquorum* (una variedad del taro o dasheen), pertenece a la familia Araceae. Es originario de la India y el sudeste asiático. Se cree que fue registrado por primera vez por los chinos hace 2000 años y ahora se cultiva en todo el trópico húmedo.

(Janick, 2003) El cultivo se considera perenne, pero se cultiva como anual por sus tubérculos comestibles. En el caso de eddo, el tubérculo central está rodeado por un grupo de tubérculos más pequeños que se cosechan. El dasheen por otro lado tiene un solo tubérculo. La carne del eddo suele ser blanca, pero puede ser amarilla, rosa o naranja. Se informa que el sabor es similar al de la papa pero con un sabor a nuez. Se dice que todos los tubérculos contienen cristales de oxalato de calcio y los eddo siempre deben cocinarse antes de comer. Las moléculas de almidón en los tubérculos se encuentran entre las más pequeñas del reino vegetal, por lo que son fáciles de digerir.

Comúnmente hay dos variedades, Black Eddo, que es menos resbaladiza y con una piel firme y es preferida por el mercado extra regional. La otra variedad es White Eddo, que es más resbaladiza y se vende mejor en el mercado local.

## **Base legal**

### **Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal**

La Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal propone un plan de estabilidad económica a largo plazo, planteando algunos incentivos para atraer inversionistas nacionales e internacionales, con la finalidad de potenciar la economía ecuatoriana en los sectores agrícolas,

agropecuarios, turismo y exportaciones. La aplicación de estas leyes fomenta el empleo y dinamiza la producción y la economía. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2019)

La nueva regulación introduce modificaciones sustanciales a leyes como la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, el Código Orgánico Monetario y Financiero, la Ley de Reactivación de la Economía, fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera, o la Ley de Compañías, entre otras. Este reglamento ha modificado ciertas secciones que obstaculizaban las actividades productivas, buscando así la agilización de los procesos.

Incentivos Generales (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2019) :

- Tarifa de Impuesto a la Renta del 25%
- Deducciones adicionales para el cálculo de Impuesto a la Renta
- Beneficios por la apertura del capital social de las entidades a favor de sus colaboradores
- Facilidades de pago en tributos referentes al comercio exterior
- Exoneración del impuesto a la salida de divisas en ciertas operaciones
- Exoneración del pago de impuesto de salida de divisas por importaciones de materias primas e insumos y bienes de capital.
- Exoneración del Anticipo de impuesto a la renta por un periodo de cinco años.
- Nuevas Inversiones productivas que se desarrollen en Manabí y Esmeraldas, estarán exentas del impuesto a la renta hasta por quince años.

### **Ley de Fomento del Desarrollo Agropecuario**

(Ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario, 2016) La presente Ley tiene por objeto el fomento, desarrollo y protección integrales del sector agrario que garantice la alimentación de todos los ecuatorianos e incremente la exportación de excedentes, en el marco de un manejo sustentable de los recursos naturales y del ecosistema.

La presente Ley procurará:

- incrementar los niveles y producción del sector agropecuario de manera continua y rápida para satisfacer la demanda de alimentos de la población nacional e internacional; y a la vez, otorgar garantías de seguridad en la tenencia individual y colectiva de la tierra.
  - Minimizar los riesgos propios en los resultados de la actividad agraria, estableciendo como garantía para la equitativa estabilidad de ella, una política tendiente a procurar las condiciones necesarias para la vigencia de la libre competencia, a fin de que exista seguridad, recuperación de la inversión y una adecuada rentabilidad
  - Promover a las organizaciones agropecuarias a laborar en formas asociativas, con la finalidad de combinar óptimamente el trabajo e incrementar los niveles económicos.
  - Fomentar la investigación científica y tecnológica que permita el aprovechamiento de la tierra, con la implementación de nuevas técnicas más eficaces que amplíe las oportunidades de los campesinos ecuatorianos.
- El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias y otras entidades del sector público realizarán proyectos integrados de desarrollo agropecuario.

### **Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones**

Se publicó este código como ayuda gubernamental para incentivar a la industria nacional. A través de este marco legal, se sustituye ciertas políticas para obtener como resultado un valor agregado industrial y nuevos conceptos relacionados a la producción, comercio exterior, tributario, laboral y mercantil.

Su objetivo principal es la transformación de la matriz productivo; por lo cual, este código establece herramientas e incentivos para regularizar el proceso productivo en todas sus etapas, de producción, distribución, comercial, consumo, e inversiones productivas. Promueve la innovación y diversificación, con la finalidad de ofrecer un producto o servicio con mayor valor agregado.

(Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010) Está dividido de la siguiente manera:

- Libro I: Del Desarrollo Productivo, Mecanismos y Órganos de competencia
- Libro II: del desarrollo de la inversión productiva y de sus instrumentos
- Libro III: del desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, y de la democratización de la producción.
- Libro IV: del comercio exterior, sus órganos de control e instrumentos.
- Libro V: de la competitividad sistémica y de la facilitación aduanera.
- Libro VI: sostenibilidad de la producción y su relación con el ecosistema.

### **Requisitos del Exportador**

Según PROECUADOR (2016), todo exportador debe de cumplir con 3 requisitos importantes, estos son:

1. Contar con RUC otorgado por el Servicio de Rentas Internas, indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
  - Banco Central
  - Security Data
3. Registrarse como exportador en el sistema Ecuapass, el cual se podrá:

- Actualizar base de datos
- Creación de usuario y clave: Solicitud de uso (representante legal de la empresa)
- Aceptar políticas de uso
- Registro de firma electrónica

### **Marco Metodológico**

En este proyecto de investigación se pretende demostrar la factibilidad económica de la exportación de eddo desde Ecuador hacia el mercado estadounidense, para lo cual se utilizará el siguiente diseño metodológico:

### **Postura epistemológica**

La postura epistemológica busca distinguir y diferenciar teorías filosóficas con ayuda de los paradigmas, los cuales se clasifican en positivista, constructivista y socio crítico. Se define como paradigma positivista el medio en la cual se basa la investigación, la cual tiene como finalidad el demostrar con una hipótesis con medios estadísticos o parámetros con expresión numérica. Por otro lado está el paradigma constructivista el que se define como una postura epistemológica la cual se fundamenta en la reflexión con apoyo de históricas prácticas y métodos científicos (estudios de casos, descripciones, trabajo de campo, etc.) para llegar al conocimiento con una realidad la que no se considera absoluta. Por ultimo esta socio-critico este se establece en búsqueda de un cambio a partir de la investigación la cual se estipula desde el contexto de lo social, se conoce también por el uso en la investigación metodológico dialógica y transformativa, estableciendo que la producción de conocimientos es la producción de valores. (Ramos, 2015)

Según los conceptos analizados se establece que la postura epistemológica será socio-critico puesto que se busca con la investigación realizar un cambio desde social usando metodologías participativas en base a una reflexión el cual involucra un alto grado de participación de los miembros.

## **Método**

Los métodos de investigación pueden entenderse como todos aquellos métodos o técnicas que se utilizan para la realización de la investigación; es el procedimiento electo para obtener un fin determinado (Abreu, 2014).

Los métodos lógicos utilizan el pensamiento y el razonamiento para realizar un análisis, deducción y síntesis. Los métodos empíricos se basan en el conocimiento documentado.

Según Abreu (2014), en el proceso de la investigación es importante decidir qué método se utilizará; por lo cual, a los métodos inductivos y deductivos se los distingue por:

- **Método Inductivo:** Generalmente son asociados con la investigación cualitativa. Esta empieza con la observación de casos específicos y su objeto es generalizado.
- **Método Deductivo:** Generalmente son asociados con la investigación cuantitativa. trabaja de lo más general hasta la aplicación en casos específicos.

Los objetivos dentro de esta investigación se desarrollan bajo un método inductivo.

## **Alcance**

El alcance del estudio depende del diseño a implementar en la investigación, su recolección de datos, fuentes, muestreo y otros componentes. Indica el resultado en la revisión de fuentes literarias y la perspectiva que tendrá el estudio (Gómez, 2006). Este puede tener alcances de estudios exploratorios, descriptivos, correlacionales y explicativos, los cuales se caracterizan por:

- **Alcance exploratorio:** Se desarrolla cuando se examina un tema o problema de investigación poco estudiado. Existen una poca o nula guía de investigación; por lo cual, se debe indagar desde una perspectiva innovadora.

- Alcance Descriptivo: Mide y recoge información de manera independiente o conjunta sobre las variables referidas. Información detallada respecto al tema o problema.
- Alcance Correlacional: Asocia variables para ofrecer predicciones. Tiene como objetivo medir la relación existente entre dos o más variables. Si estas están correlacionadas, se puede predecir con mayor o menor exactitud.
- Alcance Explicativo: Investigación más estructurada. Establece y explica las causas de los fenómenos o eventos, proporcionando un mayor entendimiento sobre el tema.

Dentro de este trabajo de investigación, sus objetivos tienen un alcance exploratorio y descriptivo.

### **Tipo de estudio**

El tipo de estudio seleccionado es descriptivo puesto que se busca analizar como es el entorno del tubérculo eddo por medio de la producción del mismo (demografía, distribución, comportamiento, etc.) y estudio del mercado (comportamiento, demanda, ventajas, desventajas, etc.).

### **Enfoque**

Dentro de una investigación, el enfoque es un proceso sistemático, disciplinado y controlado con el objetivo de recolectar datos pertinentes sobre las variables para resolver problemas o producir conocimientos sobre el fenómeno (Gómez, 2006). Existen tres tipos de enfoques:

- Enfoque cuantitativo: recolecta datos para probar una hipótesis, a través de medición numérica o análisis estadístico, su objetivo es la demostración exacta a través de medidores o indicadores cuantificables.



- Enfoque cualitativo: Su perspectiva es holística, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Se aproxima a la realidad empírica; no prueba teorías o hipótesis. No se permite incorporar un análisis numérico o estadístico.
- Enfoque Mixto: Recolecta e interpreta información cuantitativa y cualitativa. Trabajan de forma conjunta, el cual permite tener características más particulares.

Para desarrollar el presente trabajo se utilizó un enfoque mixto, para una comprensión e interpretación más amplia del tema.

**Tabla 1**  
*Enfoque de las Variables*

Objetivos específicos	Enfoque	Fuente	Herramienta
Fundamentar bases teóricas para de la investigación.	Cualitativo	Información Secundaria	Bibliográficas
Establecer la estructura organizacional que se enmarcarán en el proyecto y crear un proceso eficiente para la comercialización de Eddo.	Cualitativo	Información Secundaria	Bibliográficas
Identificar la posible oferta y demanda del eddo para con eso definir el nicho de mercado, las estrategias de mercadeo y su proceso de exportación y logística de embarque desde Ecuador hacia Estados Unidos.	Mixto: Cualitativo Cuantitativo	Información Primaria y Secundaria	Bibliográficas y Encuestas
Analizar los índices económicos y financieros del proyecto para estipular así su factibilidad.	Mixto: Cualitativo Cuantitativo	Información Secundaria	Índices Económicos

Fuente:(Bernal, 2006). Elaboración: Autoras

### **Fuentes de información**

Una fuente de información hace referencia a todo aquello que nos proporciona datos importantes para la reconstrucción de hechos. Para realizar correctamente un estudio de investigación es necesaria la recopilación de información. En esta etapa se consultan y

analizan diversas fuentes bibliográficas de forma selectiva y dinámica (Gómez, 2006).

Existen diversos tipos de fuente de información:

- Fuente primaria: imparte información original, directa y de primera mano.  
Como: libros, monografías, tesis, entre otros.
- Fuente secundaria: no son originales del autor de la investigación, proporciona información reprocesada. Esto puede ser una interpretación, análisis de datos o hechos de una fuente primaria.
- Fuente terciaria: recopilación de datos de fuentes primarias y secundarias. Un ejemplo son los libros que citan otros autores.

**Tabla 2***Fuentes de información según finalidad de objetivos*

<b>Finalidad General</b>	<b>Finalidad Específicos</b>	<b>Herramientas de investigación</b>
<b>Factibilidad económica</b>	<b>Formación de la empresa</b>	<b>Información secundaria</b>
		Servicio de Rentas Internas
		Fedexpor
		Gobierno Provincial de Pastaza
		Registro Mercantil
		Superintendencia de Compañías
	Pro Ecuador	
	Ministerio de Salud Pública y ARCSA	
	Municipio de Guayaquil	
	Ministerio del Interior	
	CEPAL	
	Ministerio de Ambiente	
<b>Determinación del mercado</b>	<b>Información primaria</b>	
	Encuestas a compradores de productos agrícolas : tubérculos (eddo) en el estado de Florida, EEUU	
	Entrevistas con expertos	
	<b>Información secundaria</b>	
	Banco Central del Ecuador	
	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos	
Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo		
WTO Organización Mundial del Comercio		
Comisión Económica para América Latina y el Caribe		
Food and Agriculture Statistics from US		
Intenational Trade Administration		
International Trade Center		
<b>Desarrollo logística</b>	<b>Información secundaria</b>	
	Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador	
	Food and Drug Administration, FDA	
COFEPRIS		
<b>Obtención del financiamiento</b>	<b>Información secundaria</b>	
	Banco Central del Ecuador	
	Corporación Financiera Nacional	
		Cotizaciones varias

Fuente:(Bernal, 2006). Elaboración: Autoras

## **Capítulo 3:**

### **Estudio Empresarial**

#### **Constitución de la empresa**

##### **Razón Social.**

El presente proyecto posee como uno de sus objetivos el crear una empresa que junto a la asociación con comunidades del sector amazónico del Ecuador, tenga como finalidad la producción y comercialización de eddo (papa china) en forma fresca o natural, para lo cual se considera necesario establecer una compañía de responsabilidad limitada que tendrá en gerencia-fundadoras a las autoras de este proyecto de titulación. Cumpliendo con las normas y reglamento que rige para este tipo de compañías, el nombre de la empresa será ECUROOT Cía. Ltda.

#### **Registro Único del Contribuyente**

Requisitos:

- Formulario de la solicitud de inscripción RUC para sociedades llenado y firmado por representante legal.
- Escritura pública de inscripción en el Registro Mercantil.
- Documento legalmente inscrito en el Registro Mercantil donde se detalle el nombramiento del representante legal.
- Documento de identificación del representante legal.
- Papeleta de votación del representante legal.
- Documento de ubicación de la sociedad.

#### **Actividad económica**

La entidad tendrá por objeto dedicarse a operaciones comerciales de Venta al por mayor de papa y tubérculos. Según lo establecido por el Servicio de rentas Internas, en la clasificación de CIU: G4630.13.01

## **Tipo de empresa**

La empresa se constituirá como una Persona Jurídica con fines de lucro, en el marco de una compañía Limitada, por lo cual debe cumplir con algunos requisitos legales:

En la región ecuatoriana se deben de cumplir con determinados requisitos y documentos para constituir la legalmente. Para llevar a cabo el proyecto, es indispensable cumplir con todos estos requerimientos. Se decidió establecer la entidad bajo la estructura legal de una compañía de responsabilidad limitada.

De acuerdo con (Superintendencia de Compañías, 2008) los requisitos que se deben presentar legalmente son:

- Reservar el nombre de la entidad en la Superintendencia de Compañías, el cual deberá ser aprobado por dicha institución.
- Minuta de la constitución y del nombramiento del representante legal, debidamente notariado.
- Inscripción y aprobación de la escritura y nombramiento en el Registro Mercantil.
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Número de Expediente emitido por la Superintendencia de Compañías, en el cual se detalla la nómina de accionistas. Mínimo dos socios, máximo quince.
- Apertura de una cuenta en alguna entidad bancaria para la integración de capital. Su monto mínimo es de \$400.00 (cuatrocientos dólares americanos).
- Libro de Acciones y Accionistas y títulos de acciones con sus talonarios.

## **Plan estratégico**

### **Misión**

Comercializar tubérculos de alta calidad y fortalecer el desarrollo agrícola a través de las exportaciones a mercados internacionales.

## **Visión**

Ser el proveedor de tubérculos preferido por los clientes y ser reconocidos como una empresa competitiva.

## **Objetivos**

- Diseñar un plan estratégico para diferenciarnos de la competencia y captar clientes en el mercado internacional
- Potencializar la imagen de la marca, dando a conocer más sobre el producto y sus beneficios a través de canales de información.
- Ofrecer un producto que cumpla con los estándares de calidad y su producción no afecte el medio ambiente.
- Establecer asociaciones con pequeños productores agrícolas nacionales e impulsar las exportaciones.

## **Valores**

Estas son las creencias, filosofías y principios que impulsan la organización; es lo que nos diferencia de la competencia. Cada miembro de la empresa se compromete a cumplir con cada uno de ellos; todas las decisiones están alineadas con los siguientes valores:

- **Compromiso:** Entregar a nuestros clientes un artículo que cumpla con todos los estándares de calidad, en el lugar requerido, fecha acordada y precios estipulados con anticipación.
- **Profesionalismo:** Capacitarse continuamente con la finalidad de tener un mejor desempeño laboral y aumentar el rendimiento, la productividad y motivación.
- **Integridad:** Todo el personal de la empresa labora íntegramente, cumpliendo con todos los reglamentos internos y externos de la empresa.
- **Lealtad:** Trabajar constantemente en colaboración con empleados, socios, proveedores y cliente de ECUROOT Cía. Ltda. Para resolver problemas y lograr objetivos.

## Organigrama de la empresa

A través de este organigrama se representa la estructura formal de la empresa ECUROOT Cía. Ltda. El cual explica con claridad su estructura jerárquica y se define los niveles de la organización. Está encabezada con su junta de socios, quienes son los dueños de la empresa y máxima autoridad; continúa con el gerente general quien tiene a su mando diversos departamentos: producción o abastecimiento, administrativo y financiero, comercial y logística.

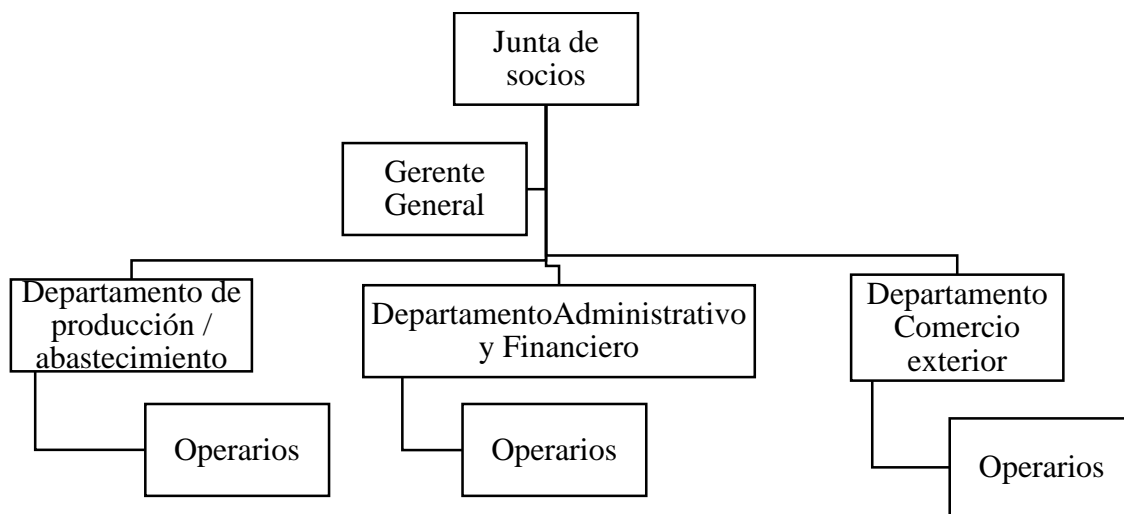


Figura 1: Estructura Organizacional de ECUROOT Cía. Ltda.

## Distribución de funciones y responsabilidades

### Junta de Socios

La empresa está encabezado por su junta directiva de socios, los cuales son los dueños legales de ECUROOT Cía. Ltda. Según lo estipulado en la escritura de sociedad. Ellos son los encargados de asumir con el capital necesario para iniciar las actividades comerciales, evalúan constantemente sus inversiones, buscando así siempre generar la mayor cantidad de ingresos, incrementar volumen de ventas y el cumplimiento de deudas y obligaciones.

Bajo la responsabilidad de compañía limitada, si la empresa posee una deuda, los socios quedan exentos de responder con sus patrimonios personales.

La Junta directiva de socios está compuesta por:

**Tabla 3**  
*Junta Directiva de Socios*

No	Nombres y Apellidos	Profesión	% Participación
01	Evelyn Solange Gusqui Bone		8,96%
02	Denisse Carolina Ortega Vega		8,96%
03	Domenica Malena Zúñiga Briones	Ingeniera	6,31%
04	Wilson Andrés Gusqui Bone	Ingeniero	6,31%
05	Karina Belén Alava Gusqui	Psicóloga	6,31%
06	Tania Maribel Ortega Calderón	Licenciada	6,31%
07	Lucrecia Virginia Ortega González	Exportadora	6,31%
08	Liliana Alexandra Vega Carvajal	Auditora	6,31%
09	Fabiola del Rocio Vega Carvajal	Jueza	6,31%
10	Martha Carolina Vega Castillo	Directora	6,31%
11	Roberto Vega Castillo	Sub Oficial Primero	6,31%
12	Alisson Jacqueline Cando Suárez	Contadora	6,31%
13	Erika Vega	Abogada	6,31%
14	Felix Fernando Villon Vega	Tributador	6,31%
15	Wilsinton Justino Ortega Vega	Consultor	6,31%

Elaboración: Autoras

### **Gerente General**

Es la persona encargada de supervisar a todo el personal, los presupuestos y las operaciones de la entidad comercial.

- Supervisar las operaciones del día a día
- Diseñar estrategia y establecer metas de crecimiento
- Mantener presupuestos y optimizar gastos
- Establecer políticas y procesos
- Asegurar que los empleados trabajen productivamente y se desarrollen profesionalmente
- Supervisar la contratación y formación de nuevos empleados.
- Evaluar y mejorar las operaciones y el desempeño laboral.
- Preparar informes periódicos para la alta dirección.
- Asegurarse de que el personal cumpla con las normas de salud y seguridad.



- Brindar soluciones a problemáticas (disminución de ingresos, conflictos de empleados, pérdida de negocios)

### **Departamento de producción y abastecimiento**

Personas encargadas en el desarrollo de actividades agrícolas necesarias para la producción del eddo. Una persona es la encargada de abastecer con productos necesarios para el proceso productivo, como: semillas, pesticidas y fertilizantes. Los agricultores son los responsables de todos los cultivos, desde su siembra, fertilización y cosecha. Poseen un sólido conocimiento práctico de los tiempos de siembra, los tiempos de cosecha y los patrones climáticos para poder tener una buena base en su campo. Por lo cual, laboran día a día para mantener un producto de alta calidad, libre de plagas.

Entre sus principales actividades se encuentran:

- Elaboración de planes periódicos para establecer tipos y cantidades de cultivo, de acuerdo a las condiciones del mercado y condiciones climáticas.
- Mantener un inventario de productos y compra de suministros
- Preparación de la tierra, esparcimiento de fertilizantes y abono.
- Mantenimiento constante de las cosechas.
- Control de malas hierbas, plagas, animales y enfermedades que puedan destruir el cultivo.
- Recolección y clasificación del cultivo que cumpla con todos los requerimientos.
- Proceso de lavado
- Proceso de secado
- Empaquetado

### **Departamento Administrativo y Financiero**

- Crear y mantener registros contables y financieros

- Coordinar las actividades y operaciones de la oficina para garantizar la eficiencia y el cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Supervisar al personal administrativo y dividir las responsabilidades para asegurar el desempeño
- Coordinar las actividades y operaciones de la oficina para garantizar la eficiencia y el cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Supervisar al personal administrativo y dividir las responsabilidades para asegurar el desempeño
- Gestionar agendas / arreglos de viaje / citas, etc. para la alta dirección.
- Gestionar llamadas telefónicas y correspondencia (correo electrónico, cartas, paquetes, etc.)
- Apoyar los procedimientos de contabilidad y presupuestos
- Crear y actualizar registros y bases de datos con datos personales, financieros y de otro tipo.
- Realizar un seguimiento de las existencias de suministros de oficina y realice pedidos cuando sea necesario.

### **Departamento Comercio exterior**

- Realizar constantemente un análisis de factibilidad de nuevos mercados internacionales.
- Contactar a clientes en el exterior, entablando una relación comercial.
- Impulsar la promoción internacional de la empresa
- Conocer sobre los requerimientos legales para la exportación de cada mercado a los que el producto va dirigido.
- Conocer sobre regulaciones al comercio exterior.

- Supervisar la distribución internacional.
- Tener todos los documentos necesarios para la exportación.
- Supervisar la transportación y estado de recepción de la carga por parte los clientes.

### **Políticas de la empresa**

Las políticas y los procedimientos de la empresa establecen las reglas de conducta dentro de una organización, destacando las responsabilidades tanto de los empleados como de los empleadores.

- **Conducta de colaboradores**

Establecer con claridad los deberes y responsabilidades que cada empleado debe cumplir como condición de empleo. Las políticas de conducta están establecidas como una guía para el comportamiento apropiado de los empleados, y describen aspectos como el código de vestimenta adecuado, los procedimientos de seguridad en el lugar de trabajo, las políticas de acoso y las políticas con respecto al uso de la computadora e Internet. Dichas políticas también describen claramente las horas de trabajo, las condiciones de empleo (contratación y despido), sueldos o sueldos (y bonificaciones, si las hubiera), seguros y beneficios de salud, días de vacaciones pagados o no pagados, licencia por enfermedad y jubilación.

- **Salud y seguridad en el trabajo**

Las disposiciones relativas a la seguridad ocupacional son una necesidad para la empresa, debido a que el colaborador va a desempeñarse eficazmente si se siente seguro. Es obligación del empleador darle todas las herramientas necesarias para el trabajo. Todo trabajador debe estar afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

- **Confidencialidad**

Todo miembro de la empresa debe proteger la información confidencial. No todo operario debe de entablar relaciones con proveedores o clientes. No cualquier colaborador debe de tener acceso a los precios venta.

- **Igualdad de oportunidades / no discriminación**

Evitar que los empleados se enfrenten a comportamientos inapropiados de otros trabajadores. La gerencia desarrolla reglas que garantizan que los empleados reciban un trato justo en el trabajo y no se los discrimine con respecto a lo siguiente: orientación sexual, credo, género, creencias culturales, creencias religiosas, etc.

- **Políticas disciplinarias**

Las políticas de disciplina aclaran qué constituye una violación de las reglas de la empresa en casos de: deshonestidad, bajo rendimiento, comportamiento inseguro, mala conducta, etc.

Estas pautas también establecen cómo se disciplina a un trabajador si se infringen las reglas. El despido de empleados ocurre en todas las organizaciones. El proceso suele ser mucho más sencillo si un empleado conoce los pasos previos al despido. Las evaluaciones periódicas del desempeño y la documentación escrita de la acción disciplinaria muestran un historial claro sobre el mal comportamiento o desempeño laboral de un empleado.

### **Políticas de crédito**

Las políticas de crédito y cobranza se refieren a las pautas que rigen el funcionamiento del departamento de crédito y cobranza de una organización. Estas pautas se basan en los objetivos y demandas de la organización en cuanto a riesgos y obligaciones financieras.

Las políticas de crédito de la empresa incluyen reglas relacionadas a las actividades de préstamo de una organización. Esto incluye: requisitos de calificación del cliente, montos

de préstamos, tipos de clientes, tasas de interés, garantías, solicitud de crédito, pagaré firmado; que pueden incluir un lenguaje que obligue al cliente a pagar todas las facturas de acuerdo con los términos de pago y los cargos financieros aplicables.

Todas las solicitudes de crédito deben ser completadas y revisadas por el gerente general. Las solicitudes de crédito que soliciten términos de 30 días deben proporcionar al menos 3 referencias comerciales, estado de cuentas bancarias. Todo cliente que desea acceder a un crédito, debe pasar por una calificación, el cual se le evaluará su nivel de ingresos y capacidad de pago. Antes de conceder un crédito, el cliente tiene que haber superado un monto mínimo de compra al contado de \$10,000.00 (diez mil dólares americanos). Las políticas de cobranza se relacionan al tiempo máximo para efectuar el pago. Este es un periodo máximo de 30 días.

### **Políticas de pago**

En el comercio internacional se genera mucha incertidumbre sobre el momento de los pagos entre el exportador e importador. Muchas empresas ecuatorianas prefieren recibir el pago completo anticipadamente, este método es muy seguro para los exportadores nacionales porque eliminan el riesgo de impago, pero al aplicar únicamente este tipo de método de pago se corre el riesgo de perder negocios frente a competidores dispuestos a ofrecer mejores opciones de pago.

Como empresa exportadora se ofrecerá a nuestros clientes condiciones de venta atractivas respaldadas por los métodos de pago adecuados, entre ellos:

1. Efectivo por adelantado:

Se evita el riesgo de crédito porque el pago se recibe antes de transferir la propiedad de los bienes. Para efectuar este pago se lo puede realizar a través de depósitos bancarios, transferencias electrónicas o tarjetas de crédito

2. Cartas de crédito:

Es uno de los instrumentos más seguros disponibles para los comerciantes internacionales. (Gómez Cáceres & Martínez García, 2003) Este es un compromiso por parte de una entidad bancaria en nombre del comprador de que el pago se realizará al exportador, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito. El comprador internacional establece crédito y paga a su banco para prestar este servicio; cuando se realiza el envío, el exportador lleva copias de los documentos requeridos al banco corresponsal. Estos son corroborados por el banco corresponsal y verifican que se cumpla con lo requerido en la carta de crédito. El banco emisor también comprueba los documentos y cuando estos son verificados por ambas entidades, el banco emisor reembolsa al banco corresponsal el monto a cancelar.

### 3. Colecciones documentales:

(Gómez Cáceres & Martínez García, 2003) Una vez que se envía la carga, el banco de la empresa exportadora envía al banco del importador los documentos necesarios para la recepción de la mercancía. Estos pasan por un proceso de verificación para comprobar que estén correctos; luego, el banco del importador se los envía al comprador a cambio del pago.

Este método involucra un riesgo para el exportador, ya que se le cancela cuando la mercancía ha pasado por controles aduaneros y ha sido receptada con éxito.

### 4. Cuenta abierta

No hay entidad bancaria que actúe como intermediario. La empresa exportadora envía su mercadería y confía que el importador pagará de acuerdo a los términos acordados, suele ser en 30, 60 o 90 días. Este método es el más ventajoso para el importador

## **Impuestos y permisos**

### **Permiso de Funcionamiento del GADMC Durán**

Requisitos (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal Durán, 2019):

- Escritura de constitución de la compañía
- Información del monto del capital
- Nombramiento de representante legal
- Copia de cédula de identidad del representante legal
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones
- RUC
- Permiso vigente emitido por el Cuerpo de bomberos
- Predio del año actual
- Contrato de arrendamiento
- Agua potable sin obligación pendiente
- Certificado de Uso de suelo del periodo actual
- Informe de medio ambiente y planificación de desechos
- Formularios debidamente llenos y firmados por representante legal
- 2 carpetas para tramitación municipal.

### **Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de Durán**

Este permiso lo deben de cumplir todas las empresas públicas y privadas ubicadas en Durán para la autorización de su funcionamiento. Para que ECUROOT Cía. Ltda. Opere responsablemente deberá proporcionar un sistema de seguridad adecuado.

El Cuerpo de Bomberos Municipal de Durán es el ente encargado de inspeccionar que la compañía cumpla con señalizaciones, sistema de emergencia, extintores, detectores de humo, botiquín de primeros auxilios, entre otros. Este permiso se lo renueva anualmente,

tiene vigencia hasta el 31 de Diciembre del actual año. Se deberá llenar una solicitud para la inspección y adjuntar algunos documentos requeridos.

Requisitos (Cuerpo de Bomberos Municipal de Durán , 2020):

- Copia de Documento de Identidad del Representante legal
- Copia del RUC
- Copia del Uso de Suelo del año actual.
- Copia de Factura de compra recargo de extintores
- Copia de predios del año actual
- Contrato de alquiler

### **Uso de Suelo Persona Jurídica**

A través de este sistema se puede conocer si la actividad comercial se puede realizar en el predio registrado.

Requisitos (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal Durán, 2019):

- Solicitud al Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Durán.
- Copia de documento de identidad, certificado de votación del propietario
- Copia del RUC con información actualizado de dirección y actividad
- Tasa para oficio
- Tasa por cada predio a solicitar
- Coordenadas geo-referenciadas de la ubicación

### **Permisos de Funcionamiento a los Establecimientos sujetos a Vigilancia y Control**

#### **Sanitario**

Este permiso es necesario para los establecimientos que conservan frutas, legumbres, hortalizas, tubérculos, raíces, entre otros.

Requisitos (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2019):

- Cédula de identidad del representante legal



- RUC actualizado
- Cédula y Título del Técnico responsable del establecimiento (Químico o Bioquímico farmacéutico registrado en el Ministerio de Salud Pública)
- Categorización otorgado por el MIPRO
- Métodos y procedimientos que se emplearán: materia prima, proceso de fabricación, envase, otros materiales, almacenamiento del producto final.
- Planos de la organización y su distribución
- Información geográfica de ubicación
- Detalle de los productos a fabricarse

### **Tasa de habilitación y Control de Establecimientos**

Esta tasa se exige a todo establecimiento comercial, industrial y cualquiera de orden económico que opere en el cantón Durán. La misma deberá ser renovada anualmente y se cancela hasta el 31 de mayo de cada año; caso contrario, el establecimiento será sancionado o clausurado (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal Durán, 2018).

La organización pertenece a la clase F, como: Bodegas destinadas a almacenar productos alimenticios perecibles. El cual se deberá cancelar anualmente \$100.00 (cien dólares americanos).

## **Capítulo 4:**

### **Estudio Técnico**

#### **Eddo**

El eddo es un tubérculo de origen asiático el cual pertenece a la familia de las aráceas las cuales se caracterizan dentro de la zona ecuatoriana por tener un área de distribución única y limitada, en la actualidad existen dentro de Ecuador alrededor de 430 especies de las cuales una de ella es el eddo o también conocido como “papa china”.

#### **Propiedades nutricionales del eddo**

Eddo es un tubérculo que contiene una cantidad muy significativa de (Chefs for Development, 2016):

- Fibra dietética
- Carbohidratos
- Altos niveles de vitamina a, c, e, b6
- Folato
- Magnesio
- Hierro
- Zinc
- Fósforo
- Potasio
- Manganeseo
- Cobre.

#### **Uso medicinal**

En Filipinas lo usaron como medicina. Las hojas y los cormos fueron hervidos y comidos por mujeres que experimentaron un parto difícil. Muchas tribus creían que el rocío de la mañana que se acumulaba en la hoja era un excelente enjuague medicinal para los ojos. Las mujeres con dismenorrea fueron obligadas a sentarse en las hojas. El jugo de los pecíolos es estético y se utilizó para detener la hemorragia arterial. El eddo se usó en el dolor de oído y como estimulante externo y rubefaciente. El eddo se usó como laxante en casos de

hemorroides. Algunas tribus usan el eddo como antídoto para las picaduras de avispas y otros insectos que pican o pican. Los tubérculos calentados se aplicaron a partes dolorosas en el reumatismo. La miel mezclada con cenizas de tubérculo se utilizó como cura para las aftas en la boca.

En Hawái, el jugo crudo mezclado con azúcar se tomó por vía oral para reducir la fiebre. Los hawaianos utilizaron el eddo para tratar enfermedades que iban desde el estreñimiento hasta la tuberculosis.

En Malasia, las hojas calentadas se usaban para comprimir la cabeza de un niño a la medida si era demasiado larga.

### **Siembra**

El período de tiempo desde la siembra es una medida aproximada de cuándo comenzar la cosecha. Los eddo generalmente requieren un mínimo de seis meses para madurar, sin embargo, esto puede extenderse a 8 o 9 meses, dependiendo de las condiciones de cultivo, la variedad y el tamaño de mercado deseado. La condición vegetativa de la planta también se usa comúnmente como una medida de la madurez de la cosecha. Las hojas externas más viejas comienzan a ponerse amarillas y envejecen a medida que el eddo se acerca a la madurez. La longitud del nuevo crecimiento del tallo también se acorta. La cosecha debe comenzar cuando las hojas de la mayoría de las plantas hayan envejecido naturalmente y se hayan vuelto amarillas o secas. Eddo puede permanecer en el suelo varios meses después de que las hojas envejecen y se vuelven amarillas; Esto permite que las bombillas crezcan. Sin embargo, la cosecha no debe demorarse demasiado porque la parte interna del bulbo del eddo se vuelve leñosa y no comestible con la edad. El tamaño del bulbo es la otra buena medida de la madurez de la cosecha. Cuando los eddo han alcanzado su tamaño completo, a menudo comienzan a salir de la superficie del suelo. Esta es una señal de

que el cultivo debe cosecharse pronto. Las plantas seleccionadas al azar deben cavarse en diferentes momentos y lugares para estimar el tamaño promedio de eddo en la plantación.

### **Clima y suelo**

El curado es un proceso en el cual la piel se engrosa y se forma tejido nuevo debajo de la superficie de las áreas lesionadas en el bulbo. El curado también reduce la pérdida de agua después de la cosecha y minimiza la descomposición durante el almacenamiento. Las mejores condiciones para curar eddo son 26.5 ° C a 30 ° C (80 ° F a 86 ° F) y 90% a 95% de humedad relativa durante varios días inmediatamente después de la cosecha. Los eddo se pueden curar al aire libre si se apilan en un área parcialmente sombreada. Las hierbas cortadas o la paja se pueden usar como materiales aislantes y la pila debe cubrirse con lona, arpillera o esteras de lámina. Los eddo nunca deben lavarse o rasparse antes de curarlos y / o almacenarlos, ya que esto puede causar caries. Después del curado, los eddo deben almacenarse en contenedores o cajas bien ventilados y lavarse solo antes de empacarlos para el mercado

### **Control de temperatura**

La temperatura de almacenamiento ideal para eddo es de 11 ° C (52 ° F). A esta temperatura, los bulbos curados y saludables pueden almacenarse durante 3 meses. El almacenamiento de eddo a temperaturas exteriores normales acortará significativamente la vida útil del almacenamiento. Los bulbos intactos generalmente permanecerán en condiciones comercializables por solo hasta 3 semanas a 22 ° C (72 ° F). Los eddo que se han cortado en los extremos y / o se han eliminado la piel tendrán una vida potencial de mercado de solo 2 semanas debido a una mayor tasa de descomposición y pérdida de peso. Las temperaturas superiores a 15 ° C (59 ° F) provocan brotes y una gran pérdida de peso. Los eddo son vulnerables a las lesiones por frío (CI) si se exponen a 10 ° C (50 ° F) o menos. Los síntomas de CI incluyen agujeros hundidos y hoyos en la superficie del bulbo, carne interna oscura, caries pos cosecha y mal sabor. La cantidad de daño por CI será mayor a medida que la

temperatura disminuya y la duración del tiempo de exposición aumente. La lesión puede ocurrir en tan solo 5 días a 8 ° C (46.4 ° F) o 2 días a 4 ° C (39 ° F).

### **Humedad relativa**

La pérdida de humedad, la contracción y el ablandamiento son problemas comunes de pos cosecha con eddo. Para minimizar estos problemas, la humedad relativa (HR) debe mantenerse entre 90% y 95% durante el almacenamiento. No se recomienda almacenar eddo por encima del 95% de HR debido a la decoloración de la superficie y al crecimiento de moho.

### **Plagas y enfermedades**

La mayoría de los microorganismos que causan daños son transmitidos por el suelo y están presentes en la superficie del eddo en la cosecha. La infección generalmente comienza donde se ha producido daño o abrasión en la piel. La enfermedad puede reducirse minimizando la cantidad de lesiones en el bulbo, curando adecuadamente, almacenando los eddo a 11 ° C (52 ° F) y usando agua limpia y desinfectada (150 ppm de ácido hipocloroso mantenido a un pH de 6.5). Una aplicación de fungicida pos cosecha (500 ppm de benomilo o 1000 ppm de tiabendazol) también puede reducir la cantidad de descomposición.

- **Moho azul:** Los síntomas típicos incluyen un crecimiento de moho azul en superficies cortadas o dañadas. En algunos casos, el interior del eddo puede pudrirse sin ningún síntoma exterior. El tejido podrido es pálido a marrón oscuro, y puede ser firme o suave.
- **Pudrición por botriodiplodia:** Puede no haber síntomas externos, incluso cuando la caries está avanzada. El tejido interno inicialmente se vuelve gris o rosa, luego se oscurece a negro azulado con una separación indistinta entre tejido enfermo y sano. La textura de la carne generalmente se vuelve esponjosa.

- **Rhizopus:** Los síntomas de podredumbre blanda de Rhizopus incluyen una podredumbre blanda y acuosa que progresa rápidamente y puede pudrirse un eddo entero en 4 a 5 días. La piel del bulbo generalmente permanece intacta hasta que la podredumbre está muy avanzada. Si la piel se rompe, se desarrolla un moho blanco grueso. El tejido descompuesto es suave y pálido, con un ligero olor a levadura. El fungicida de pos cosecha 2,6-dicloro-4-nitroanilina (Botran) se puede aplicar después de la limpieza para reducir el riesgo de pudrición blanda en los envases embalados durante la comercialización.
- **Podredumbre del esclerocio:** La podredumbre del esclerocio comienza en o cerca de la superficie del suelo. Los síntomas de caries incluyen un margen claramente definido entre el tejido podrido y el sano. En condiciones húmedas, hay un desarrollo generalizado de moho blanco en la superficie del eddo. El tejido interno podrido es de color marrón pálido a rosado, suave y algo fibroso.
- **Pudrición por Pythium:** La podredumbre por Pythium puede ser una grave enfermedad fúngica pos cosecha en eddo cultivados en suelos mal drenados. Los síntomas de infección incluyen tejido interno pálido y blando, con una consistencia quebradiza o cursi. La infección da como resultado un margen de forma extraña pero claramente definido entre el tejido descompuesto y el sano.
- **La descomposición de la pudrición por fusarium:** Generalmente comienza en la base o en el costado del bulbo. Los síntomas de la infección por fusarium incluyen tejido seco, esponjoso y de color bordeado por un margen marrón distintivo. En ambientes húmedos, la superficie del eddo puede cubrirse con moho blanco denso.
- **Pudrición blanda bacteriana:** Los síntomas del daño de la podredumbre blanda bacteriana incluyen una pudrición viscosa y suave del tejido, que se acompaña de un fuerte olor fétido.

## **Cosecha**

Eddo se cosecha típicamente a mano levantando la parte inferior del tallo con un movimiento tembloroso y sacando la planta del suelo. Se puede usar una herramienta de cosecha (tenedor o machete) para ayudar a levantar el eddo del suelo. Se debe tener cuidado durante la cosecha para minimizar el daño al bulbo, ya que esto reduce la vida útil del mercado. Una vez cosechado, cualquier pedazo grande de tierra debe ser eliminado de la superficie del eddo. Si los eddo están destinados a venderse de inmediato, el tallo debe cortarse a la derecha por encima del hombro del bulbo. Si el eddo se va a curar y almacenar, se debe dejar un bulto un poco más largo que sobresalga del hombro unos 2 a 3 cm (1 pulgada). El extremo de la cola del bulbo también debe recortarse para que quede un tallo de 1,3 cm (0,5 pulgadas). Todos los bulbos gravemente dañados o parcialmente deteriorados deben clasificarse en el campo en el momento de la cosecha. Los Eddo destinados al mercado deben colocarse cuidadosamente en un contenedor de cosecha apropiado y llevarse a un área de recolección al aire libre a la sombra o al sitio de empaque. Los contenedores de cosecha ideales son cajas de madera bien ventiladas o contenedores de plástico duraderos. Los sacos sintéticos grandes no son apropiados para la cosecha, ya que pueden producirse hematomas considerables y cortes en la superficie de los bulbos.

## **Localización del proyecto**

Para el correcto desarrollo de la exportación del tubérculo eddo, es necesario poseer una planta empacadora que se encargue de la recepción del producto, para con ello se pueda proceder con la segunda fase, la cual consiste en la limpieza y empaque para la exportación al fresco de este producto a Miami-Estados Unidos.

## **Ubicación de la Empacadora**

La empacadora al igual que las oficinas administrativas de ECUROOT Cía. Ltda., estarán ubicadas en el cantón Duran en la provincia del Guayas, en el Km 6.5 de la Vía Durán-

Bolicho, la cual pertenece al sector industrial y cuenta con una ubicación estratégica puesto que a la proximidad con el puerto.

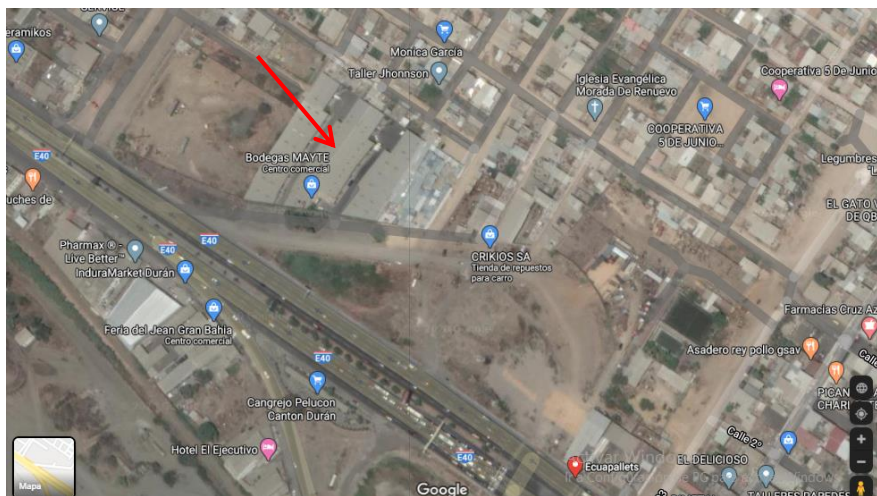


Figura 2: Ubicación de ECUROOT Cía. Ltda.

### **Equipos para la empacadora**

Los equipos para el proceso de limpieza que se realizara en la empacadora serán vitales debido a que en este proceso se centra la oportunidad de brindar un producto de calidad para poder así generar el diferenciador que poseerá el producto. La maquinaria a comprar es QX-33-600 y MQX-2-600 las cuales se adquirirán a ZIBO TAIBO INDUSTRIAL CO. LT con un costo de 12.000 dólares considerando gastos de importación.

### **Cadena de Valor**

#### **Actividades de Soporte**

#### **Infraestructura de la Empresa**

La empresa realizará una asociación con pequeños productores agrícolas ubicados en la amazonia ecuatoriana, Vía a Tena km. 20 Parroquia Teniente Hugo Ortiz. En este lugar se desarrolla la siembra, cultivo y cosecha del eddo Luego, estos serán transportados hasta el cantón Durán, provincia del Guayas; donde se contará con una bodega de almacenaje, en la cual el producto pasará por algunos procesos hasta que esté listo para la exportación.



## **Gestión de Recursos Humanos**

ECUROOT Cía. Ltda. Cuenta con personas con experiencia en cada una de sus áreas. En la parte agrícola desarrollada en la Parroquia Teniente Hugo Ortiz, está dirigida por estudiantes de la Maestría en Agronomía de la Universidad Estatal Amazónica. El Ing. Sergio Parra, es uno de los colaboradores en esta área.

La organización se comprometerá a invertir constantemente para que el recurso humano amplíe sus conocimientos en todas las actividades que desempeñan en las diferentes áreas de trabajo.

## **Desarrollo de Tecnología**

El uso de equipos tecnológicos nos permitirá optimizar tiempo y mano de obra. La organización importará dos máquinas que se encargarán de la limpieza y cepillado de los tubérculos. QX-33-600 y MQX-2-600 son dos máquinas de avanzada tecnología que utilizan un baño de agua a alta presión que generan burbujas para eliminar la suciedad del tubérculo. El material se esparce, enrolla, limpia y transfiere completamente sin causar daño o afectaciones al eddo. Los equipos cuentan con características de alta limpieza, ahorro de energía y ahorro de agua.

Las máquinas están elaboradas completamente con arco inoxidable SUS304 y cumple con los estándares internacionales de la industria alimentaria.

La máquina utiliza rociadores de alta presión y rodillos de cepillo para lavar materiales. Los rodillos de cepillo mantienen los materiales en movimiento hacia adelante y eliminan la contaminación de las superficies del material. La contaminación se lavará con agua a alta presión.

## **Compras**

La organización comprende con claridad que la calidad del producto final depende de la calidad de materia prima e insumos que se adquieran. El departamento de producción es el área encargada de gestionar con los proveedores.

El proveedor principal del Eddo es Raul Parra de la parroquia Teniente Hugo Ortiz ubicado en la Amazonía ecuatoriana. Esta organización nos entregará el producto sin ningún proceso de lavado y en sacos.

Para nuestro correcto empaquetado, se adquirirá los cartones en Productora Cartonera S.A. Ubicados en Km. 6-1/2 vía Durán Tambo. Es una de las pocas empresas dedicadas en esta actividad a nivel nacional que poseen certificaciones de calidad como ISO 9001:2015 y Business Alliance For Secure Commerce. Nos garantiza que mantienen la capacidad de resistencia necesaria para cajas de exportación.

El proveedor de fertilizantes, fungicidas, insecticidas y herbicidas necesarios para el correcto cultivo, será AGRIPAC, el cual todos sus productos son de calidad debidamente certificados y respaldados. (Agrupac, 2020) Cuenta con certificaciones internacionales como: ISO 9001, OHSAS 18001, ISO 14001, HACCP, GLOBAL GAP.

## **Actividades Primarias**

### **Logística de Entrada**

Los eddo serán transportados por vía terrestre desde la Amazonía hasta Durán en la provincia del Guayas. El producto será receptado sin ningún proceso de lavado y en empaques de fique de 103 libras cada uno.

## **Operaciones**

### **1. Lavado:**

Para el correcto lavado se utilizará dos máquina de alta calidad importadas desde China, porque el eddo es un producto que no se debe raspar la piel con algún objeto corto punzante ni se debe cortar la parte base del bulbo. Los eddo deben limpiarse y lavarse completamente. Si no se hace este proceso correctamente puede causar heridas abiertas en el tejido eddo y disminuye significativamente la vida potencial del mercado. Los eddo solo deben lavarse si el mercado lo requiere, o si los bulbos están muy sucios con tierra. El agua debe

estar limpia y desinfectada con 150 ppm de ácido hipocloroso. Esto equivale a 2 onzas de cloro doméstico (como Marvex) por cada 5 galones de agua, o .3 litros de cloro por cada 100 litros de agua. El agua debe mantenerse a un pH de 6.5. Las bombillas deben permanecer en el agua clorada durante 30-60 segundos. El agua de lavado debe cambiarse regularmente para evitar la acumulación de partículas de tierra y microorganismos. Los eddo se pueden proteger aún más contra la descomposición posterior a la cosecha sumergiéndolos en una solución de 500 ppm de benomilo o 1000 ppm de fungicida de tiabendazol después del lavado. El benomilo (500 ppm) debe medirse a 6.6 oz a 5 gl. de agua (0.2 l de benomilo a 19 l de agua). El tiabendazol (1000 ppm) debe medirse como 13.2 oz. a 5 gl de agua (390 ml a 19 l).

## **2. Secado:**

La superficie de los eddo debe secarse completamente antes de clasificarlos colocándolos en una mesa de malla electro soldada de 152.50 cm de ancho y 0.76 cm de alto, debidamente desinfectada y sin ningún tipo de corrosión. Este proceso se lo realizará en un área bien ventilada con aire natural, con la finalidad de eliminar la mayor cantidad de agua retenida en los tubérculos, para así obtener un producto con un 12-14% de humedad, para que este pueda ser almacenado correctamente por un largo periodo de tiempo, evitando su deterioro progresivo. Este proceso es importante porque evita que muchos microorganismos puedan crecer y desarrollarse debido a la ausencia de agua.

## **3. Clasificación:**

Los tubérculos dañados o parcialmente deteriorados se eliminarán de las destinadas al mercado. El cartón debe estar lleno de eddo del mismo tamaño y forma. Los eddo de alta calidad son grandes, de color marrón oscuro y de aspecto

fresco. Los bulbos no deben estar suaves, esponjosos o hinchados. No deben tener suciedad visible, daños ni moho en la superficie. Los mercados de exportación generalmente requieren eddo de gran tamaño entre 1 a 1.5 kg (2.2 a 3.3 lb) de peso. Los bulbos deben tener piel sobre toda la superficie, sin arrugas, y estar libres de infección por hongos, daños por insectos, brotes y ablandamiento. El color interno de la carne debe ser blanco uniforme.

#### **4. Empaquetado:**

La superficie del eddo debe estar completamente seca antes de empaquetarlos. Los eddo para exportación deben empacarse en cajas fuertes de cartón corrugado de fibra con agujeros que favorecen en la ventilación. Además, estas cajas tienen características de protección, resistencia, personalización y fácil manejo. Los tamaños de cartón más comunes son 18,2 kg (40 lb) y 23 kg (50 lb). Cada caja de cartón medirá 398mm x 298mm.

Requisitos (PRO ECUADOR, 2014):

- Empaque debe tener una forma, capacidad y sello de cierre adecuado.
- Empaque sin ningún relleno
- El envase debe estar elaborado por materiales adecuados.
- Empaque brinde suficiente protección y conservación al producto, fácil manipulación, transportación.
- Homogéneo, con respecto a origen, variedad, categoría, color y composición.
- Los materiales deben ser nuevos y limpios, no debe causar alteración al producto.

Características de la etiqueta (PRO ECUADOR, 2014):

- Nombre del producto
- Marca comercial

- Número de lote
- Razón social de la empresa
- Contenido neto en unidades del Sistema Internacional
- Número de Registro Sanitario
- Fecha de elaboración
- Tiempo máximo de consumo
- Forma de conservación
- Ciudad y País de origen

#### **5. Embalaje:**

Se lo realiza con pallets de madera, los cuales agruparán las cajas de cartón, facilitando así la transportación de la mercadería.

Las cajas debidamente cerradas son colocadas en pallets de madera de 1,00m x 1,20 m. Se colocan 81 cajas por pallet, 20 pallets por contenedor, 1620 cajas de 40 libras por contenedor.

Lo pallets deben estar correctamente sanitizados, libre de plagas. Para su correcto uso este debe tener un sello certificado, en el que se detalla: logo IPPC, código del productor, tratamiento HT térmico. (PRO ECUADOR, 2020)

#### **Logística de Salida**

Todas las cajas de Eddo serán transportadas para luego ser almacenadas en un contenedor refrigerado de 20 pies, el cual viajará vía marítima hasta el puerto de Miami en Estados Unidos. Pero primero se realiza el proceso legal de exportación al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Se inicia con la emisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación, ingresando al portal ECUAPASS en la opción de trámites operativos, documentos

electrónicos, se deberá llenar correctamente el formulario. Se adjunta factura comercial, autorizaciones previas, certificado de origen electrónico si lo amerita.

Se tendrá que regularizar la Declaración Aduanera de Exportación mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo. Se lo puede hacer máximo 30 días luego del embarque. Los documentos que se requieren son: copia de factura comercial, copia de lista de empaque, copia de certificado de origen, copias de documento de transporte marítimo.

### **Marketing y Ventas**

Debido a que el eddo es un tubérculo muy poco conocido, se deberá establecer alianzas estratégicas para la comercialización del producto directo con los distribuidores los cuales poseen estrategias orientadas a captar el interés del público. Por los medios que se brindara a conocer los beneficios nutricionales del eddo.

- Anuncios publicitarios en medios digitales
- Participación en ferias
- Auspicios

La alianza estratégica para poseer la cartera de clientes se hizo por medio del Ing. Manuel Echeverría el cual es CEO (General Manager) en la empresa Trade and Business Partners LLC ubicada en la ciudad de Miami.

**Tabla 4**  
*Importadores de eddo en Miami*

Compradores	Empresa	Dirección	Ciudad
Mi Finca Fresh Produce Llc (Fl)	Mi Finca Fresh Produce Llc	8757 Nw 35 Ln miami Fl 33172usa	Miami
Agrosale Inc. (Fl)	Agrosale, Inc.	1335 Nw 21st Ter Unit 1 Miami, FL 33142-7705, USA	Miami
Jc Tropicals Enterprices Inc. (Fl)	Jc Tropicals Enterprices Inc.	1221 North Vennetian Way 33-189 miami, Fl, 33189 Us	Miami
El Sol Brands Inc. (Fl)	El Sol Brands, Inc.	2255 Nw 110th Ave Miami, FL 33172-1920, USA	Miami
Wp Produce Orlando Corp (Fl)	W.P. Produce Corporation	1471 Nw 21st St Miami, FL 33142-7729, USA	Miami
Intercontinental Market Inc. (Fl)	Intercontinental Market, Inc.	1247 Nw 21st St Miami, FL 33142-7725, USA	Miami
M&M Farm Incorporated (Fl)	M&M Farm Incorporated	14945 Sw 197th Ave miamifl 33196-2236 Usa	Miami
Miami Tropical Wholesaler Inc. (Fl)	Miami Tropical Wholesaler, Inc.	7005 Nw 46th St Miami, FL 33166-5605, USA	Miami

Elaboración: Autoras

### Servicio

La compañía contará con un responsable de ventas en el exterior, el cual estará presente al momento de la recepción de la mercadería por parte del importador, con la finalidad de conocer si el producto llegó en las condiciones requeridas por el cliente.

Actualmente, los clientes son cada vez más exigentes, no solo se interesan en aspectos como el precio o calidad, sino también en recibir una buena atención. La persona encargada en el exterior, constantemente estará en comunicación con los clientes en un trato personalizado para definir las posibles mejoras del servicio si en alguna área de la distribución existió un evento que le generó una mala experiencia.

También, visitará los lugares de distribución para analizar a los consumidores finales, sus gustos y preferencias, y evaluar el stock en perchas.

Para la entidad es de vital importancia mantener satisfechos a sus clientes, ya que ellos harán que la marca crezca y sea reconocida.

### **Comercio exterior**

En la parte de comercio exterior se detallara los temas relacionados a la exportación del producto, detalles generales del proceso con la finalidad de brindar información más actualizada del proceso de exportación y certificaciones para la comercialización del mismo al mercado estadounidense.

### **Tramites de exportación**

#### **Datos del exportador**

- Exportador: ECUROOT Cía. Ltda.
- Mercancía: Eddo al fresco
- Partida arancelaria: 071490
- Empaque: Caja de cartón de 40lb.
- Incoterm: FOB

### **Incoterms**

Según las negociaciones se estableció que el incoterms mas recomendado seria el FOB el cual consiste en tener responsabilidad y obligación de la carga hasta que esta llega al puerto destino, una vez que el buque arriba al puerto destino las obligaciones y responsabilidad se traslada al comprador el cual se encarga de la liberación de la carga, una vez realizada la liberación se puede proceder a la comercialización del producto sin ningún problema.

### **Puerto de destino**

La ciudad donde se receptara el producto es Miami la cual se encuentra ubicada en el estado de Florida, por lo consiguiente el puerto Dante B. Fascell, es el selecciona para la



recepción de la mercancía. La dirección exacta del puerto es 1015 North América Way, Miami, Florida, 33132.

### **Certificaciones de calidad para el eddo**

#### **Certificado Fitosanitario de Exportación.**

Esta certificación contribuye a la competitividad de las exportaciones, con la finalidad de ofrecer un producto libre de plagas

Requisitos (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, 2015):

- Envío libre de contaminantes (suelo, arena, hojas, etc.)
- Envío libre de plagas
- Análisis oficial de laboratorio

Documentos (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, 2015):

- Ser operador
- Copia de documentación de embarque
- Factura comercial que detalle información del envío

Procedimiento (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, 2015):

Registro de operadores: Establecer a las personas responsables de la mercadería si llegase a existir incumplimientos en la exportación. Se registra a la compañía al sistema GUIA de Agro calidad.

Inspecciones fitosanitarias:

- Muestreo: La entidad verifica las condiciones fitosanitarias obteniendo una muestra de los mismos, seleccionando aleatoriamente ciertas unidades de todo el lote, y se generaliza el resultado demostrando que la frecuencia de infestación está por debajo de un rango específico.

- Determinación de lotes y lugares de inspección: los productos que se van a exportar serán inspeccionados fitosanitariamente previo a su envío. Los inspectores deben de conocer con exactitud el número de lotes a exportarse y su tamaño para la determinación de la muestra.
- Inspección de la muestra: Se enviará una solicitud de inspección a través de correo electrónico autorizado, el cual el trámite debe empezar 48 horas antes de la exportación. Se consigna información del exportador, importador, destino, mercadería y cumplimiento de los requisitos fitosanitarios.
- Verificación de los requisitos fitosanitarios de exportación
- Verificación documental
- Elaboración del reporte de inspección
- Dictamen de inspección: una vez terminada la inspección y verificación de todos los documentos requeridos, el inspector dará su dictamen, el cual puede ser aprobado o desaprobado. Si este es favorable, se podrá enviar el producto; caso contrario, la mercadería deberá tener un tratamiento adicional y se debe emitir una nueva solicitud para repetir el proceso.
- Expedición del Certificado Fitosanitario de Exportación

## **Capítulo 5:**

### **Estudio de Mercado**

Los productos agrícolas dentro del mercado estadounidense se encuentran posicionados y claramente consumidos por una demanda específica, puesto que, existe una mezcla de culturas considerable lo que conlleva a este nuevo tipo de producto (eddo), ya posea fieles consumidores los cuales en la actualidad conozcan sus beneficios. Por consiguiente se analizará la situación actual del mercado, la situación interna y externa del proyecto, la estrategia de comercialización para generar la promoción adecuada para lograr los objetivos esperados.

#### **Segmentación de mercado**

Es importante definir el significado en el que se basa la investigación para poder desglosar la información de la manera más clara y precisa sin generar confusiones. Por esta razón se considera según (Hill & Jones, 2012) que la segmentación del mercado como "la forma en que una empresa decide establecer a los futuros clientes, en función de diferencias importantes que se generaran de sus necesidades o preferencias, con la finalidad de generar una ventaja competitiva"

#### **Mercado Meta**

Hombre y mujeres estadounidenses y latinos que lleven una dieta balanceada con un enfoque saludable, en un rango de edad entre 21 a 40 años con poder adquisitivo que vivan en los Estados Unidos específicamente en el estado de California.

#### **Segmento de mercado**

Que pertenezca a un nivel socioeconómico medio con un trabajo de medio tiempo a tiempo completo, lleven un estilo de vida saludable y que gocen de los tubérculos en su dieta diaria.

## **Nicho de mercado**

Consumidores de productos agrícolas, naturales en tiendas especializadas en la venta de este tipos de productos, específicamente tubérculos (eddo) y busquen un producto con un mayor beneficio nutricional para llevar una vida más plena y saludable.

## **Factores de decisión de compra**

La definición del mercado se basa en muchos factores o parámetros en que los consumidores se basaran para hacer la elección de un producto sobre otro, por tal razón se muestra cuáles de esos factores genera un impacto más directo sobre la línea del producto.

## **Factores Culturales.**

La cultura se define como un conjunto de civilizaciones en ciernen las cuales se establecen bajo un nivel de evolución y tiende a ser distinguida por su modo de vida. (Bolívar, 2019)

Por esta razón se dirige a uno de los estados de Estados Unidos con un alto porcentaje de latinos, puesto que es un producto mucho más conocido y consumido en Latinoamérica por razones culturales las cuales se involucraron y trasmitieron desde generación a generación entre las comunidades de américa del sur y central.

## **Factores Sociales.**

Se establece con las opiniones y el valor que se genere por parte de los consumidores y como esa información se difunde la manera correcta para así llegar a generar un impacto grato dentro de no consumidores del producto.

Por consiguiente al ser un estado con un alto porcentaje de latinos eso generara un enriquecimiento cultural creando un atractivo a no conoedores para brindar otra alterativas o variedad para las personas que están involucradas en llevar una vida más saludable.

## **Factores Personales.**

El estilo de vida es un factor que genera un impacto más fuerte sobre las personas, el cambio a una vida más larga y plena es una de los principales motivos, porqué en la actualidad se opta por llevar este estilo de vida.

Es importante considerar que estados unidos está calificado como uno de los países con mayores problemas de salud, por esta razón, en la actualidad se busca generar conciencia en la educación alimenticia correcta.

## **Análisis poblacional de Miami – Florida**

(United States Census Bureau, 2019)

- Población censo: 467963
- Población hispana o latina: 339273
- De 21 a 44 años: 123801
- Nivel socioeconómico medio C: 33897

## **Tamaño óptimo de la muestra**

Ya que la población es de 33897, es considerada finita debido a que se puede contabilizar el número de casos esperados y es menor a 100000. Por ende, se usa la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

n: Tamaño de la muestra, Z: Parámetro estadístico que depende el nivel de confianza del proyecto, el cual corresponde al 95%, dando un valor de Z alfa equivalente a 1,96; N: Tamaño población previamente calculada de 33897 personas, E: Precisión de error estipulado al 5%; P: variabilidad negativa del 50% y Q: variabilidad positiva del 50%.

Z= 1,96

N: 33897

P: 50%

Q: 50%

E: 5%

$$n = \frac{1,96^2 * 0,50 * 0,50 * 33897}{0,05^2(33897 - 1) + 1,96^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = 380$$

Considerando que la población de estudio es finita, se asume que esta se distribuye normal, por lo que se estima el nivel de confianza del proyecto, el cual corresponde al 95%, dando un valor de Z alfa equivalente a 1,96; con el ánimo de ser conservadores con este proyecto, se considera la probabilidad de éxito del 50% y una probabilidad de fracaso del 50%.

Se realiza un método de muestreo probabilístico que consiste en la selección de un pequeño grupo de personas de una gran población existente y después se realiza una predicción de las respuestas de la muestra con la población general. La técnica utilizada es a través del muestreo estratificado, que consiste en representar correctamente el total de la población en relación a ciertas características que permitan dividir la población general en grupos disjuntos o diferentes subpoblaciones.

## **Mercado**

### **Mercado de oferta**

Eddo es un vegetal de raíz comestible con almidón que pertenece a la familia Araceae. En Ecuador su producción ha sido desarrollada hace muchos años atrás, pero lamentablemente no se ha posicionado en el mercado, incluso hay personas que aún desconocen de su existencia.

Ecuador al ser un país que goza de un clima tropical y suelo fértil, el cultivo de Eddo no mantiene estacionalidad, es decir la producción de este tubérculo se puede dar todos los meses del año.

El Eddo ecuatoriano se lo cultiva en zonas calientes / semi tropicales, si bien no existe grandes extensiones sembradas, la calidad obtenida garantiza una buena oferta exportable.

### **Mercado de demanda**

En la actualidad, existen pocas empresas ecuatorianas que se dediquen a la producción y exportación de Eddo. Sin embargo, muchos países como China han aprovechado el cultivo de este tubérculo, exportando a Estados Unidos un total de USD 1.532.358, 1.161.405 kg en 2019 (Veritrade, 2020) ocupando así el 49.9% del mercado de tubérculos en Estados Unidos.

La importación de Tubérculos ecuatorianos por parte de Estados Unidos es una demanda que ha permanecido en crecimiento desde el 2014, según (Trademap, 2019) Estados Unidos importó en 2014: \$45.997, en 2015: \$56.000, en 2016: \$66.085, en 2017: \$66.632, en 2018: \$75.476.

Existe un gran entusiasmo por parte de los gobernadores de California para impartir conocimientos a sus ciudadanos de llevar una mejor alimentación, debido a que en este estado uno de cada nueve niños, uno de cada tres adolescentes, y más de la mitad de los adultos ya tienen sobrepeso o son obesos (California Department Public Health, 2017).

### **Análisis FODA**

#### **Fortalezas**

- Producto no tradicional que posee alto valor nutritivo, incluso superior al de los productos sustitutos que se encuentran en el mercado.
- Su cultivo de no requiere grandes tecnificaciones, por lo cual su costo de producción no es elevado.
- Producción de malanga no tiene estacionalidad, por lo que se puede cultivar durante todo el año.

- La organización cuenta con los materiales tecnológicos y mano de obra necesaria para cumplir con el proceso de producción y exportación.

### **Oportunidades**

- Ecuador posee un suelo y clima tropical óptimo para la producción de eddo.
- Apoyo gubernamental al sector agrícola.
- Los tubérculos forman parte de la dieta diaria de millones de personas, ocupa el segundo lugar después de los cereales.
- Estados Unidos posee un alto índice de inmigrantes hispanos, los cuales son los más interesados en consumir productos no tradicionales.
- Creciente índice de personas interesadas en consumir productos naturales, dietéticos y de alto valor nutricional.
- Creciente índice de importaciones de tubérculos por parte de Estados Unidos.
- Mercado destino mucho más cerca que nuestro principal país competidor China.

### **Debilidades**

- Poca o nula experiencia en el proceso de exportación.
- No posee un sistema de prevención de riesgos para el cultivo.
- Se requiere una alta inversión en promoción para dar a conocer los beneficios nutricionales del eddo y que este pueda posicionarse en la mente del consumidor.

### **Amenaza**

- Inestabilidad económica causada por la pandemia del COVID-19.



- Gran cantidad de productos sustitutos, algunos mucho mejor posicionados en la mente del consumidor.
- Desconocimiento del Eddo debido a que es un producto no tradicional, aún no ha logrado ser posicionado en el mercado nacional e internacional.
- Alta competencia.
- .Proliferación de maleza y otras plagas que puedan afectar los suelos del cultivo de eddo.

### **Fuerzas de Michael Porter**

#### **Poder de negociación de los clientes**

El eddo o también conocido como papa china es un producto en crecimiento dentro del mercado ecuatoriano. En la actualidad posee un poder de negociación medio, por motivo que el producto está en crecimiento dentro del mercado estadounidense.

El poder de negociación del precio se estima por kg y se encuentra entre 1,32 a 1,60 con una demanda muy específica y segmentada a la que se dirige este tipo de producto el cual son las personas ubicadas en los estados unidos, en un alta porcentaje los latinos y personas que llevan una alimentación saludable (veganos, vegetarianos, entre otros).

#### **Rivalidad entre competidores**

El eddo es un producto que no se ha explotado de la manera adecuada en ecuador por ese motivo en la actualidad son pocas las compañías ecuatorianas que exportan este tipo de producto. Por consiguiente la cantidad de competidores que se encontrara no es amplia pero es importante considerar el mercado extranjero.

### **Tabla 5**

*Mercados proveedores de eddo en Estados Unidos con partida arancelaria 07149090*

País Origen	Valor importado en 2019	Porcentaje importado	Kilogramos importados 2019
China	1.532.358	49,29%	1.161.405

México	801.048	25,77%	877.962
Japón	266.030	8,56%	45.430
Costa Rica	119.578	3,85%	78.937
Taiwán	93.920	3,02%	71.010
India	90.044	2,90%	28.203
Ecuador	85.066	2,74%	37.887
España	59.070	1,90%	11.800
Perú	21.879	0,70%	8.646
Canadá	15.613	0,50%	1.941
Colombia	9.113	0,29%	3.418
Jamaica	4.917	0,16%	1.466
Brasil	3.923	0,13%	1.200
Filipinas	3.485	0,11%	1.589
Tailandia	2.958	0,10%	518
<b>Total</b>	<b>3.109.002</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.331.412</b>

Fuente: (Veritrade, 2019) Elaboración: Autoras

Considerando datos de la Tabla 3, se muestra que Ecuador se encuentra en el puesto 7 entre los países que exportan este producto con un factor de influencia del 2,74% por lo tanto si se consigue aumentar la oferta se lograría llegar a tener una mayor influencia dentro de las compañías que compran este producto.

### **Amenaza de nuevos competidores**

Actualmente no existe una gran variedad de comercializadores de este producto hacia los Estados Unidos, esto generara la posibilidad de un crecimiento exponencial dentro del mercado.

**Tabla 6**

*Exportadores de Tubérculos partida 07149090 (eddo, malanga, taro, entre otros)*

Exportador	Kilogramos exportados 2019
Fgenterprise S.A.	119.001
Ocampo Iza Edison Alejandro	121.333

Corporacion C&Ragroexport Cia.Ltda.	120.110
Exporting Jaem S.A.	35.835
Cevallcon S.A.	26.000
Cimexport - Comercio, Importaciones Y Exportaciones S.A.	42.710
Mercagro S.A.	166.587
Global Trading Tropical Fruits Glotrofruisa S.A.	12.066
Servilord S.A.	15.927
Agrocaribe S A	16.924
Avila Enterprise Avilenter S.A.	37.594
Espinosa Lucero Gustavo Patricio	10.267

Fuente: (Veritrade, 2019) Elaboración: Autoras

Se muestra en la Tabla 4 algunas de las empresas que exportan eddo pero es importante mencionar que no todos se especializan en la exportación de este tubérculo en específico, a pesar de haber una empresa ya posicionada existe una gran amplitud de mercado en los Estados Unidos donde esta nueva empresa podría incursionar con una nueva propuesta de trabajo y respuesta entre la oferta y demanda.

### **Amenaza de productos sustitutos**

En este aspecto la empresa podría generar problemas cuando los productores empiecen a utilizar prácticas operacionales más eficaces que abaraten sus costos. Consecuentemente, los consumidores actuales podrían dirigirse a los sustitutos por poco conocimiento del eddo.

Para la empresa los productos sustitutos son: la yuca, papa, camote, ñame. Y son considerados como sustitutos porque al pertenecer a la categoría de tubérculos, proporcionan propiedades nutricionales similares, que a pesar de no tener el mismo sabor pueden competir en términos de salud y bienestar.

### **Poder de negociación de los proveedores**

Los proveedores del eddo están ubicados en la zona de la amazonia los cuales son productores de tubérculos en especial eddo, pero se busca generar una asociación de pequeños productores de eddo para motivar a la producción masiva, para con eso poder

satisfacer la demanda y así generar un alta influencia y conocimiento en el mercado. Al establecer convenio con proveedores que son productores del eddo eso beneficia para con eso tener costos de los más bajos.

## **Análisis PESTAL**

### **Político**

Estados Unidos de América posee una república federal constitucional. Según Arnold (2004), denominación de república se debe a la democracia otorgada al país, por lo cual los ciudadanos eligen libre y voluntariamente a sus representantes. Federal hace referencia que junto al gobierno nacional existen gobiernos por los cincuenta estados que posee el territorio americano. Constitucional significa que la nación establece todas sus bases en una Constitución, la cual es la ley suprema del país; esta fue ratificada en 1788 y está definida por tres ramas: legislativa, ejecutiva y judicial.

El sistema político americano otorgó el poder máximo a sus ciudadanos, los cuales son los encargados de ejercer ese poder a través de elecciones programadas en un periodo de tiempo, generalmente cada cuatro años; el pueblo es el encargado de elegir al presidente, miembros del congreso, funcionarios estatales y locales, entre otros. Actualmente, la autoridad parlamentaria de Estados Unidos es el presidente Donald Trump, quien fue electo en el 2017.

Debido a sus políticas y otros factores, Estados Unidos es reconocido como una superpotencia líder en el mundo, el cual goza de un clima político estable; sin embargo, en los últimos años el país ha enfrentado críticas internacionales debido a políticas implementadas en el actual gobierno.

Su política monetaria es dirigida por el Sistema de la Reserva Federal, el banco central de Estados Unidos, presidido por Jerome Powell. La institución redujo sus tasas de interés en tres ocasiones en 2019 y para el 2020 según Powell (2020): “la postura actual de la

política monetaria probablemente seguirá siendo apropiada”. Por lo que se espera que se mantenga inalterada.

### **Económico**

La economía americana es considerada como una de las más grandes del mundo, esto se lo determina a través de un análisis del Producto Interno Bruto, el cual es un indicador económico utilizado para medir la riqueza de un país, de acuerdo con (Fondo Monetario Internacional, 2007) se lo obtiene en la sumatoria del valor agregado de todos los bienes y servicios producidos en un territorio durante un periodo de tiempo.

Conforme a los datos establecidos (Fondo Monetario Internacional, 2020) se proyecta un crecimiento económico global de -4.9 por ciento, 1.9 por ciento inferior a lo pronosticado. Para Estados Unidos, esto es debido a la emergencia sanitaria por el COVID-19. Esta situación desarrolló una amenaza económica global cuando la mayoría de las empresas se vieron obligadas a paralizar su actividad productiva en marzo del 2020, provocando una descompensación en la actividad económica del primer trimestre, siendo esta la peor caída desde el cuarto trimestre de 2008.

### **Tabla 7**

*Indicadores económicos de Estados Unidos desde el 2015 al 2019*

Estados Unidos	PIB billones de \$	Tasa de crecimiento	Inflación
2015	\$ 18,219	2,40%	0,70%
2016	\$ 18,707	1,60%	2,10%
2017	\$ 19,485	2,40%	2,11%
2018	\$ 20,544	2,90%	1,90%
2019	\$ 21,430	2,30%	2,28%

Fuente: (World Bank, 2019) Elaboración: Autoras

En el segundo trimestre (Fondo Monetario Internacional, 2020) se espera que la economía se contraiga aún más; aunque muchos negocios buscaron otros medios como el comercio electrónico, entre otros; los expertos creen que tendrá que pasar un largo periodo de tiempo hasta volverse a estabilizar.

La balanza comercial es un informe económico en la que presenta de manera resumida las transacciones comerciales internacionales del país, se lo calcula mediante la diferencia de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

En el año 2018, las exportaciones estadounidenses descendieron un 0.1% o USD 2,5 billones; sus importaciones también bajaron un 0.4% o USD 3.1 billones correspondientes al periodo anterior. En 2019, Estados Unidos presentó un déficit en el comercio internacional, esto significa que posee un saldo negativo de 1.7% o USD 616.755 millones. (Department of Commerce, 2020) Sus exportaciones finalizaron con USD 2.49 billones, presentando un decrecimiento de 1.7% y sus importaciones bajaron un 0.4% o USD 3.11 billones, con respecto al 2018.

## **Social**

La Sociedad estadounidense se caracteriza por ser muy politizada y generalmente expresan su malestar abiertamente. Los problemas sociales radican cuando afectan a una persona o grupo; los temas que más preocupan a la comunidad americana son: aborto, acoso, abuso de la autoridad, contaminación, derechos de los animales, derechos civiles, desigualdad, racismo, corrupción, inmigración, entre otros.

Estados Unidos tiene una población aproximada de 368 millones de habitantes, el cual 59 millones son de origen hispano, es decir el 18% de su población (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas, 2019)

Durante el actual gobierno presidido por Donald Trump, se han implementado una serie de políticas contra la inmigración, Según el Informe Mundial de Human Rights Watch,

2019. El gobierno ha cometido violaciones de los derechos humanos cuando separaron a menores de edad de sus familias en las fronteras del territorio americano.

La tasa de desempleo se ha incrementado significativamente, no solo en Estados Unidos, si no alrededor del mundo, esto es debido a la pandemia global que afectó la economía de muchas empresas. De acuerdo con (U.S. Department of Labor, 2020) en Mayo del 2020 la tasa de desempleo incrementó a un 13.3%.

### **Tecnológico**

Estados Unidos establece todos sus esfuerzos en querer seguir siendo el líder mundial en inteligencia artificial. Según el informe de Indicadores de Ciencia e Ingeniería de (National Science Foundation, 2018) Estados Unidos es el líder mundial en ciencia y tecnología. Sin embargo, la participación global de los Estados Unidos en las actividades de ciencia y tecnología está disminuyendo a medida que otras naciones, especialmente China, continúan aumentando.

El informe de 2018 muestra que EE. UU. Invierte más en investigación y, atrae la mayor cantidad de capital de riesgo, otorga los títulos más avanzados, proporciona la mayoría de los servicios comerciales, financieros y de información, y es el mayor productor en los sectores de fabricación de alta tecnología.

Sin duda alguna, el factor más importante que impulsó las mejoras en la productividad y el nivel de vida ha sido y seguirá siendo la tasa de avance tecnológico. Gran parte de las industrias estadounidenses son altamente diversificadas.

El presidente Trump ha renovado y acelerado la exploración espacial de EE. UU. Al revivir el Consejo Nacional del Espacio, otra labor implementada por el actual gobierno fue su lanzamiento a la Iniciativa de inteligencia artificial estadounidense para garantizar que la inteligencia artificial se desarrolle en beneficio del pueblo estadounidense.

## **Ambiental**

El medio ambiente juega un papel crucial en la sostenibilidad de la vida. Estados Unidos presenta un programa de Medio Ambiente, Energía y Cambio climático, El equipo de EE&CC trabaja con algunos denunciantes que exponen actividades ilegales y corruptas para corregir errores ambientales y lograr una mayor responsabilidad y transparencia. (Government Accountability Project, 2017) Abordan innumerables problemas asociados con la contaminación industrial; seguridad de la energía nuclear; dependencia excesiva de combustibles fósiles; cambio climático global; y la necesidad crítica de cambiar a un futuro energético sostenible.

La gente en Estados Unidos tiene un alto nivel de vida, pero esto tiene un precio para el medio ambiente. Estados Unidos es el segundo mayor contribuyente a las emisiones globales de CO<sub>2</sub>, con 6870 millones de toneladas métricas solo en 2017. Además, las emisiones per cápita (es decir, por persona) en los EE. UU. Son muy altas, con 16.49 toneladas en 2017.

De todos los problemas ambientales actuales en los Estados Unidos, el calentamiento global puede ser el más notable porque sus efectos son de largo alcance. Desde el deshielo de los glaciares hasta los huracanes más intensos, las crecientes temperaturas de la Tierra están causando una cantidad de efectos negativos tanto en los climas locales como en los patrones climáticos y en casi todas las comunidades de los Estados Unidos y del planeta en general.

El principal regulador federal del medio ambiente en los EE. UU. Es la Agencia de Protección Ambiental (EPA). La EPA hace cumplir las leyes ambientales y proporciona un programa de asistencia para el cumplimiento en forma de la Guía de asistencia para el cumplimiento ambiental. La EPA hace cumplir la ley a través de inspecciones, a través de reguladores locales y estatales, así como recursos educativos.



## **Legal**

Estados Unidos es un país constitucional, en la cual todas sus leyes se rigen a una constitución, para lograr obtener una política estable, Estados Unidos ha establecido leyes y regulaciones federales. Según (SENATE, 2010) las leyes federales son proyectos de ley que han sido aprobados por ambas cámaras del Congreso, firmados por el presidente, pasados por alto el veto del presidente o permitidos convertirse en ley sin la firma del presidente. Las leyes individuales, también llamadas actos, están organizadas por tema en el Código de los Estados Unidos. Las regulaciones son reglas hechas por departamentos y agencias ejecutivas, y están organizadas por tema en el Código de Regulaciones Federales.

## **Estudio de Mercado**

Se buscara el demostrar la aceptabilidad del tubérculo eddo y su potencial crecimiento dentro del mercado estadounidense para ello es necesario considerar dentro del estudio todos los factores en relación con el mercado y el lineamiento del negocio. Por consiguiente se analizara a los consumidores finales para con ello establecer la oportunidad de entrada que posee el producto.

## **Resultado de la encuesta**

Se realizó un cuestionario de diez preguntas dirigido a nuestro mercado meta, con la finalidad de obtener información estadística sobre sus opiniones, gustos y preferencias. Se interpretó estos datos de la manera más metódica posible.

1. Genero

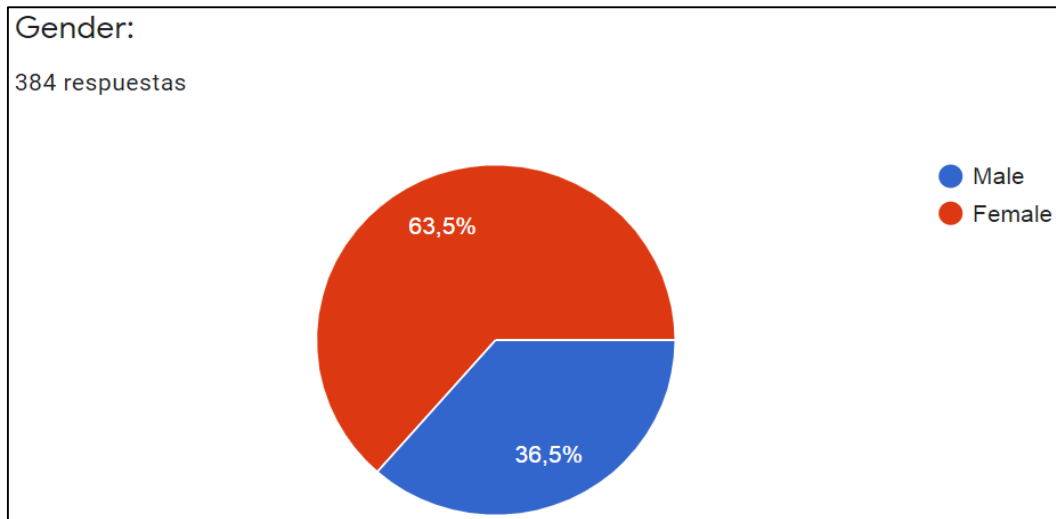


Figura 3: Género

En esta primera sección se necesita saber cuál es el género del encuestado. Lo cual se obtuvo un total de 384 respuestas; las cuales, 244 o el 63,5% respondieron mujeres y 140 o el 36,5% corresponden a hombres. Se puede concluir que el grupo femenino está más interesado en este tipo de producto.

## 2. Edad

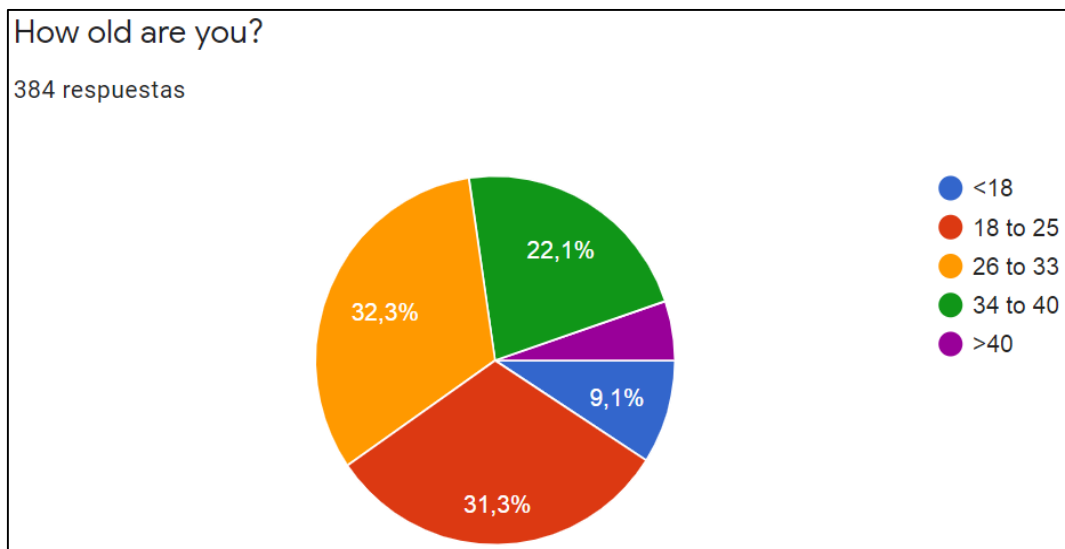


Figura 4: Edad

Se realizó esta pregunta para conocer el rango de edad a la cual nos estamos dirigiendo. Como resultado, se obtuvo que 20 personas o el 5.2% son mayores de 40 años, 35 personas o el 9.1% son menores de 18 años, 120 personas o el 31.3% tienen entre 18 a 25 años, 124 o el 32.3% tienen entre 26 a 33 años y 85 personas o 22.1% tienen entre 34 a 40 años. El interés de adquirir este tipo de producto son para personas con rango de edad de 26 a 33 años.

## 3. ¿Qué grupo étnico pertenece?

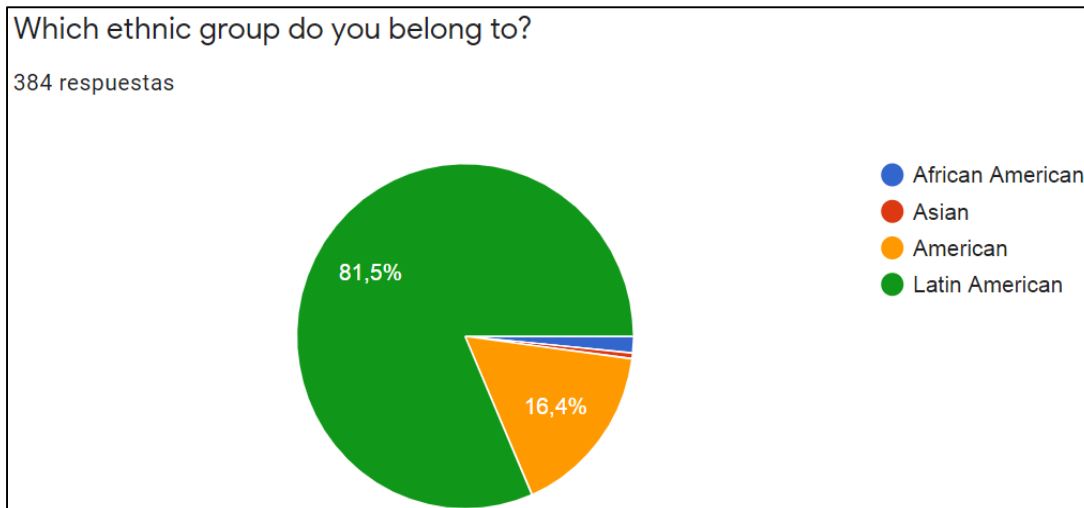


Figura 5: ¿Qué grupo étnico pertenece?

Por medio de esta pregunta, se obtuvo como resultado que de las 384 personas que respondieron, el 81.5% o 313 personas son Latino Americanas, mientras que el 16.4% o 63 personas son de origen americano. Por lo cual, los latinoamericanos son el grupo que más están interesados en consumir este tubérculo.

#### 4. ¿Está interesado en productos nutricionales?

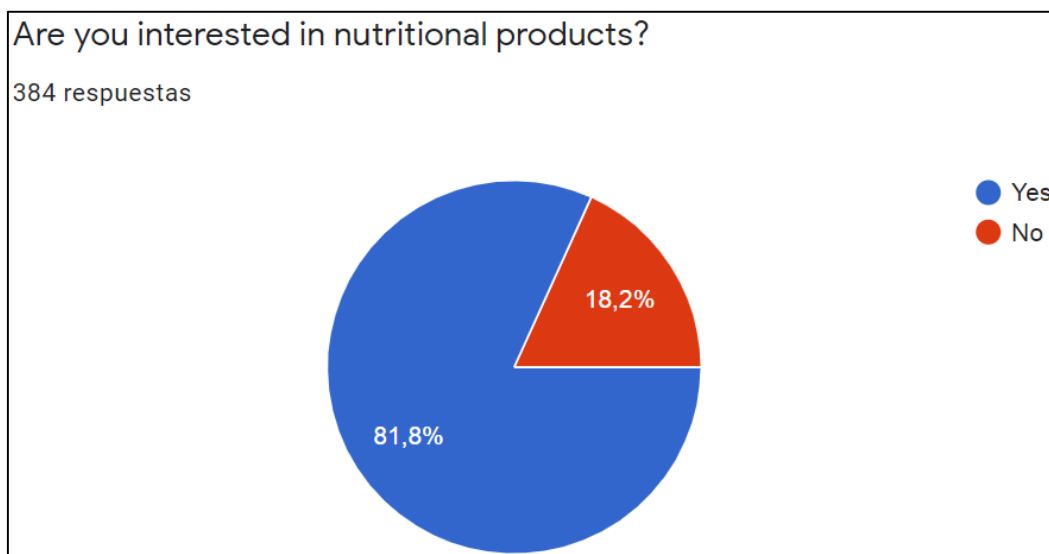


Figura 6: ¿Está interesado en productos nutricionales?

Se realizó esta pregunta para conocer cuántas personas de nuestra muestra está interesado en consumir productos que aporten con un valor nutritivo. Se obtuvo como resultado que 314 personas o el 81.8% respondieron que si están interesados; mientras que, 70 personas o el 18.2% respondió que no están interesados. Este resultado es positivo para el proyecto, debido a que el 81,8% de personas si están interesadas en este tipo de producto.

#### 5. ¿Ha consumido eddo?

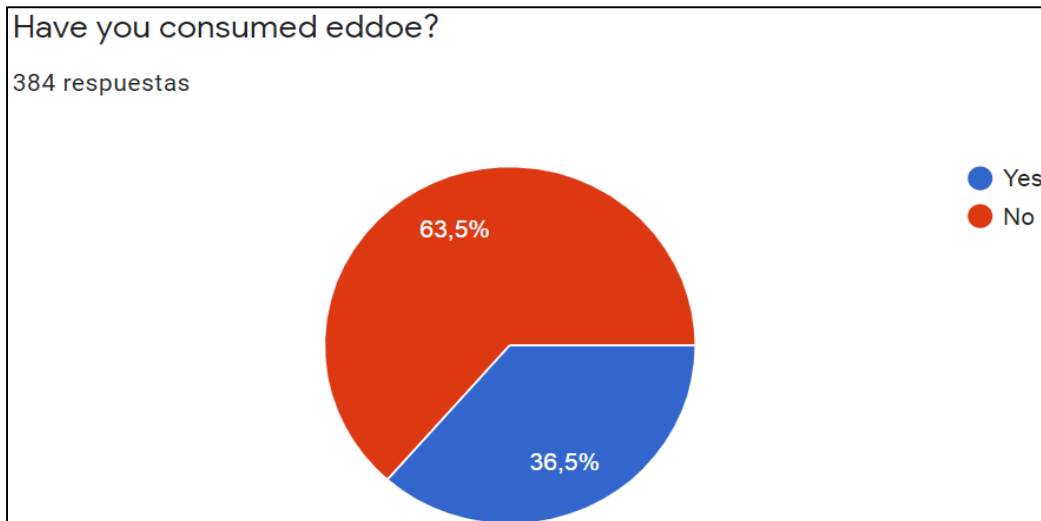


Figura 7: ¿Ha consumido eddo?

Esta pregunta nos permite saber cuán popular es este tubérculo, para realizar esta encuesta adherimos una figura del eddo al cuestionario, para que las personas que no recuerden su nombre, si lo puedan identificar a través de una imagen. Dando como resultado, que 244 personas o el 63.5% nunca ha consumido eddo y 140 personas o el 36.5% si lo han consumido. Hay que realizar estrategias de promoción para dar a conocer este producto a las personas que actualmente no han consumido este producto.

6. ¿Cuál es el lugar más accesible para su compra de eddo?

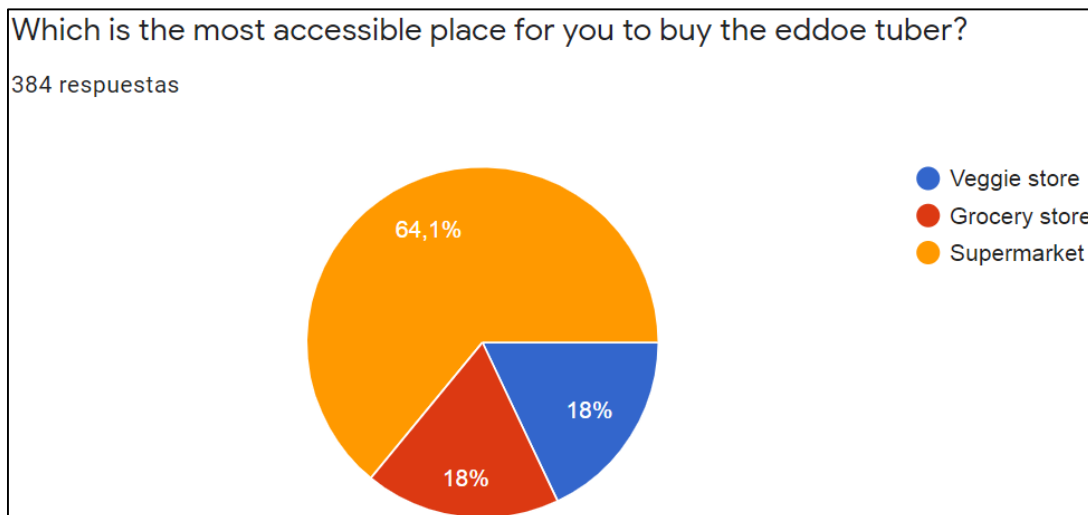


Figura 8: ¿Cuál es el lugar más accesible para su compra de eddo?

Esta sección nos da a conocer los lugares que nuestro mercado meta prefiere para su compra de este tubérculo, lo cual esta información nos permite escoger mejor a nuestros distribuidores. Dando como resultado que 69 personas o el 18% prefiere comprarlo en

pequeñas tiendas de frutas y verduras; el otro 18% o 69 personas prefieren en una tienda de abarrotes y 246 personas o el 64.1% prefiere el supermercado.

7. ¿Con qué frecuencia consume tubérculos?

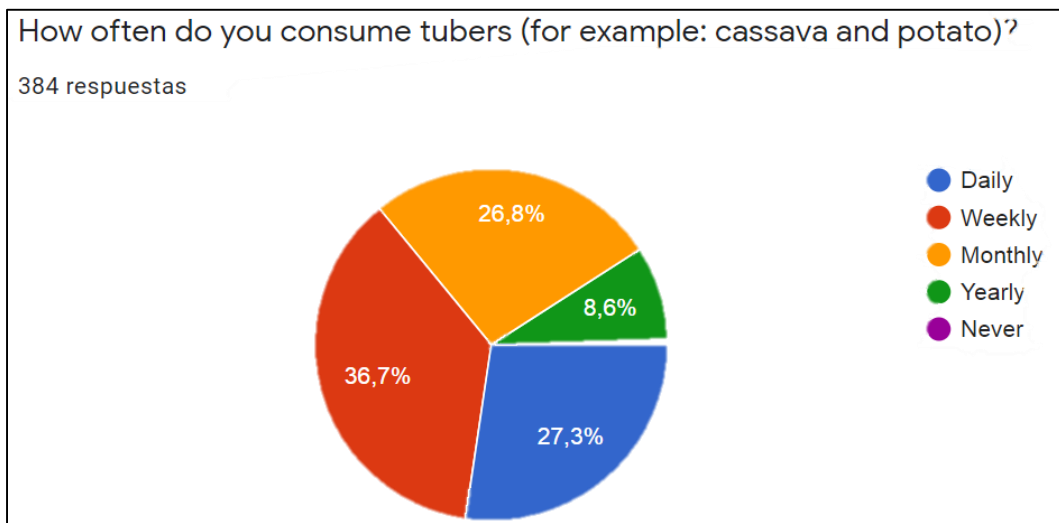


Figura 9: ¿Con qué frecuencia consume tubérculos?

Esta pregunta nos permite conocer el periodo de tiempo de consumo de tubérculos por parte del mercado. Lo cual, el 8.6% o 33 personas consumen una vez al año, el 26.8% o 103 personas consumen una vez al mes, el 27.3% o 107 personas aseguran comerlo diariamente; mientras que, el 36.7% o 141 personas lo consumen semanalmente. Este resultado es positivo porque los tubérculos si son consumidos con frecuencia, lo cual aumenta la demanda en el mercado.

8. ¿Cuál es el nivel de cocción que prefiere al comprar un tubérculo?

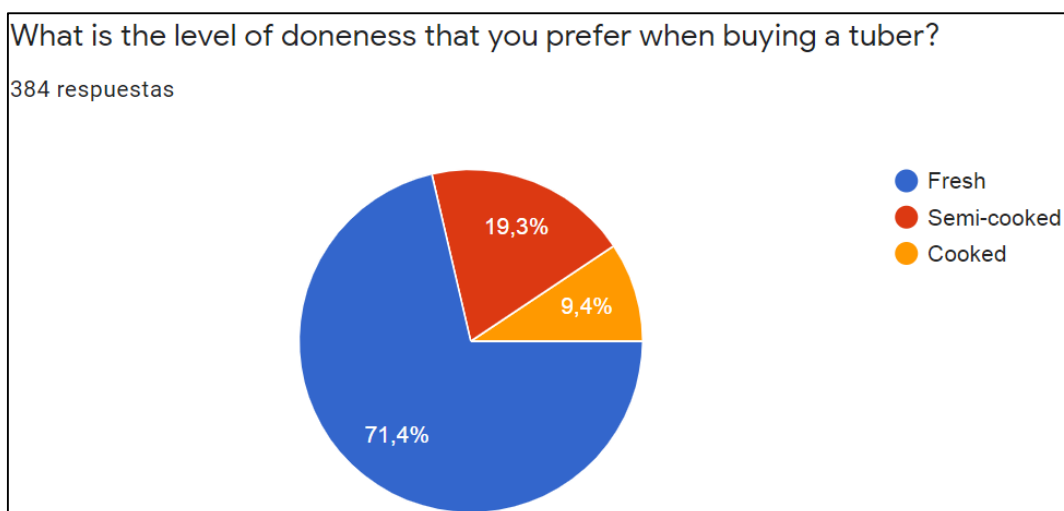


Figura 10: ¿Cuál es el nivel de cocción que prefiere al comprar un tubérculo?

Se realizó esta pregunta para conocer cuál era el estado de cocción de tubérculos preferido por los consumidores. Dando como resultado: el 9.4% o 34 personas prefieren comprarlo totalmente cocido, listo para su consumo; mientras que, el 19.3% o 74 personas prefieren semi-cocido. Y el 71.4% o 274 personas prefieren el producto fresco, sin ningún proceso de cocción. Por lo cual la empresa ha decidido empezar a exportar el tubérculo fresco.

9. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por kilogramo de eddo?

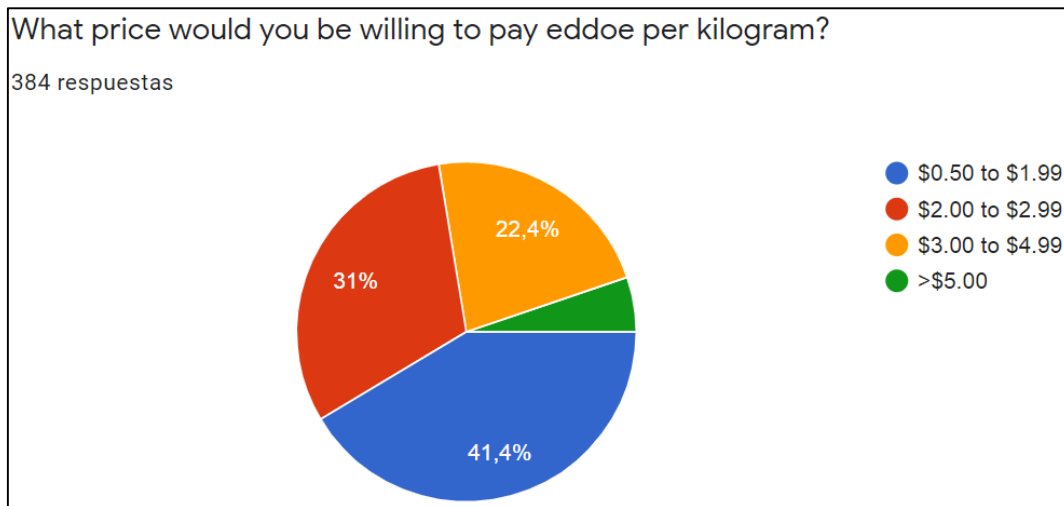


Figura 11: ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por kilogramo de eddo?

Estos rangos de precios nos permiten conocer cuánto estaría dispuesto a pagar el consumidor por cada kilogramo de eddo. Dando como resultado: 20 personas o el 5.2% está dispuesto a pagar más de \$5.00, 86 personas o el 22.4% está dispuesto a pagar entre \$3.00 hasta \$4.99, 119 personas o el 31% está dispuesto a pagar más de \$2.00 hasta \$2.99; 159 personas o 41.4% está dispuesto a pagar entre \$0.50 hasta \$1.99.

10. ¿Estaría dispuesto a utilizar este producto en la preparación de su comida?

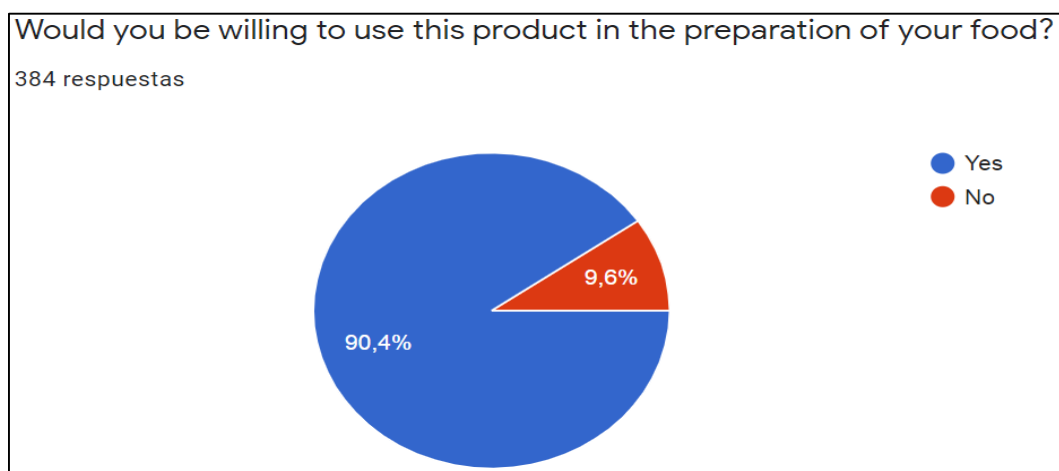


Figura 12: ¿Estaría dispuesto a utilizar este producto en la preparación de su comida?

Esta pregunta permite conocer si el mercado meta está dispuesto a incluir el eddo en su cadena alimenticia. Obteniendo un resultado muy favorable para esta investigación, el cual nos demuestra que el eddo si tendrá acogida, debido a que el 90.4% o 347 personas respondieron afirmativamente; mientras que, solo el 9.6% o 37 personas respondieron que no.

### **Resultado de la entrevista productores**

Entrevista a: Lourdes Guñay

Empresa: Asociación Teniente Hugo Ortiz

Fecha: 31 de Julio del 2020

Hora: 12:05 am.

**1. ¿Existe producción de Eddo en la provincia de Pastaza y otra provincia**

**aledañas por parte de las comunidades étnicas de esa zona?** La Amazonía cuenta con una tierra suficientemente fértil, la cual ha sido cuidada desde nuestros ancestros. Muchas familias viven de estos cultivos, podría decir que la agricultura es la principal fuente económica de nuestras comunidades y a pesar que el eddo no es un producto conocido, aquí si se lo cultiva. También tengo conocimiento que existe gran cultivo en Santo Domingo de los Tsáchilas.

**2. ¿Si la pregunta anterior es afirmativa cuanto es el hectareaje actual y que**

**producción existe por hectárea?** 500 hectáreas y producimos un mínimo de 400 sacos por semana, y un máximo de 1200 sacos. Cada saco pesa 103 libras.

**3. ¿Si la primera es afirmativa en donde comercializan esa producción?** Nosotros

tenemos nuestros clientes que nos compran por volumen y ellos lo comercializan.

**4. ¿A qué distancia siembran este tubérculo?** Cada 10 cm y 7 cm de profundidad.

**5. ¿Existe la posibilidad que las comunidades acopien esa producción con**

**posibilidades de exportación?** Si

6. **¿Si existe experiencia directa y / o a través de intermediarios de exportación a que mercados están abasteciendo y de qué forma?** Nosotros solo hemos vendido a comerciantes nacionales.
7. **¿Cómo es el proceso de recolección y conservación del eddo (papa china)?** Los agricultores recolectan únicamente los que ya tienen un buen tamaño y no han sufrido ningún daño, los colocamos en sacos de 103 libras y se los vende.
8. **¿Cuentan algunas comunidades con plantas empacadoras y procesadoras de este tubérculo?** No
9. **¿En qué lugar se encuentran las comunidades que al momento producen el Eddo (papa china)?** En San José, Pastaza, Morona Santiago, El Carmen, Puerto Cayo y Santo Domingo. Son los lugares en Ecuador donde las comunidades más producen eddo.
10. **¿Cuál sería el potencial que podrían tener disponible las comunidades para este tipo de cultivo sin impactar al ecosistema ni al medio ambiente?** Todas nuestras producciones no afectan al medio ambiente. Tratamos de usar la menor cantidad de químicos posible.
11. **¿Existiría disponibilidad de estos comuneros de desarrollar este proyecto con miras a la exportación?** Sí. Es un producto con buena acogida en el exterior.

### **Resultado de la entrevista exportadores ecuatorianos**

Entrevista a: Ing. Wilmer Zambrano

Empresa: ECFRUIT S.A.

Fecha: 05 de Agosto del 2020

Hora: 10:00 am.

1. **¿Ustedes cultivan eddo o lo compran para luego comercializarlo?** Productores y exportadores.



2. **Aproximadamente, ¿Cuántas hectáreas de cultivo de eddo posee su organización?** 700 hectáreas aproximadamente.
3. **¿A qué mercados internacionales ustedes han podido exportar?** Estados Unidos, Chile y Canadá.
4. **¿Cuáles son las exigencias del mercado estadounidense?** La calidad del producto, este no tiene que tener hematomas ni otro daño. Y que se cumplan todos los acuerdos en el tiempo que ellos estipulen.
5. **¿Cómo exportan el eddo (embalaje, incoterms, peso, transportación)?** En contenedores reefers, la mayoría de los envíos que hemos realizado han sido en FOB.
6. **¿Qué cuidados se deben exigir para la correcta exportación de eddo, con la finalidad de que el producto no se dañe?** La empresa rellena las cajas con papel, para evitar que estos choquen entre sí y se pueda originar un daño en el tubérculo.
7. **Aproximadamente, ¿Cuánto es el precio por kg de eddo?** Se vende cajas de 40 libras entre 22 a 25 cada una.
8. **¿Cree usted que en el Ecuador existe una considerable cantidad de cultivo de eddo para ofertar a nuevos mercados internacionales?** Si

### **Resultado de la entrevista compradores en EEUU**

Entrevista: Ing. Manuel Echeverría

Empresa: Trade and Business Partners LLC

Fecha: 12 de agosto del 2020

Hora: 17:00 pm.

1. **¿Qué requisitos fitosanitarios usted exige para la importación de eddo?** Los certificados de calidad son muy importantes. Y los certificados fitosanitarios dan mucha seguridad al momento de comprar.
2. **¿Cuáles son sus exigencias para la recepción de la carga (embalaje, peso, madurez del tubérculo, transporte)?** Preferiblemente en cajas, debido a que evitan que el producto se estropee. Usualmente se compran cajas de 40 o 50 libras y el tubérculo tiene que estar en un correcto estado, no maduro. El transporte que usualmente se usa es el marítimo, debido a sus costos.

3. **¿De qué países son sus principales proveedores de eddo?** México y Costa Rica.
4. **Aproximadamente, ¿Cuánto es el costo por kg de eddo?** Se encuentra entre 1,35 a \$1.64
5. **¿Cuánta cantidad de eddo ustedes importan mensualmente?** Aproximado 45430 kg mensual por los distribuidores de ese producto.
6. **¿Con que frecuencia un ciudadano americano compra eddo?** El eddo se vende con más lentitud en comparación con otros productos, pero diariamente las personas compran eddo.
7. **¿Qué es lo que realmente le importa al cliente americano cuando está comprando eddo?** Su calidad.
8. **¿Cómo evalúa usted el potencial de este tubérculo?** Es un producto que hay que invertir para promocionarlo y generar un mayor interés en las personas que lo juzgan por su apariencia. Porque este producto posee más valor nutricional y con mejor sabor que otros productos.

## **Capítulo 6:**

### **Estudio Financiero**

En este capítulo se busca demostrar de forma financiera la factibilidad de la exportación del tubérculo eddo hacia el mercado estadounidense con el uso correcto de métodos financiero, los cuales se proyectaran a cinco años para con ello poder elaborar un análisis más exhaustivo y preciso de los costos que se generaran para la elaboración del proyecto. Por otro lado se considerara el análisis del proyecto por medio de indicadores financiero para con ello demostrar a los socios la factibilidad, viabilidad y atractivo del proyecto.

## **Inversión**

La inversión son todos aquellos valores en los cuales se incurre en el principio para la constitución y operación de la empresa, para la inversión es muy importante considera los gastos para la constitución de la empresa, todo aquello que se necesita ante por ende se detalla los gastos de constitución, gastos de pre operación, maquinaria, equipos de oficina, muebles de oficina y capital de trabajo.

### **Gastos de Constitución**

Los gastos de constitución son todos aquellos gastos en los cuales se incurrirá antes de la operación de la empresa, es decir tales relacionados con el desarrollo de la empresa para que este comienza a realizar sus operaciones.

#### **Tabla 8**

##### *Gastos de Constitución*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Pago a la Superintendencia	\$ 500,00
Patente y Marcas	\$ 650,00
Permisos y Licencias	\$ 500,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.650,00</b>

Elaboración: Autoras

### **Gastos de Pre operación**

Dentro de los gastos de pre operación están considerados los generados en obra de civil dentro de la ofi-bodega, todo aquello para empezar la comercialización del tubérculo eddo.

#### **Tabla 9**

##### *Gastos de Pre operación*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Instalación de Equipos	\$ 1.000,00
Conexiones Eléctricas	\$ 800,00
Depósito de ofi-bodega	\$ 2.500,00
<b>Total</b>	<b>\$ 4.300,00</b>

Elaboración: Autoras

## Maquinaria

La maquinaria es un factor muy importante puesto que es fundamental para el desarrollo correcto del proceso de comercialización de un tubérculo de calidad según las normativas exigida por parte del mercado estadounidense, por tal motivo se invertirá en dos maquina las cuales se especializan en la limpieza de tubérculos entre otro productos similares.

**Tabla 10**

### *Maquinaria*

<b>Detalle</b>			<b>\$ 13.550,00</b>
Maquina lavadora	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Maquina rociadora	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Balanzas	8	\$ 100,00	\$ 800,00
Mesas de secado	10	\$ 75,00	\$ 750,00

Elaboración: Autoras

## Equipos de oficina

Los equipos de oficina son todos los equipos electrónicos de soporte para el personal administrativo y de bodega el cual facilitara el desarrollo de funciones de una manera más efectiva y eficaz.

**Tabla 11**

### *Equipos de oficina*

<b>Detalle</b>			<b>\$ 3.370,00</b>
Laptops	5	\$ 470,00	\$ 2.350,00
Teléfono	5	\$ 18,00	\$ 90,00
Aire Acondicionado	2	\$ 290,00	\$ 580,00
Impresora	1	\$ 350,00	\$ 350,00

Elaboración: Autoras

## Muebles de oficina

Para el funcionamiento correcto es importante brindar un espacio con comodidad al personal para con ello se genera un ambiente de tranquilidad el cual brinde el desarrollo de sus capacidad y destrezas al máximo.

**Tabla 12***Muebles de Oficina*

<b>Detalle</b>			<b>\$ 1.311,00</b>
Sillas	5	\$ 59,00	\$ 295,00
Escritorios	5	\$ 150,00	\$ 750,00
Dispensador de agua	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Archivadores	3	\$ 42,00	\$ 126,00

Elaboración: Autoras

**Capital de trabajo**

El cálculo del capital de trabajo se desarrolló de una manera más empírica (método de proyección) considerando los gastos los cuales se incurrirán los dos primeros meses para la exportación del tubérculo eddo.

**Tabla 13***Capital de Trabajo*

<b>Costos de Operación</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Total</b>
Materia Prima	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00	\$ 26.000,00
Mano de Obra	\$ 3.655,93	\$ 3.655,93	\$ 7.311,87
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 1.361,00	\$ 1.361,00	\$ 2.722,00
<b>Total</b>	<b>\$ 18.016,93</b>	<b>\$ 18.016,93</b>	<b>\$ 36.033,87</b>
<b>Gastos Administrativos</b>			
Sueldos y Salarios	\$ 4.051,57	\$ 4.051,57	\$ 8.103,13
Suministros y Materiales	\$ 189,00	\$ 189,00	\$ 378,00
Servicio básicos	\$ 3.270,00	\$ 3.270,00	\$ 6.540,00
<b>Total</b>	<b>\$ 7.510,57</b>	<b>\$ 7.510,57</b>	<b>\$ 15.021,13</b>
<b>Gastos Logísticos</b>			
Costos exportación	\$ 2.050,00	\$ 2.050,00	\$ 4.100,00

<b>Total</b>	\$	<b>2.050,00</b>	\$	<b>2.050,00</b>	\$	<b>4.100,00</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	\$	<b>27.577,50</b>	\$	<b>27.577,50</b>	\$	<b>55.155,00</b>

Elaboración: Autoras

### **Inversión inicial**

Para la inversión inicial se considera todos los activos para el funcionamiento correcto y el capital de trabajo, es importante saber que la inversión inicial es financiada por los socios.

### **Tabla 14**

#### *Plan de Inversión*

<b>Plan de Inversión</b>	
Total Activos	\$ 24.181,00
Capital de Trabajo	\$ 55.155,00
<b>Total</b>	<b>\$ 79.336,00</b> 100% Aportación por Socios

Elaboración: Autoras

## Depreciación

**Tabla 15**

*Depreciación de Maquinaria*

Máquinas	Cant.	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil/Años	Valor de Salvamento	Costo Depreciable	Depreciación Anual	Dep. Acumulada
Máquina lavadora	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	10	\$ 600,00	\$ 5.400,00	\$ 540,00	\$ 2.700,00
Máquina rociadora	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	10	\$ 600,00	\$ 5.400,00	\$ 540,00	\$ 2.700,00
Balanzas	8	\$ 100,00	\$ 800,00	10	\$ 80,00	\$ 720,00	\$ 72,00	\$ 360,00
Mesas de secado	10	\$ 75,00	\$ 750,00	10	\$ 75,00	\$ 675,00	\$ 67,50	\$ 337,50
<b>Total</b>			<b>\$ 13.550,00</b>		<b>\$ 1.355,00</b>		<b>\$ 1.219,50</b>	<b>\$ 6.097,50</b>

Elaboración: Autoras

**Tabla 16**

*Depreciación de Equipos de Oficina*

Equipos de Oficina	Cant.	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil/Años	Valor de Salvamento	Costo Depreciable	Depreciación Anual	Dep. Acumulada
Laptops	5	\$ 470,00	\$ 2.350,00	3	\$ 775,50	\$ 1.574,50	\$ 524,83	\$ 1.574,50
Teléfono	5	\$ 18,00	\$ 90,00	10	\$ 9,00	\$ 81,00	\$ 8,10	\$ 40,50
Aire Acondicionado	2	\$ 290,00	\$ 580,00	10	\$ 58,00	\$ 522,00	\$ 52,20	\$ 261,00
Impresora	1	\$ 350,00	\$ 350,00	3	\$ 115,50	\$ 234,50	\$ 78,17	\$ 234,50
<b>Total</b>			<b>\$ 3.370,00</b>		<b>\$ 958,00</b>		<b>\$ 663,30</b>	<b>\$ 2.110,50</b>

Elaboración: Autoras

**Tabla 17***Depreciación de Muebles de Oficina*

<b>Muebles de Oficina</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Vida Útil/Años</b>	<b>Valor de Salvamento</b>	<b>Costo Depreciable</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Dep. Acumulada</b>
Sillas	5	\$ 59,00	\$ 295,00	10	\$ 29,50	\$ 265,50	\$ 26,55	\$ 132,75
Escritorios	5	\$ 150,00	\$ 750,00	10	\$ 75,00	\$ 675,00	\$ 67,50	\$ 337,50
Dispensador de agua	2	\$ 70,00	\$ 140,00	10	\$ 14,00	\$ 126,00	\$ 12,60	\$ 63,00
Archivadores	3	\$ 42,00	\$ 126,00	10	\$ 12,60	\$ 113,40	\$ 11,34	\$ 56,70
<b>Total</b>			<b>\$ 1.311,00</b>		<b>\$ 131,10</b>	<b>\$ 1179,90</b>	<b>\$ 117,99</b>	<b>\$ 589,95</b>

Elaboración: Autoras





## Socios

**Tabla 18**

*Propiedad accionaria*

<b>Propiedad accionaria</b>		
<b>Socios</b>	<b>Aportación</b>	<b>%</b>
1	\$ 7.168,00	9,03%
2	\$ 7.168,00	9,03%
3	\$ 5.000,00	6,30%
4	\$ 5.000,00	6,30%
5	\$ 5.000,00	6,30%
6	\$ 5.000,00	6,30%
7	\$ 5.000,00	6,30%
8	\$ 5.000,00	6,30%
9	\$ 5.000,00	6,30%
10	\$ 5.000,00	6,30%
11	\$ 5.000,00	6,30%
12	\$ 5.000,00	6,30%
13	\$ 5.000,00	6,30%
14	\$ 5.000,00	6,30%
15	\$ 5.000,00	6,30%
<b>Total</b>	<b>\$ 79.336,00</b>	<b>100,00%</b>

Elaboración: Autoras

Considerando la situación actual del país se busca obtener la inversión por medio de socios, se reúne una lista de participante los cuales son personas que trabajan bajo dependencia, brindando la oportunidad de generar ingresos extra sin una alta inversión, dada la situación actual es lo que se busca debido a la nueva realidad que se vive.

## Sueldos y salarios

Los sueldos y salarios es uno de los gastos fijos de la empresa los cuales se encuentran dentro de los gastos administrativo generando un fuerte impacto dentro de los balance puesto que es un valor bastante significativo al cual se invierte al año.

Para el desarrollo correcto de las funciones se determinó sueldo y salarios de acuerdo a las funciones y carga laboral asignada por lo tanto se consideró el uso del método de intervalo de confianza para el desarrollo del aumento de los sueldo, considerando que ninguno de los sueldo asignado al personal está dentro del básico.

**Tabla 19***Variación de Sueldos y Salarios*

Año	Sueldo	Variación
2008	202	0
2009	218	0,08
2010	240	0,10
2011	264	0,10
2012	292	0,11
2013	318	0,09
2014	340	0,07
2015	354	0,04
2016	366	0,03
2017	375	0,02
2018	386	0,03
2019	394	0,02
2020	400	0,02
Cálculo de Datos		
N	12	12
Promedio	328,917	0,059
Desviación Estándar	62,306	0,035
Alfa	0,050	0,050
Nivel de Confianza	95%	95%
<b>Intervalo</b>	39,588	<b>2,22%</b>
Desde	289,329	0,037
Hasta	368,504	0,081

Elaboración: Autoras

**Tabla 20***Sueldos y Salarios*

<b>Sueldos y Salarios</b>										
Cargo	Cantidad	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de Reserva	Vacaciones	Aporte Patronal	Aporte IESS	Subtotal	Neta a Pagar
Gerente General	1	\$ 1.800,00	\$ 150,00	\$ 32,83	\$ 150,00	\$ 75,00	\$ 218,70	\$ 170,10	\$ 2.256,43	\$ 2.256,43
Contador	1	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 32,83	\$ 58,33	\$ 29,17	\$ 85,05	\$ 66,15	\$ 897,57	\$ 897,57
Supervisor de Procesos	1	\$ 550,00	\$ 45,83	\$ 32,83	\$ 45,83	\$ 22,92	\$ 66,83	\$ 51,98	\$ 712,27	\$ 712,27
Operarios	5	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 32,83	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 54,68	\$ 42,53	\$ 588,73	\$ 2.943,67
Jefe de exportaciones	1	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 32,83	\$ 58,33	\$ 29,17	\$ 85,05	\$ 66,15	\$ 897,57	\$ 897,57
<b>Total Mensual</b>	<b>9</b>	<b>\$ 4.200,00</b>	<b>\$ 350,00</b>	<b>\$ 164,17</b>	<b>\$ 350,00</b>	<b>\$ 175,00</b>	<b>\$ 510,30</b>	<b>\$ 396,90</b>	<b>\$ 5.352,57</b>	<b>\$ 7.707,50</b>

Elaboración: Autoras

## Gastos

**Tabla 21**

*Gastos administrativos*

<b>Detalle</b>	<b>Mensual</b>
Sueldos y Salarios y demás beneficios	\$ 4.051,57
Gastos Servicios	\$ 3.270,00
Suministros y materiales	\$ 189,00
<b>Total</b>	<b>\$ 7.510,57</b>

Elaboración: Autoras

**Tabla 22**

*Gastos de Servicios*

<b>Detalle</b>	<b>Costo/Mes</b>
Teléfono	\$ 30,00
Tv/Internet	\$ 40,00
Agua potable	\$ 200,00
Luz Eléctrica	\$ 350,00
Imprevistos	\$ 150,00
Alquiler de ofi-bodega	\$ 2.500,00
<b>Total</b>	<b>\$ 3.270,00</b>

Elaboración: Autoras

**Tabla 23**

*Suministros y Materiales*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Valor</b>
Resmas de hoja A4	4	\$ 3,00	\$ 12,00
Insumos varios	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Tinta para impresora	12	\$ 11,00	\$ 132,00
<b>Total</b>			<b>\$ 189,00</b>

Elaboración: Autoras

**Tabla 24***Gastos de exportación*

<b>Detalle</b>	<b>Mensual</b>
Agente de Aduana	\$ 350,00
Contenedor y pallets	\$ 800,00
Servicio de Inspección	\$ 150,00
Transporte Local	\$ 350,00
Gastos extraordinarios	\$ 400,00
<b>Total</b>	<b>\$ 2.050,00</b>

Elaboración: Autoras

**Tabla 25***Costos de producción*

<b>Materia Prima Directa</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total al Mes</b>
Saco de eddo	650	20	\$ 13.000,00
<b>Total Materia Prima</b>			<b>\$ 13.000,00</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total al Mes</b>
Supervisor de Control y Procesos	1	\$ 712,27	\$ 712,27
Operarios	5	\$ 588,73	\$ 2.943,67
<b>Total Mano de Obra Directa</b>			<b>\$ 3.655,93</b>
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total al Mes</b>
Etiqueta	1620	\$ 0,05	\$ 81,00
Producto Limpieza	5	\$ 15,00	\$ 75,00
Cajas de Cartón	1620	\$ 0,25	\$ 405,00
Transporte interprovincial	1	\$ 800,00	\$ 800,00
<b>Total Mano de Obra Indirecta</b>			<b>\$ 1.361,00</b>
<b>Total Costos de Producción</b>			<b>\$ 18.016,93</b>

Elaboración: Autoras

**Proyección**

Para la proyección de datos nos ayudamos con el método de intervalo de confianza para el cálculo como es la inflación, el precio y la demanda los cuales se conoce que tendría un crecimiento anual.

## Inflación

Dentro de la inflación se proyecta dentro del rango 2009 al 2019 para poder hacer el cálculo de los aumentos de los costos y gastos que se generan anualmente.

**Tabla 26**

### *Inflación*

Año	Inflación %	Inflación
2009	4,31	0,0431
2010	3,33	0,0333
2011	5,41	0,0541
2012	4,16	0,0416
2013	2,7	0,027
2014	3,67	0,0367
2015	3,38	0,0338
2016	1,12	0,0112
2017	-0,2	-0,002
2018	0,27	0,0027
2019	-0,07	-0,0007

Calculo de Datos	
N	11
Promedio	0,026
Desviación Estándar	0,020
Alfa	0,050
Nivel de Confianza	95%
<b>Intervalo</b>	<b>1,31%</b>
Desde	1,24%
Hasta	3,79%

Elaboración: Autoras

## Precio

**Tabla 27**

*IPC anual Estados Unidos*

Año	IPC EEUU (anual)
2009	2,72%
2010	1,50%
2011	2,96%
2012	1,74%
2013	1,50%
2014	0,76%
2015	0,73%
2016	2,07%
2017	2,11%
2018	1,91%
2019	1,19%
	<b>1,74%</b>

Elaboración: Autoras

**Tabla 28**

*Proyección de precio*

Descripción	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta al Distribuidor	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,35	\$ 20,70	\$ 21,07	\$ 21,43

Elaboración: Autoras

Para la proyección del precio al cual se venderá el tubérculo eddo se estimó con la ayuda del IPC de Estados Unidos, puesto que es índice de precios al consumidor y al ser un producto de exportado al fresco es la variable que nos ayudara a determinar la fluctuación.



**Tabla 29***Demanda*

Año	PIB EEUU	Variación Porcentual del PIB
2008	10.003.264	-0,10%
2009	10.359.120	-2,50%
2010	11.308.818	2,60%
2011	11.165.661	1,60%
2012	12.606.631	2,20%
2013	12.638.280	1,80%
2014	13.193.301	2,50%
2015	16.438.306	3,10%
2016	16.934.773	1,70%
2017	17.299.283	2,30%
2018	17.452.921	3,00%
2019	19.145.333	2,20%
Calculo de Datos		
N		12
Promedio		0,017
Desviación Estándar		0,016
Alfa		0,050
Nivel de Confianza		95%
<b>Intervalo</b>		0,010
Desde		0,007
Hasta		0,027

Elaboración: Autoras

**Tabla 30***Proyección de unidades a ser vendidas*

Descripción	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas al Distribuidor	1.620	19.440	19.440	19.440	19.440	19.440

Elaboración: Autoras

Dentro de las unidades vendidas se estableció hacer el envío de un contenedor mensual a los diferentes distribuidores los cuales son nuestros clientes finales, pero aun así se realizó y se consideró importante determinar por medio de los métodos viables, el cálculo de la demanda la cual se establece con el PIB de Estados Unidos de un rango del 2008 al 2019 el cual dio como resultado un crecimiento de la demanda de 1%.

**Tabla 31***Flujo de Caja*

<b>Periodos</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Cajas		19440	19440	19440	19440	19440
Precio por caja		\$ 20,00	\$ 20,35	\$ 20,70	\$ 21,07	\$ 21,43
<b>Ingresos anuales</b>		\$ 388.800,00	\$ 395.582,79	\$ 402.483,91	\$ 409.505,43	\$ 416.649,44
Costo de producción		\$ 216.203,20	\$ 219.038,82	\$ 221.911,63	\$ 224.822,12	\$ 227.770,78
<b>Gastos administrativos</b>		\$ <b>90.126,80</b>	\$ <b>91.751,78</b>	\$ <b>93.407,91</b>	\$ <b>95.095,83</b>	\$ <b>96.816,17</b>
Sueldos y salarios y demás beneficios		\$ 48.618,80	\$ 49.699,38	\$ 50.803,97	\$ 51.933,12	\$ 53.087,36
Gastos de servicios		\$ 39.240,00	\$ 39.754,65	\$ 40.276,06	\$ 40.804,30	\$ 41.339,47
Suministros y materiales		\$ 2.268,00	\$ 2.297,75	\$ 2.327,88	\$ 2.358,41	\$ 2.389,35
<b>Gastos de exportación</b>		\$ <b>24.600,00</b>	\$ <b>24.922,64</b>	\$ <b>25.249,52</b>	\$ <b>25.580,68</b>	\$ <b>25.916,18</b>
Agente de aduana		\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Contenedor y pallets		\$ 9.600,00	\$ 9.725,91	\$ 9.853,47	\$ 9.982,70	\$ 10.113,63
Servicio de inspección		\$ 1.800,00	\$ 1.823,61	\$ 1.847,53	\$ 1.871,76	\$ 1.896,31
Transporte local		\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Gastos extraordinarios		\$ 4.800,00	\$ 4.862,95	\$ 4.926,73	\$ 4.991,35	\$ 5.056,82
<b>Total costos operacionales o fijos</b>		\$ <b>114.726,80</b>	\$ <b>116.674,42</b>	\$ <b>118.657,43</b>	\$ <b>120.676,51</b>	\$ <b>122.732,35</b>
<b>Total costos fijos y variables</b>		\$ <b>330.930,00</b>	\$ <b>335.713,24</b>	\$ <b>340.569,06</b>	\$ <b>345.498,63</b>	\$ <b>350.503,14</b>
Depreciación y amortización de activos		\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 2.587,79	\$ 2.587,79
<b>Flujo antes de participación trabajadores</b>		\$ <b>54.679,21</b>	\$ <b>56.678,76</b>	\$ <b>58.724,07</b>	\$ <b>61.419,01</b>	\$ <b>63.558,51</b>
(-) participación de utilidades		\$ 8.201,88	\$ 8.501,81	\$ 8.808,61	\$ 9.212,85	\$ 9.533,78
<b>Flujo después de impuestos</b>		\$ <b>46.477,33</b>	\$ <b>48.176,95</b>	\$ <b>49.915,46</b>	\$ <b>52.206,16</b>	\$ <b>54.024,73</b>
<b>Depreciaciones y amortización</b>		\$ <b>3.190,79</b>	\$ <b>3.190,79</b>	\$ <b>3.190,79</b>	\$ <b>2.587,79</b>	\$ <b>2.587,79</b>
Capital de trabajo	\$ (55.155,00)					
Activos fijos	\$ (24.181,00)					
<b>Flujo de caja neto</b>	<b>\$ (79.336,00)</b>	<b>\$ 49.668,12</b>	<b>\$ 51.367,74</b>	<b>\$ 53.106,25</b>	<b>\$ 54.793,95</b>	<b>\$ 56.612,52</b>

Elaboración: Autoras

**Tabla 32***Estado de pérdidas y ganancias*

<b>Mes</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ventas netas</b>	\$ 388.800,00	\$ 395.582,79	\$ 402.483,91	\$ 409.505,43	\$ 416.649,44
Costos operativos	\$ 216.203,20	\$ 219.038,82	\$ 221.911,63	\$ 224.822,12	\$ 227.770,78
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>\$ 172.596,80</b>	<b>\$ 176.543,97</b>	<b>\$ 180.572,28</b>	<b>\$ 184.683,31</b>	<b>\$ 188.878,65</b>
<b>Gastos operativos</b>	<b>\$ 117.917,59</b>	<b>\$ 119.865,21</b>	<b>\$ 121.848,22</b>	<b>\$ 123.264,30</b>	<b>\$ 125.320,14</b>
<b><u>Gastos administrativos</u></b>	<b>\$ 90.126,80</b>	<b>\$ 91.751,78</b>	<b>\$ 93.407,91</b>	<b>\$ 95.095,83</b>	<b>\$ 96.816,17</b>
Sueldos y salarios y otros beneficios	\$ 48.618,80	\$ 49.699,38	\$ 50.803,97	\$ 51.933,12	\$ 53.087,36
Gastos de servicios	\$ 39.240,00	\$ 39.754,65	\$ 40.276,06	\$ 40.804,30	\$ 41.339,47
Suministros y materiales	\$ 2.268,00	\$ 2.297,75	\$ 2.327,88	\$ 2.358,41	\$ 2.389,35
<b><u>Gastos de exportación</u></b>	<b>\$ 24.600,00</b>	<b>\$ 24.922,64</b>	<b>\$ 25.249,52</b>	<b>\$ 25.580,68</b>	<b>\$ 25.916,18</b>
Agente de aduana	\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Contenedor y pallets	\$ 9.600,00	\$ 9.725,91	\$ 9.853,47	\$ 9.982,70	\$ 10.113,63
Servicio de inspección	\$ 1.800,00	\$ 1.823,61	\$ 1.847,53	\$ 1.871,76	\$ 1.896,31
Transporte local	\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Gastos extraordinarios	\$ 4.800,00	\$ 4.862,95	\$ 4.926,73	\$ 4.991,35	\$ 5.056,82
<b><u>Otros gastos</u></b>	<b>\$ 3.190,79</b>	<b>\$ 3.190,79</b>	<b>\$ 3.190,79</b>	<b>\$ 2.587,79</b>	<b>\$ 2.587,79</b>
Depreciación y amortización	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 2.587,79	\$ 2.587,79
<b>Utilidad operativa</b>	<b>\$ 54.679,21</b>	<b>\$ 56.678,76</b>	<b>\$ 58.724,07</b>	<b>\$ 61.419,01</b>	<b>\$ 63.558,51</b>
Participación de utilidades (15%)	\$ 8.201,88	\$ 8.501,81	\$ 8.808,61	\$ 9.212,85	\$ 9.533,78
Utilidad antes de impuestos	\$ 46.477,33	\$ 48.176,95	\$ 49.915,46	\$ 52.206,16	\$ 54.024,73
Impuesto a la renta (22%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 46.477,33</b>	<b>\$ 48.176,95</b>	<b>\$ 49.915,46</b>	<b>\$ 52.206,16</b>	<b>\$ 54.024,73</b>
Reserva legal (5%)	\$ 2.323,87	\$ 2.408,85	\$ 2.495,77	\$ 2.610,31	\$ 2.701,24
<b>Utilidad líquida</b>	<b>\$ 44.153,46</b>	<b>\$ 45.768,10</b>	<b>\$ 47.419,68</b>	<b>\$ 49.595,85</b>	<b>\$ 51.323,50</b>

Elaboración: Autoras

**Tabla 33***Balance General*

<b>Activos corrientes</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Caja/bancos	\$ 55.155,00	\$ 104.823,12	\$ 156.190,86	\$ 209.297,10	\$ 264.091,05	\$ 320.703,58
<b>Total activos corrientes</b>	<b>\$ 55.155,00</b>	<b>\$ 104.823,12</b>	<b>\$ 156.190,86</b>	<b>\$ 209.297,10</b>	<b>\$ 264.091,05</b>	<b>\$ 320.703,58</b>
<b>Activos fijos</b>						
Maquinaria	\$ 13.550,00	\$ 13.550,00	\$ 13.550,00	\$ 13.550,00	\$ 13.550,00	\$ 13.550,00
Equipos de oficina	\$ 3.370,00	\$ 3.370,00	\$ 3.370,00	\$ 3.370,00	\$ 3.370,00	\$ 3.370,00
Muebles de oficina	\$ 24.181,00	\$ 24.181,00	\$ 24.181,00	\$ 24.181,00	\$ 24.181,00	\$ 24.181,00
(-) depreciación acumulada		\$ (2.000,79)	\$ (4.001,58)	\$ (6.002,37)	\$ (7.400,16)	\$ (8.797,95)
<b>Total activos fijos</b>	<b>\$ 41.101</b>	<b>\$ 39.100,21</b>	<b>\$ 37.099,42</b>	<b>\$ 35.098,63</b>	<b>\$ 33.700,84</b>	<b>\$ 32.303,05</b>
<b>Activos diferidos</b>						
Gastos pre-operacionales	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00
Gastos de constitución	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00	\$ 1.650,00
(-) amortización acumulada		\$ (1.190,00)	\$ (2.380,00)	\$ (3.570,00)	\$ (4.760,00)	\$ (5.950,00)
<b>Total activos diferidos</b>	<b>\$ 5.950,00</b>	<b>\$ 4.760,00</b>	<b>\$ 3.570,00</b>	<b>\$ 2.380,00</b>	<b>\$ 1.190,00</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total activos</b>	<b>\$ 102.206,00</b>	<b>\$ 148.683,33</b>	<b>\$ 196.860,28</b>	<b>\$ 246.775,73</b>	<b>\$ 298.981,89</b>	<b>\$ 353.006,63</b>
<b>Pasivos corto plazo</b>						
Sueldos por pagar	\$ 48.618,80	\$ 48.618,80	\$ 49.699,38	\$ 50.803,97	\$ 51.933,12	\$ 53.087,36
Servicios por pagar	\$ 39.240,00	\$ 39.240,00	\$ 39.754,65	\$ 40.276,06	\$ 40.804,30	\$ 41.339,47
Suministro y materiales	\$ 2.268,00	\$ 2.268,00	\$ 2.297,75	\$ 2.327,88	\$ 2.358,41	\$ 2.389,35
<b>Total de pasivos</b>	<b>\$ 90.126,80</b>	<b>\$ 90.126,80</b>	<b>\$ 91.751,78</b>	<b>\$ 93.407,91</b>	<b>\$ 95.095,83</b>	<b>\$ 96.816,17</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital social	\$ 12.079,20	\$ 12.079,20	\$ 12.079,20	\$ 12.079,20	\$ 12.079,20	\$ 12.079,20
Utilidad del ejercicio	\$ -	\$ 46.477,33	\$ 48.176,95	\$ 49.915,46	\$ 52.206,16	\$ 54.024,73
Utilidades retenidas	\$ -		\$ 44.852,35	\$ 91.373,17	\$ 139.600,70	\$ 190.086,52
<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ 12.079,20</b>	<b>\$ 58.556,53</b>	<b>\$ 105.108,50</b>	<b>\$ 153.367,82</b>	<b>\$ 203.886,06</b>	<b>\$ 256.190,46</b>
<b>Total pasivo+patrimonio</b>	<b>\$ 102.206,00</b>	<b>\$ 148.683,33</b>	<b>\$ 196.860,28</b>	<b>\$ 246.775,73</b>	<b>\$ 298.981,89</b>	<b>\$ 353.006,63</b>

Elaboración: Autoras

## Índices Financieros

**Tabla 34**

*TIR*

<b>Descripción</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Flujo de Caja Neto		\$ 49.668,12	\$51.367,74	\$53.106,25	\$ 54.793,95	\$ 56.612,52
Inversión Fija	\$(24.181,00)					
Inversión Corriente	\$(55.155,00)					
Resultado	\$(79.336,00)	\$ 49.668,12	\$51.367,74	\$53.106,25	\$ 54.793,95	\$ 56.612,52
<b>Pay Back</b>	<b>\$(79.336,00)</b>	<b>\$(29.667,88)</b>	<b>\$21.699,86</b>	<b>\$74.806,10</b>	<b>\$129.600,05</b>	<b>\$186.212,58</b>

Elaboración: Autoras

Se determina la tasa interna de retorno del proyecto basada en una proyección de 5 años, la cual generara un 58,61%, este porcentaje nos refiere a la tasa rentabilidad que recibirá el inversionista, la cual se encuentra por encima del rango promedio aceptable.

**Tabla 35**

*VAN*

TEA préstamo	9,75%
Tasa de Utilidad deseada	3,00%
Tasa de inflación	1,31%
<b>Tasa de Descuento</b>	<b>14,53%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$86.564,12</b>

Elaboración: Autoras

El cálculo de la tasa de descuento se centra en el costo de oportunidad en un método que busca un modelo de fijación de precios, el cual se enfoque en el verdadero riesgo que toman los emprendedores del segmento de las PYMES.

El valor actual neto se busca determinar el valor actual del proyecto considerando los valores de la proyección del flujo para eso se realizó el cálculo de la tasa de descuento la cual sirve como referencia para traer los valores futuros. El van del proyecto es de \$86.564,12.

**Tabla 36***ROE*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta	\$46.477,33	\$ 48.176,95	\$ 49.915,46	\$ 52.200,16	\$ 54.024,73
Patrimonio	\$58.566,17	\$ 105.108,50	\$ 153.367,82	\$ 203.886,06	\$ 256.190,46
<b>Resultado</b>	<b>79,37%</b>	<b>45,84%</b>	<b>32,55%</b>	<b>25,61%</b>	<b>21,09%</b>

Elaboración: Autoras

El ROE es un índice financiero el cual se calcula de la división de utilidad neta con el patrimonio esto brinda la oportunidad de conocer la capacidad que se genera hacia los accionista.

**Tabla 37***ROA*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta	\$ 46.477,33	\$ 48.176,95	\$ 49.915,46	\$ 52.206,16	\$ 54.024,73
Activos	\$ 148.683,33	\$ 196.860,28	\$ 246.775,73	\$ 298.981,89	\$ 353.006,63
Resultados	31,26%	24,48%	20,23%	17,46%	15,30%

Elaboración: Autoras

El ROA es un indicador financiero el cual se determina en la división de la utilidad neta y activos, para con ello definir la eficiencia de los activos que se posee dentro del proyecto durante un determinado periodo.

**Escenario Negativo****Tabla 38***Flujo de caja*

<b>Periodos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Cajas			19440	19440	19440	19440	19440
Precio por caja			\$ 19,00	\$ 19,33	\$ 19,67	\$ 20,01	\$ 20,36
<b>Ingresos anuales</b>	\$ 30.780,00		\$ 369.360,00	\$ 375.803,65	\$ 382.359,72	\$ 389.030,16	\$ 395.816,97
Costo de producción	\$ 18.016,93		\$ 216.203,20	\$ 219.038,82	\$ 221.911,63	\$ 224.822,12	\$ 227.770,78
<b>Gastos administrativos</b>	\$ 7.510,57		\$ 90.126,80	\$ 91.751,78	\$ 93.407,91	\$ 95.095,83	\$ 96.816,17
Sueldos y salarios y demás beneficios	\$ 4.051,57		\$ 48.618,80	\$ 49.699,38	\$ 50.803,97	\$ 51.933,12	\$ 53.087,36
Gastos de servicios	\$ 3.270,00		\$ 39.240,00	\$ 39.754,65	\$ 40.276,06	\$ 40.804,30	\$ 41.339,47
Suministros y materiales	\$ 189,00		\$ 2.268,00	\$ 2.297,75	\$ 2.327,88	\$ 2.358,41	\$ 2.389,35
<b>Gastos de exportación</b>	\$ 2.050,00		\$ 24.600,00	\$ 24.922,64	\$ 25.249,52	\$ 25.580,68	\$ 25.916,18
Agente de aduana	\$ 350,00		\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Contenedor y pallets	\$ 800,00		\$ 9.600,00	\$ 9.725,91	\$ 9.853,47	\$ 9.982,70	\$ 10.113,63
Servicio de inspección	\$ 150,00		\$ 1.800,00	\$ 1.823,61	\$ 1.847,53	\$ 1.871,76	\$ 1.896,31
Transporte local	\$ 350,00		\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Gastos extraordinarios	\$ 400,00		\$ 4.800,00	\$ 4.862,95	\$ 4.926,73	\$ 4.991,35	\$ 5.056,82
<b>Total costos operacionales o fijos</b>	\$ 9.560,57		\$ 114.726,80	\$ 116.674,42	\$ 118.657,43	\$ 120.676,51	\$ 122.732,35
<b>Total costos fijos y variables</b>	\$ 27.577,50		\$ 330.930,00	\$ 335.713,24	\$ 340.569,06	\$ 345.498,63	\$ 350.503,14
<b>Otros gastos</b>							
Depreciación y amortización activos	\$ 109,52		\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 2.587,79	\$ 2.587,79
<b>Flujo antes de participación trabajadores</b>	\$ 3.092,98		\$ 35.239,21	\$ 36.899,62	\$ 38.599,87	\$ 40.943,74	\$ 42.726,04
(-) participación de utilidades	\$ 463,95		\$ 5.285,88	\$ 5.534,94	\$ 5.789,98	\$ 6.141,56	\$ 6.408,91
<b>Flujo después de impuestos</b>	\$ 2.629,03		\$ 29.953,33	\$ 31.364,68	\$ 32.809,89	\$ 34.802,18	\$ 36.317,13
<b>Depreciaciones y amortización</b>	\$ 109,52		\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 2.587,79	\$ 2.587,79
Capital de trabajo		\$ (55.155,00)					
Activos fijos		\$ (24.181,00)					
<b>Flujo de caja neto</b>	\$ 2.639,39	\$ (79.336,00)	\$ 33.144,12	\$ 34.555,47	\$ 36.000,68	\$ 37.389,97	\$ 38.904,92

Elaboración: Autoras

**Tabla 39**  
*Estado de Resultado*

<b>Mes</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ventas netas</b>	\$ 369.360,00	\$ 375.803,65	\$ 382.359,72	\$ 389.030,16	\$ 395.816,97
Costos operativos	\$ 216.203,20	\$ 219.038,82	\$ 221.911,63	\$ 224.822,12	\$ 227.770,78
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>\$ 153.156,80</b>	<b>\$ 156.764,83</b>	<b>\$ 160.448,09</b>	<b>\$ 164.208,04</b>	<b>\$ 168.046,18</b>
<b>Gastos operativos</b>	<b>\$ 117.917,59</b>	<b>\$ 119.865,21</b>	<b>\$ 121.848,22</b>	<b>\$ 123.264,30</b>	<b>\$ 125.320,14</b>
<b>Gastos administrativos</b>	<b>\$ 90.126,80</b>	<b>\$ 91.751,78</b>	<b>\$ 93.407,91</b>	<b>\$ 95.095,83</b>	<b>\$ 96.816,17</b>
Sueldos y salarios y otros beneficios	\$ 48.618,80	\$ 49.699,38	\$ 50.803,97	\$ 51.933,12	\$ 53.087,36
Gastos de servicios	\$ 39.240,00	\$ 39.754,65	\$ 40.276,06	\$ 40.804,30	\$ 41.339,47
Suministros y materiales	\$ 2.268,00	\$ 2.297,75	\$ 2.327,88	\$ 2.358,41	\$ 2.389,35
<b>Gastos de exportación</b>	<b>\$ 24.600,00</b>	<b>\$ 24.922,64</b>	<b>\$ 25.249,52</b>	<b>\$ 25.580,68</b>	<b>\$ 25.916,18</b>
Agente de aduana	\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Contenedor y pallets	\$ 9.600,00	\$ 9.725,91	\$ 9.853,47	\$ 9.982,70	\$ 10.113,63
Servicio de inspección	\$ 1.800,00	\$ 1.823,61	\$ 1.847,53	\$ 1.871,76	\$ 1.896,31
Transporte local	\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Gastos extraordinarios	\$ 4.800,00	\$ 4.862,95	\$ 4.926,73	\$ 4.991,35	\$ 5.056,82
<b>Otros gastos</b>	<b>\$ 3.190,79</b>	<b>\$ 3.190,79</b>	<b>\$ 3.190,79</b>	<b>\$ 2.587,79</b>	<b>\$ 2.587,79</b>
Depreciación y amortización	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 2.587,79	\$ 2.587,79
<b>Utilidad operativa</b>	<b>\$ 35.239,21</b>	<b>\$ 36.899,62</b>	<b>\$ 38.599,87</b>	<b>\$ 40.943,74</b>	<b>\$ 42.726,04</b>
Participación de utilidades (15%)	\$ 5.285,88	\$ 5.534,94	\$ 5.789,98	\$ 6.141,56	\$ 6.408,91
Utilidad antes de impuestos	\$ 29.953,33	\$ 31.364,68	\$ 32.809,89	\$ 34.802,18	\$ 36.317,13
Impuesto a la renta (22%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 29.953,33</b>	<b>\$ 31.364,68</b>	<b>\$ 32.809,89</b>	<b>\$ 34.802,18</b>	<b>\$ 36.317,13</b>
Reserva legal (5%)	\$ 1.497,67	\$ 1.568,23	\$ 1.640,49	\$ 1.740,11	\$ 1.815,86
<b>Utilidad líquida</b>	<b>\$ 28.455,66</b>	<b>\$ 29.796,45</b>	<b>\$ 31.169,39</b>	<b>\$ 33.062,07</b>	<b>\$ 34.501,28</b>

Elaboración: Autoras



## Índice Financiero

**Tabla 40**  
*Proyección*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Neto		\$ 33.144,12	\$ 34.555,47	\$ 36.000,68	\$ 37.389,97	\$ 38.904,92
Inversión Fija	\$(24.181,00)					
Inversión Corriente	\$(55.155,00)					
Resultado	\$(79.336,00)	\$ 33.144,12	\$ 34.555,47	\$ 36.000,68	\$ 37.389,97	\$ 38.904,92
Pay Back	\$(79.336,00)	\$(46.191,88)	\$(11.636,41)	\$ 24.364,27	\$ 61.754,24	\$100.659,16

Elaboración: Autoras

## Tasa de Descuento

**Tabla 41**  
*Tasa de descuento*

Análisis del COK (METODO MYPE)	
TEA préstamo	9,75%
Tasa de Utilidad deseada	3,00%
Tasa de inflación	1,31%
<b>Tasa de Descuento</b>	<b>14,53%</b>

Elaboración: Autoras

## TIR y VAN

**Tabla 42**  
*TIR y VAN*

<b>TIR</b>	34,14%
<b>VAN</b>	\$ 36.148,28

Elaboración: Autoras

## Análisis

En consideración de los valores se determina que dentro un escenario negativo existe una rentabilidad dado que refleja una TIR 34,14% la cual es mayor a la tasa de descuento es 14,53% generando un valor actual neto de 36.148,28, entonces se concluye que dentro de una perspectiva negativa se generaría una rentabilidad menor.

## Escenario Positivo

**Tabla 43**

*Flujo de Caja*

<b>Periodos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Cajas			19440	19440	19440	19440	19440
Precio por caja			\$ 21,00	\$ 21,37	\$ 21,74	\$ 22,12	\$ 22,50
<b>Ingresos anuales</b>	\$ 34.020,00		\$ 408.240,00	\$ 415.361,93	\$ 422.608,11	\$ 429.980,70	\$ 437.481,91
Costo de producción	\$ 18.016,93		\$ 216.203,20	\$ 219.038,82	\$ 221.911,63	\$ 224.822,12	\$ 227.770,78
<b>Gastos administrativos</b>	<b>\$ 7.510,57</b>		<b>\$ 90.126,80</b>	<b>\$ 91.751,78</b>	<b>\$ 93.407,91</b>	<b>\$ 95.095,83</b>	<b>\$ 96.816,17</b>
Sueldos y salarios y demás beneficios	\$ 4.051,57		\$ 48.618,80	\$ 49.699,38	\$ 50.803,97	\$ 51.933,12	\$ 53.087,36
Gastos de servicios	\$ 3.270,00		\$ 39.240,00	\$ 39.754,65	\$ 40.276,06	\$ 40.804,30	\$ 41.339,47
Suministros y materiales	\$ 189,00		\$ 2.268,00	\$ 2.297,75	\$ 2.327,88	\$ 2.358,41	\$ 2.389,35
<b>Gastos de exportación</b>	<b>\$ 2.050,00</b>		<b>\$ 24.600,00</b>	<b>\$ 24.922,64</b>	<b>\$ 25.249,52</b>	<b>\$ 25.580,68</b>	<b>\$ 25.916,18</b>
Agente de aduana	\$ 350,00		\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Contenedor y pallets	\$ 800,00		\$ 9.600,00	\$ 9.725,91	\$ 9.853,47	\$ 9.982,70	\$ 10.113,63
Servicio de inspección	\$ 150,00		\$ 1.800,00	\$ 1.823,61	\$ 1.847,53	\$ 1.871,76	\$ 1.896,31
Transporte local	\$ 350,00		\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Gastos extraordinarios	\$ 400,00		\$ 4.800,00	\$ 4.862,95	\$ 4.926,73	\$ 4.991,35	\$ 5.056,82
<b>Total costos operacionales o fijos</b>	<b>\$ 9.560,57</b>		<b>\$ 114.726,80</b>	<b>\$ 116.674,42</b>	<b>\$ 118.657,43</b>	<b>\$ 120.676,51</b>	<b>\$ 122.732,35</b>
<b>Total costos fijos y variables</b>	<b>\$27.577,50</b>		<b>\$ 330.930,00</b>	<b>\$ 335.713,24</b>	<b>\$ 340.569,06</b>	<b>\$ 345.498,63</b>	<b>\$ 350.503,14</b>
<b>Otros gastos</b>							

Depreciación y amortización activos	\$ 109,52		\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 2.587,79	\$ 2.587,79
<b>Flujo antes de participación trabajadores</b>	<b>\$ 6.332,98</b>		<b>\$ 74.119,21</b>	<b>\$ 76.457,90</b>	<b>\$ 78.848,26</b>	<b>\$ 81.894,28</b>	<b>\$ 84.390,98</b>
(-) participación de utilidades	\$ 949,95		\$ 11.117,88	\$ 11.468,69	\$ 11.827,24	\$ 12.284,14	\$ 12.658,65
<b>Flujo después de impuestos</b>	<b>\$ 5.383,03</b>		<b>\$ 63.001,33</b>	<b>\$ 64.989,22</b>	<b>\$ 67.021,02</b>	<b>\$ 69.610,14</b>	<b>\$ 71.732,34</b>
<b>Depreciaciones y amortización</b>	\$ 109,52		\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 2.587,79	\$ 2.587,79
Capital de trabajo		\$(55.155,00)					
Activos fijos		\$(24.181,00)					
<b>Flujo de caja neto</b>	<b>\$ 5.393,39</b>	<b>\$(79.336,00)</b>	<b>\$ 66.192,12</b>	<b>\$ 68.180,01</b>	<b>\$ 70.211,81</b>	<b>\$ 72.197,93</b>	<b>\$ 74.320,13</b>

Elaboración: Autoras

#### Tabla 44

*Estado de pérdidas y ganancias*

Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas netas</b>	\$ 408.240,00	\$ 415.361,93	\$ 422.608,11	\$ 429.980,70	\$ 437.481,91
Costos operativos	\$ 216.203,20	\$ 219.038,82	\$ 221.911,63	\$ 224.822,12	\$ 227.770,78
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>\$ 192.036,80</b>	<b>\$ 196.323,11</b>	<b>\$ 200.696,48</b>	<b>\$ 205.158,58</b>	<b>\$ 209.711,13</b>
<b>Gastos operativos</b>	<b>\$ 117.917,59</b>	<b>\$ 119.865,21</b>	<b>\$ 121.848,22</b>	<b>\$ 123.264,30</b>	<b>\$ 125.320,14</b>
<b>Gastos administrativos</b>	<b>\$ 90.126,80</b>	<b>\$ 91.751,78</b>	<b>\$ 93.407,91</b>	<b>\$ 95.095,83</b>	<b>\$ 96.816,17</b>
Sueldos y salarios y otros beneficios	\$ 48.618,80	\$ 49.699,38	\$ 50.803,97	\$ 51.933,12	\$ 53.087,36
Gastos de servicios	\$ 39.240,00	\$ 39.754,65	\$ 40.276,06	\$ 40.804,30	\$ 41.339,47
Suministros y materiales	\$ 2.268,00	\$ 2.297,75	\$ 2.327,88	\$ 2.358,41	\$ 2.389,35
<b>Gastos de exportación</b>	<b>\$ 24.600,00</b>	<b>\$ 24.922,64</b>	<b>\$ 25.249,52</b>	<b>\$ 25.580,68</b>	<b>\$ 25.916,18</b>
Agente de aduana	\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71
Contenedor y pallets	\$ 9.600,00	\$ 9.725,91	\$ 9.853,47	\$ 9.982,70	\$ 10.113,63
Servicio de inspección	\$ 1.800,00	\$ 1.823,61	\$ 1.847,53	\$ 1.871,76	\$ 1.896,31
Transporte local	\$ 4.200,00	\$ 4.255,09	\$ 4.310,89	\$ 4.367,43	\$ 4.424,71

Gastos extraordinarios	\$ 4.800,00	\$ 4.862,95	\$ 4.926,73	\$ 4.991,35	\$ 5.056,82
<b>Otros gastos</b>	<b>\$ 3.190,79</b>	<b>\$ 3.190,79</b>	<b>\$ 3.190,79</b>	<b>\$ 2.587,79</b>	<b>\$ 2.587,79</b>
Depreciación y amortización	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 3.190,79	\$ 2.587,79	\$ 2.587,79
<b>Utilidad operativa</b>	<b>\$ 74.119,21</b>	<b>\$ 76.457,90</b>	<b>\$ 78.848,26</b>	<b>\$ 81.894,28</b>	<b>\$ 84.390,98</b>
Participación de utilidades (15%)	\$ 11.117,88	\$ 11.468,69	\$ 11.827,24	\$ 12.284,14	\$ 12.658,65
Utilidad antes de impuestos	\$ 63.001,33	\$ 64.989,22	\$ 67.021,02	\$ 69.610,14	\$ 71.732,34
Impuesto a la renta (22%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 63.001,33</b>	<b>\$ 64.989,22</b>	<b>\$ 67.021,02</b>	<b>\$ 69.610,14</b>	<b>\$ 71.732,34</b>
Reserva legal (5%)	\$ 3.150,07	\$ 3.249,46	\$ 3.351,05	\$ 3.480,51	\$ 3.586,62
<b>Utilidad líquida</b>	<b>\$ 59.851,26</b>	<b>\$ 61.739,76</b>	<b>\$ 63.669,97</b>	<b>\$ 66.129,63</b>	<b>\$ 68.145,72</b>

Elaboración: Autoras

## Índice Financiero

**Tabla 45**

*Proyección*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Neto		\$ 66.192,12	\$ 68.180,01	\$ 70.211,81	\$ 72.197,93	\$ 74.320,13
Inversión Fija	\$ (24.181,00)					
Inversión Corriente	\$ (55.155,00)					
Resultado	\$ (79.336,00)	\$ 66.192,12	\$ 68.180,01	\$ 70.211,81	\$ 72.197,93	\$ 74.320,13
Pay Back	\$ (79.336,00)	\$(13.143,88)	\$ 55.036,13	\$125.247,94	\$197.445,87	\$271.765,99

Elaboración: Autoras

### Tasa de descuento

**Tabla 46**

*Tasa de descuento*

Análisis del COK (METODO MYPE)	
TEA préstamo	9,75%
Tasa de Utilidad deseada	3,00%
Tasa de inflación	1,31%
<b>Tasa de Descuento</b>	<b>14,53%</b>

Elaboración: Autoras

### TIR y VAN

**Tabla 47**

*TIR y VAN*

<b>TIR</b>	<b>81,50%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 136.979,97</b>

Elaboración: Autoras

### Análisis

En consideración de los valores se determina que dentro un escenario positivo existe una rentabilidad dado que refleja una TIR 81,50% la cual es mayor a la tasa de descuento es 14,53% generando un valor actual neto de 136.979,97, entonces se concluye que dentro de una perspectiva positivo se generaría una rentabilidad alta y atractiva para los socios.

## Conclusiones

Una vez concluido el análisis de factibilidad comercial para la exportación del tubérculo eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos, podemos concluir con lo siguiente:

En relación al objetivo específico que es fundamentar la investigación con bases teóricas, se concluye que, para alcanzar un nivel óptimo de ventas en el mercado internacional, se debe poseer una ventaja competitiva, lo cual la organización ofrece un producto agrícola poco conocido y con muchos beneficios nutricionales, además que cumpla con altos niveles de calidad; con la finalidad de aprovechar la demanda creciente de este producto, siendo este un sector productivo poco atendido a nivel nacional.

Según el objetivo de crear una estructura organizacional y crear un proceso eficiente para la comercialización de Eddo, se concluye que, no hay impedimento legal para su correcta constitución y por ser un producto agrícola debe contar con algunos requisitos y certificaciones fitosanitarias. Con respecto a su organización, se contará con un personal totalmente capacitado en cada una de sus funciones para ofrecer un producto de calidad.

Se realizó un estudio de mercado para cumplir con el objetivo de Identificar la posible oferta y demanda del eddo y definir el nicho de mercado, en la cual se concluye que Estados Unidos es un mercado sumamente potencial debido a su demanda anual creciente en importación de tubérculos y las tendencias de consumo en los consumidores hispanos.

Finalmente, referente al objetivo específico de realizar un análisis financiero para determinar la factibilidad económica del proyecto, se concluyó que exportar este producto hacia Estados Unidos da como resultado que si existe factibilidad económica para la introducción del tubérculo eddo, generando una tasa interna de retorno del 58,61% y un valor actual neto de \$86.564,12, lo cual es aceptable por los socios e inversionista.

## **Recomendaciones**

Se deberá aprovechar los recursos brindados por las entidades de apoyo tales como la Universidad Estatal del Puyo de la Facultad de Maestría, así como los acuerdos comerciales que se han establecido con el país destino para la distribución de este tubérculo

Se mantendrá la cadena de valor en una continua actualización para con ello brindar un producto de calidad, de acuerdo con todos los procesos de certificación de calidad que el país destino establezca, en consideración de mantener líneas de producción que no generen un alto impacto a los suelos amazónicos y comunidades cercanas. Ya que solo así, se podrá establecer el aumento del terreno para con eso abastecer a los futuros demandantes en el exterior.

Es importante considerar, la actual realidad que se suscita pues desde el COVID-19 el mantener planes de contingencia se vuelve elemental para con ello poder ser capaz de adaptarse a las necesidades del mercado como lo son el trabajo desde casa y la sistematización de muchos procesos. Es vital el mantener un valor agregado y aprovechar las oportunidades en el momento de la producción y comercialización para con ello garantizar un producto de excelente calidad que se encuentre a la par de la competencia y generar así una preferencia.

## Bibliografía

- Abreu, J. L. (04 de Diciembre de 2014). *spentamexico*. Obtenido de [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Acosta, F. (1999). *Incoterms, Términos de Compra- Venta Internacional*. México: ISEF Editorial.
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro. (29 de Junio de 2015). *Agrocalidad*. Obtenido de <https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2020/05/otros1.pdf>
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (Enero de 2019). *Control Sanitario*. Obtenido de <https://www.gob.ec/arcsa/tramites/emision-permiso-funcionamiento-establecimientos-elaboracion-conservacion-frutas-legumbres-hortalizas-tuberculos-raices-semillas-oleaginosas-derivados-organizaciones-eps>
- Agripac. (Mayo de 2020). *Agripac*. Obtenido de <http://www.agripac.com.ec/es/certificaciones/>
- Arnold, P. (2004). *Usembassy*. Obtenido de [https://ar.usembassy.gov/wp-content/uploads/sites/26/2016/02/howtheusisgoverned\\_sp.pdf](https://ar.usembassy.gov/wp-content/uploads/sites/26/2016/02/howtheusisgoverned_sp.pdf)
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Antoni Bosch editor.
- Bernal, C. A. (2006). *Metodología de la investigación: Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Pearson Educación.
- Bolívar, E. (2019). *Definición de la cultura*. Fondo de Cultura Económica.
- Bruneo Valarezo, S., Delgado Vítore, R., & Vérez, M. (16 de Junio de 2016). *Redalyc*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3604/360448031009.pdf>
- California Department Public Health. (2017). *Plan de Prevención para la Obesidad en California*. California.
- Camino Velozo, R. (1993). *Sostenibilidad de la agricultura y los recursos naturales*. Venezuela: IICA Biblioteca.



- Chefs for Development. (2016). *Chefs for Development*. Obtenido de <http://chefs4dev.org/index.php/local-products/eddo-or-eddo/index.html>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (29 de Diciembre de 2010). *Aduana*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/codigo-organico-copci/>
- Cuerpo de Bomberos Municipal de Durán . (Enero de 2020). *Bomberos de Duran*. Obtenido de <https://bomberosdeduran.gob.ec/servicios/permiso-de-funcionamiento>
- Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas. (28 de Agosto de 2019). *Population*. Obtenido de <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population/>
- Department of Commerce. (10 de Febrero de 2020). *Department of Commerce*. Obtenido de <https://www.commerce.gov/>
- Fondo Monetario Internacional. (2007). *El Sistema de Estadísticas de las cuentas Macroeconómicas*. Washington : International Monetary Fund.
- Fondo Monetario Internacional. (01 de Junio de 2020). *FMI*. Obtenido de <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>
- Gaytán, R. T. (2005). *Teoría del comercio internacional*. Siglo XXI.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal Durán. (Noviembre de 2019). *Duran*. Obtenido de <http://186.46.239.205:8086/PDF/GetPDF/3295>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal Durán. (2018). *Duran*. Obtenido de [http://www.duran.gob.ec/municipio/inicio/descarga/convocatoria/ordenanzas/2011/ORDENANZA\\_REFOR\\_TASA\\_HABILITACION\\_EC.pdf](http://www.duran.gob.ec/municipio/inicio/descarga/convocatoria/ordenanzas/2011/ORDENANZA_REFOR_TASA_HABILITACION_EC.pdf)
- Gómez Cáceres, D., & Martínez García, F. (2003). *Negociación internacional: medios de cobro y pago*. Madrid: ESIC Editorial.
- Gómez, M. M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Córdoba: Editorial Brujas. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=9UDXPe4U7aMC&pg=PA64&dq=alcance+metodologia+de+la+investigacion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjqqCwgaTrAhXPxV>

kKHVKVByoQ6AEwAHoECAMQA#v=onpage&q=alcance%20metodologia%20de%20la%20investigacion&f=false

Government Accountability Project. (2017). *whistleblower*. Obtenido de <https://whistleblower.org/whatweddo/#Investigations>

Hill, C. W. L., & Jones, G. R. (2012). *Strategic Management Cases: An Integrated Approach*. Cengage Learning.

Janick, J. (2003). *Horticultural Reviews* (30 ed.). New Jersey: John Wiley & Sons. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=qd\\_Y4CUo9scC&pg=PA295&dq=EDDO&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiRqouzW6PrAhUITDABHXEeCioQ6AEwAnoECAEQAg#v=onpage&q=EDDO&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=qd_Y4CUo9scC&pg=PA295&dq=EDDO&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiRqouzW6PrAhUITDABHXEeCioQ6AEwAnoECAEQAg#v=onpage&q=EDDO&f=false)

Ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario. (Febrero de 2016). *Competencias*. Obtenido de <http://www.competencias.gob.ec/wp-content/uploads/2016/02/13.-Ley-de-Fomento-y-Desarrollo-Agropecuario.pdf>

Lugones, G. (2008). *TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL* (p. 22).

Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (Marzo de 2019). *PROEcuador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2019/03/INCENTIVOS-COPCI-Y-LEY-DE-FOMENTO.pdf>

Naranjo, F. (2018). *MARKETING PARA SERVICIOS PROFESIONALES Y B2B: Guía Práctica*. Cartagena: ComunicaWeb.

National Science Foundation. (2018). *Nsf*. Obtenido de <https://www.nsf.gov/dir/index.jsp?org=OISE>

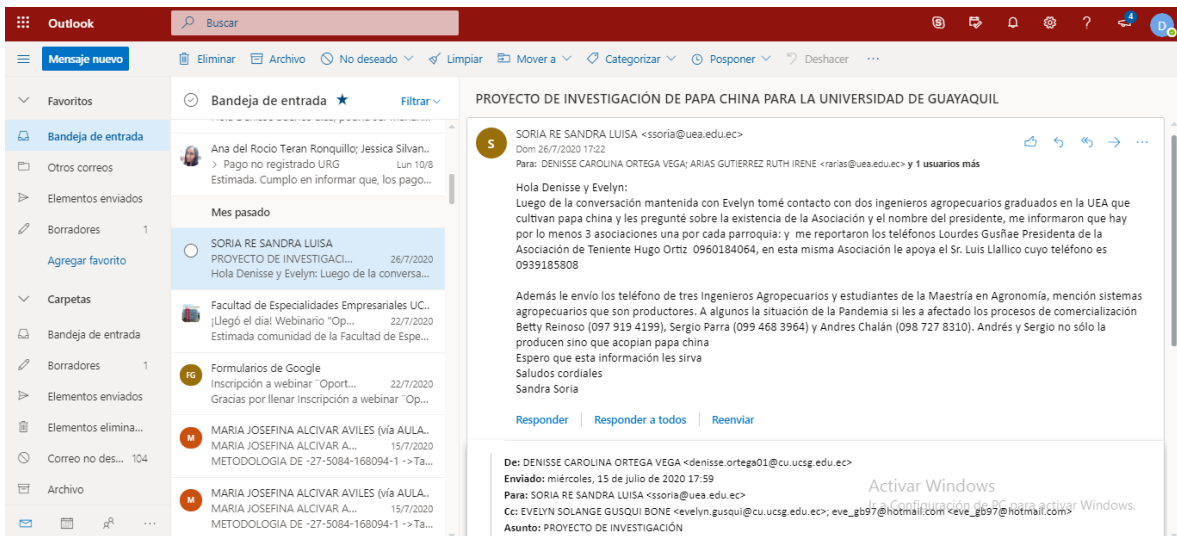
Porter, M. E. (2002). *VENTAJA COMPETITIVA: CREACION Y SOSTENIMIENTO DE UN DESEMPEÑO SUPERIOR*. Grupo Patria Cultural.

Powell, J. (11 de Febrero de 2020). *Yahoo noticias*. Obtenido de [https://es.noticias.yahoo.com/powell-riesgos-permanecen-fed-supervisa-160510671.html?guccounter=1&guce\\_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce\\_referrer\\_sig=AQAAAEfw-h4TqO1n\\_UIta61Nz24A6J8guugPkyl0x-ewHOp98ssz9yWOolwDTF3JbZ7l4jarBwYOrQUqzoqeQ0YWozG\\_H](https://es.noticias.yahoo.com/powell-riesgos-permanecen-fed-supervisa-160510671.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAAEfw-h4TqO1n_UIta61Nz24A6J8guugPkyl0x-ewHOp98ssz9yWOolwDTF3JbZ7l4jarBwYOrQUqzoqeQ0YWozG_H)

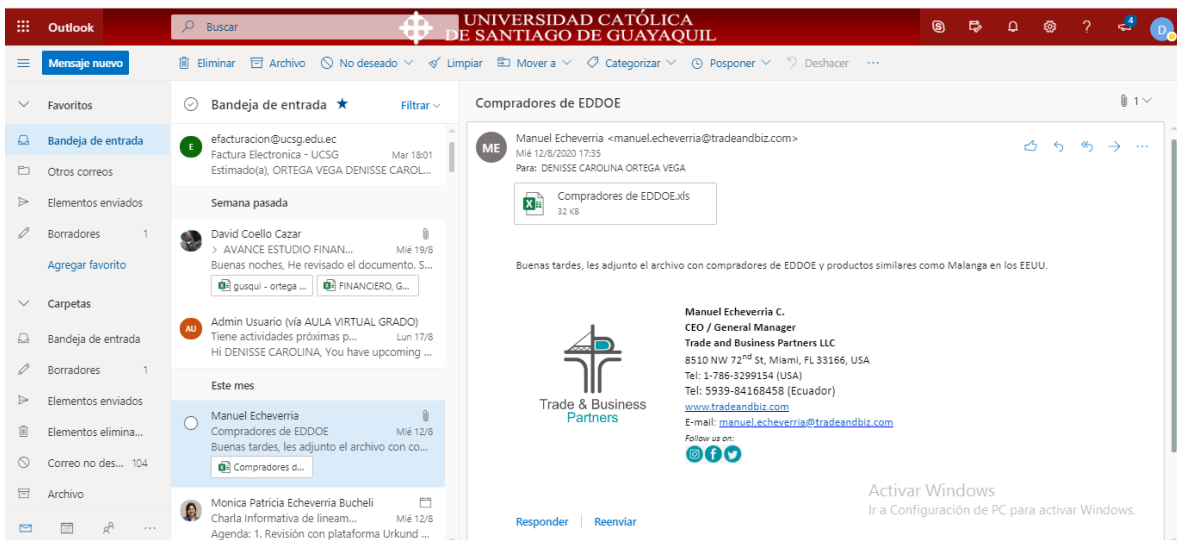
- PRO ECUADOR. (2014). *issuu*. Obtenido de [https://issuu.com/proecuador/docs/gu\\_\\_acomercialecuador14](https://issuu.com/proecuador/docs/gu__acomercialecuador14)
- PRO ECUADOR. (2020). *PRO ECUADOR*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-inversionista-2/#1518025007892-5e473429-ccfb>
- PROECUADOR. (Abril de 2016). *Frontera Amazónica*. Obtenido de <http://fronteramazonica.com/web/wp-content/uploads/2016/04/guia-ecuador.pdf>
- Ramos, C. A. (2015). Los paradigmas de la investigación científica. *Avances en Psicología*, 23(1), 9-17. <https://doi.org/10.33539/avpsicol.2015.v23n1.167>
- Smith, A. (1994). *La riqueza de las naciones* (C. Rodriguez, Trad.). Alianza. <http://pdfhumanidades.com/sites/default/files/apuntes/194-Smith%2C%20Adam%20-%20La%20riqueza%20de%20las%20naciones%20%28Alianza%29%20818%20pag%20IMPRIMIR%20EN%20AHORRO.pdf>
- Superintendencia de Compañías. (20 de Diciembre de 2008). *Supercias*. 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)
- Trademap. (2019). *Trademap*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c218%7c%7c%7c%7c07%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c218%7c%7c%7c%7c07%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- U.S. Department of Labor. (Mayo de 2020). *Bureau of Labor Statistics*. Obtenido de <https://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf>
- Veritrade. (2020). *Veritrade*. Obtenido de <https://www.veritradecorp.com/es/consultas>
- Veritrade. (2019). *Veritrade*. <https://www.veritradecorp.com>

## Apéndice

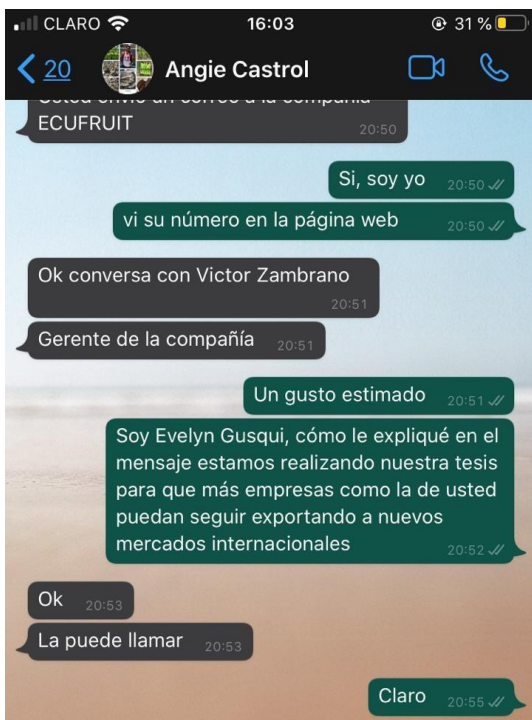
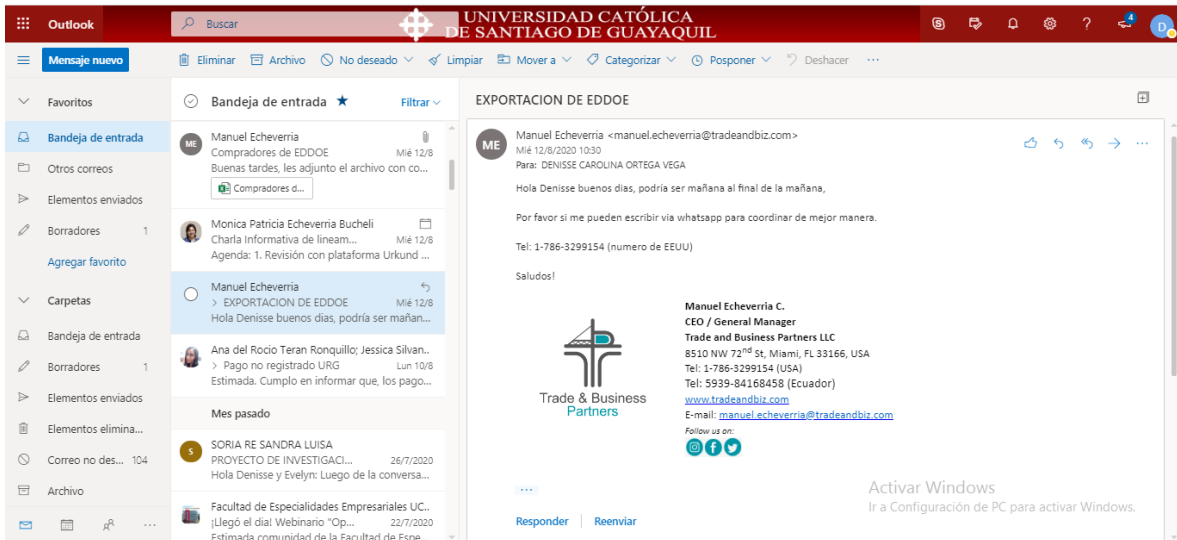
### Apéndice A: Contacto Universidad del Puyo



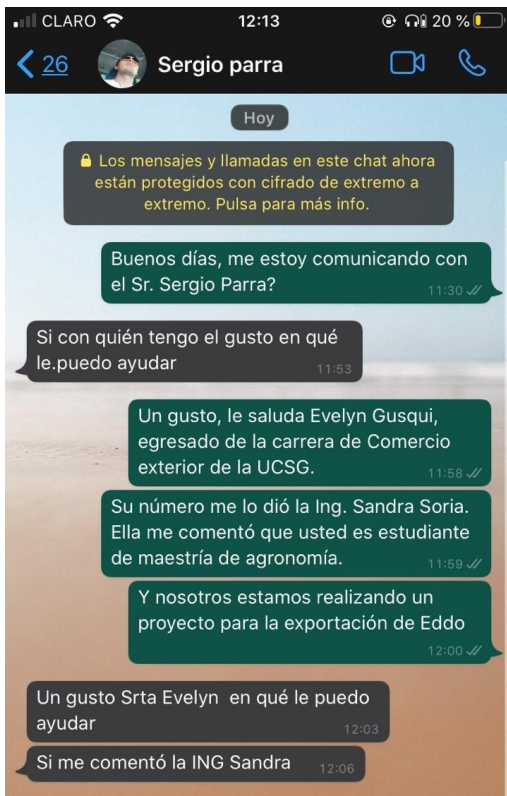
## Apéndice B: Contacto con clientes

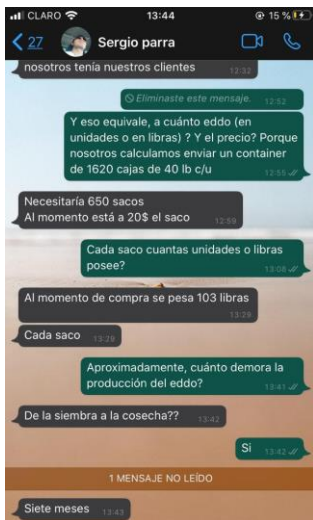


## Apéndice C: Entrevista



Apéndice D: Contacto con proveedores





## Apéndice E: Cotizaciones







ZIBO TAIBO INDUSTRIAL CO.,LTD

Contact Jessica Email Sales6@cнтаibo.com TEL/Whatsapp:+18560305519

### Air Bubble Fruit and Vegetable Washing Machine

Picture	Model	Specification	Price (FOB)
	<b>QX-3-600 Vegetable Washing Machine</b> (Used washing Machine) <b>400KG/H</b> Leaf vegetable or 1 T/H vegetables, fruit, etc.)	Dimension: 3000*1150*1300mm; Conveyor belt:600mm, SUS304 Mesh diameter: 1.5mm, Screw Pitch:8mm,Step Pitch: 20mm, Scraper height:40mm,Scraper distance:300mm Material:SUS304 Rack:50*50*1.5mm square tube,Plate:1.5mm in thickness Lifting and conveying speed:frequency converter adjustable:0.75Kw Vortex Pump:0.55Kw Surfing and Spraying Pump:1.5Kw	<b>USD5300</b>
	<b>MQX-2-600 Brush Roller Spray washing machine</b> (Completely Washing, especially the pits on the surface of root vegetables,not suitable for leaf vegetables)	Dimension:2000*800*1400mm Brush roller:600mm in length, PBT Cover:SUS304,1.5mm in thickness Rack:SUS304,50*50*1.5mm square tube Spray pump:1.5Kw Conveyor motor:0.75Kw,frequency control External dimension :2000*800*1400mm brush roller: 600mm long, PBT concave convex roller Brush roller number: 18 Material: 304 stainless steel Plate: wall board 3mm 304 stainless steel, water tank 1.5mm304 stainless steel, frame: 50*50*1.5mm 304 stainless steel Brush roller number: 18 Material: 304 stainless steel Plate: wall board 3mm 304 stainless steel, water tank 1.5mm304 stainless steel, frame: 50*50*1.5mm 304 stainless steel square Pipe sprinkler nozzle: 18 sprinkler pumps: 1.5KW Transmission: 0.75KW , frequency conversion speed regulation	<b>USD5300</b>
Total(FOB) :			USD 10600
The freight to Guayaquil port (contecon), Ecuador			USD 290
Total(CFR to Guayaquil port (contecon), Ecuador):			USD 10890
Material: Good Quality SUS 304 stainless steel			
Voltage :3 Phase 380 V 50 HZ			
Delivery: 25 workdays after receiving the payment			

Activar V  
Ha Configu

Activar V  
Ha Configu



Nuevo - 18 vendidos

### Balanza Plataforma 500kg Digital Electrónica Industrial

U\$S 100

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

Color: **Gris**

Cantidad: 1 Unidad (32 disponibles)

[Comprar](#)

Activar Windows  
Ir a Configuración de PC para activar Wi





Nuevo

### Dispensador De Agua Oster Botellón De 3 A 5 Galones

U\$S 63<sup>80</sup>

🔍 Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)

🔍 Entrega a acordar con el vendedor  
Guayaquil, Guayas  
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: 1 Unidad (10 disponibles)

[Comprar](#)  
Activar Windows  
Ir a Configuración de PC para activar Wi



**NUEVO!**

**SANITIZA DESINFECTA**

**ACIDO HIPOCLOROSO (HCOI)**

Es un poderoso y efectivo bactericida, esporicida fungicida y viricida, sin los efectos secundarios y dificultades involucradas en el uso de fuertes productos de limpieza sintéticos.

NO ES TÓXICO, CORROSIVO NI FLAMABLE  
NO CONTIENE ALCOHOL  
NO IRITA LA PIEL  
SEGURO AL SER USADO EN SUPERFICIES ANIMALES, PERSONAS Y ALIMENTOS SIN PRODUCTOS TÓXICOS COLATERALES ORGÁNICOS O INÓNICOS

REMOVIE 9999%

FECHA DE ELABORACIÓN / /

Almacenar en un lugar oscuro, seco y fresco ORP mínimo para su eficacia 700 mV. Se recomienda usar hasta después de 30 días posteriores a su elaboración.

PEDIDOS : 0987816838

Nuevo - 19 vendidos

### Ácido Hipocloroso (hcoi)

U\$S 10

🔍 Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

📦 Envío gratis a todo el país  
Quito, Pichincha (Quito)  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 Unidad (83 disponibles)

[Comprar](#)



Busca en Novicompu.com



[Ingresar / Registrarse](#)

#### CATEGORIES

- Salud >
- Laptops / PCs / CPU >
- Celulares / Tablets / Smart Bands >
- Impresoras & Escaners >
- Internet & Redes >
- Televisores Y Accesorios >
- Audio & Video >
- Deportes >
- Los Mejores Productos Para El Hogar >
- En Ecuador >
- Juguetes / Drones >
- Vehículos >
- >



### Laptop Lenovo Intel, 1tb, 4gb, UHD Graphics 600, 14 pul, bt

469,00 \$

Qty: - 1 +

[AÑADIR AL CARRITO](#) ▲ Últimas unidades

en stock

[Me gusta 0](#) [Twitter](#) [Compartir](#) 2

Activar Windows

**CATEGORIES**

- Muebles
- Iluminación
- Moda Y Salud
- Herramientas
- Cocina >
- Línea Blanca >
- Zapateras
- Recortador
- Ventilador
- Belleza Y Cuidado Personal
- Taza
- Taburetes



Aire Acondicionado Alta Eficiencia TCL  
12000btu split Sac0603

**289,00 \$**

**DISPONIBLE SOLO EN TIENDA**

**ENCUENTRA TU NOVI MÁS CERCANO**

Me gusta 0 Twittear Compartir

Activar Windows

- Deporte
- Tecnología
- Hogar
- Cocina y alimentos
- Salud y belleza
- Automotriz
- Juguetes y juegos
- Moda
- Marketplace
- Descuentos

Inicio / Tecnología / Comunicación / Teléfonos Convencionales / TELÉFONO ALÁMBRICO PANASONIC N KX-TS500



**TELÉFONO ALÁMBRICO PANASONIC N KX-TS500**

Ref. PANA-786664

**Precio TVentas:**

**\$17.51**

Color

[Añadir a mi lista de deseos](#)

Disponibilidad:

Elija una opción para agregar al carrito.

+593939220047

Activar Windows  
Compartir: Ayuda



Nuevo - 277 vendidos

**Silla De Oficina Ejecutiva Giratoria Oferta Incluido Iva!!**

**U\$S 58<sup>99</sup>**

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha (Quito)  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 Unidad (723 disponibles)

**Comprar**



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



**SENESCYT**  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Ortega Vega Denisse Carolina** con C.C: # **0950599126** autora del trabajo de titulación: **Factibilidad económica para la exportación del tubérculo Eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos** previo a la obtención del título de **INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, 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 titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

**Guayaquil, a los 11 días de Septiembre del 2020**

Nombre: **Ortega Vega, Denisse Carolina**

C.C: 0950599126



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Gusqui Bone Evelyn Solange** con C.C: #**0932494982** autor del trabajo de titulación: **Factibilidad económica para la exportación del tubérculo Eddo desde Ecuador hacia Estados Unidos** previo a la obtención del título de **INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, 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 titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

**Guayaquil, a los 11 días de Septiembre del 2020**

Nombre: **Gusqui Bone, Evelyn Solange**

C.C: 0932494982



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



**SENESCYT**  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

**REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Factibilidad económica para la exportación del tubérculo Eddo desde Ecuador hacia Estados		
<b>AUTOR(ES)</b>	Gusqui Bone, Evelyn Solange; Ortega Vega, Denisse Carolina		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Eco. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Especialidades Empresariales		
<b>CARRERA:</b>	Comercio y Finanzas Internacionales		
<b>TITULO OBTENIDO:</b>	Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>11 de Septiembre del 2020</b>	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	<b>106</b>
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Comercio exterior, finanzas, logística		
<b>PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:</b>	Eddo, agricultura, tubérculo, factibilidad, exportación, Estados Unidos, comercio exterior.		

**RESUMEN/ABSTRACT :**

Ecuador posee una de las más diversas floras y fauna del planeta, esto se debe a sus condiciones climáticas y distintos tipo de suelo; los cuales, aportan favorablemente para el desarrollo continuo de la actividad agrícola nacional. Esta es el sustento de nuestra nación; además, tiene un rol muy importante en la economía del país debido a que es fuente de materia prima, principal generador de empleo, contribuye al PIB nacional y aporta a la balanza comercial a través del comercio internacional. Eddo es un tubérculo muy poco conocido a nivel nacional e internacional; posee altos niveles nutritivos, lo que lo convierte en un producto atractivo para un mercado creciente de personas interesadas en consumir productos que aporten beneficios a su salud. Por esta razón, se desarrolla este trabajo de titulación con el objetivo de determinar la factibilidad económica para la exportación del tubérculo eddo hacia Estados Unidos. Para la correcta investigación, esta se desarrolla con alcance descriptivo, alcance exploratorio y descriptivo, enfoque mixto. Además se desarrolló entrevistas con expertos en el área de producción, comercialización y distribución. Un análisis de mercado, estudio técnico y financiero nos ayudaron a determinar que el proyecto si es factible.

<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	Celular: 0987757585 0978763635	E-mail: denisseortegav@hotmail.com eve_gb97@hotmail.com
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN</b>	<b>Nombre:</b> Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs. <b>Teléfono:</b> PBX: <b>043804600</b> o call center: <b>2222024, 2222025</b> ext. 5021, 5129 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec">monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec</a>	

**SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA**

<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>	
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>	