

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**

Propuesta de clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos de 2017 a 2023.

**AUTORES:**

**Guanín Vera Eliut Jeremy  
Álvarez Andino Scarlet Eugenia**

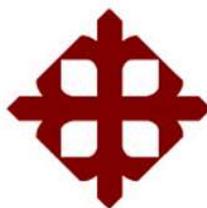
**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
Licenciados en Comercio Exterior**

**TUTORA:**

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

**Guayaquil, Ecuador**

**A los 5 días del mes de febrero del año 2024**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

### **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por Álvarez Andino, Scarlet Eugenia y Guanín Vera, Eliut Jeremy, como requerimiento para la obtención del título de Licenciado en Comercio Exterior.

#### **TUTOR:**



Firmado electrónicamente por:  
**MARIA TERESA  
ALCIVAR AVILES**

---

Ing. Alcívar Avilés, María Teresa, Mgs.

#### **DIRECTORA DE LA CARRERA**

---

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

**Guayaquil, a los 5 días del mes de febrero del año 2024**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Alvarez Andino, Scarlet Eugenia

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación: Propuesta de clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos de 2017 a 2023, previo a la obtención del título de Licenciado/a en Comercio Exterior, 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.

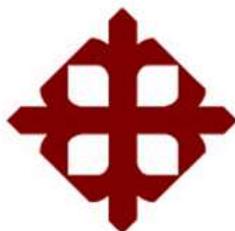
En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 5 días del mes de febrero del año 2024**

**LA AUTORA:**

---

**Alvarez Andino, Scarlet Eugenia**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, Guanin Vera, Eliut Jeremy

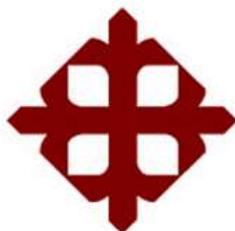
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Propuesta de clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos de 2017 a 2023, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 5 días del mes de febrero del año 2024**

**EL AUTOR:**

---

**Guanin Vera, Eliut Jeremy**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**Certificación de Antiplagio**

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado Propuesta de clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos de 2017 a 2023, presentado por los estudiantes Alvarez Andino, Scarlet Eugenia y Guanin Vera, Eliut Jeremy, fue enviado al Sistema Antiplagio COMPILATIO, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 1%, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

**CERTIFICADO DE ANÁLISIS**  
magister

scarlet.alvarez\_eliut.guanin

**1%**  
Textos sospechosos

**< 1%** Similitudes:  
< 1% similitudes entre comillas  
0% entre las fuentes mencionadas  
< 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: scarlet.alvarez_eliut.guanin.pdf	Depositante: María Teresa Alcívar Avilés	Número de palabras: 27.367
ID del documento: cb0796879c14433ed5030d37f46651eca6735022	Fecha de depósito: 18/1/2024	Número de caracteres: 189.993
Tamaño del documento original: 1,61 MB	Tipo de carga: interface	
	fecha de fin de análisis: 18/1/2024	

Ubicación de las similitudes en el documento:

Firmado electrónicamente por:  
**MARIA TERESA  
ALCIVAR AVILES**

**TUTOR:**

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

## **Agradecimientos**

En este significativo momento, quiero expresar mi sincero agradecimiento a Dios, fuente inagotable de fortaleza y guía, por permitirme alcanzar la culminación de este arduo esfuerzo académico.

A mi amada familia, les debo una gratitud inmensa, ya que su apoyo incansable, motivación y cariño han sido mi mayor motor en mi etapa universitaria. Quiero hacer mención especial a mi querida mamá, pues su inquebrantable apoyo ha sido mi mayor bendición, su amor incondicional y guía en cada paso de mi vida. También, quiero expresar mis agradecimientos a Eliut, mi compañero de tesis con quien comparto este logro, pues has sido una fuente de apoyo, compromiso y determinación para la culminación de este proyecto. Agradezco a quienes me acompañaron en este viaje académico, ya que su colaboración y perspectivas enriquecieron cada capítulo plasmado.

### **Scarlet Alvarez**

En este emblemático momento de mi vida quiero expresar mi más honrado agradecimiento a Dios, su gracia y dirección han sido la brújula que ha orientado mi esfuerzo y dedicación. A mi familia, cuyo respaldo económico y moral fue fundamental para culminar esta etapa de mi vida. Sobre todo, a mi abuelo, por su sabias enseñanzas y constante aliento de perseverancia. A mi querida perra Darla, por ser mi fuente diaria de consuelo y motivación. A mi invaluable grupo de amigos de la universidad, mi círculo de apoyo fijo que hizo que mi experiencia universitaria sea enriquecedora. Y para finalizar, a mi compañera de tesis Scarlet, agradezco profundamente tu orientación continua. Tu paciencia y tu habilidad para guiarme en momentos difíciles han sido fundamentales en mi proceso académico

### **Eliut Guanin**

## **DEDICATORIA**

A mis padres, cuyo amor y sacrificio han formado la persona que soy hoy en día y por ser la luz que siempre ilumina mi camino. Este logro es tan suyo como mío. A mis amigos que he formado durante esta trayectoria académica con quienes he compartido risas, lágrimas, experiencias y palabras de apoyo en momentos difíciles. A mi compañero de tesis por su comprensión, paciencia e inspiración para trazar esta investigación y sus años de amistad que los aprecio y atesoro desde el fondo de mi corazón. Este trabajo lleva consigo no solo nuestras ideas sino también esfuerzo arduo y constante del que me siento orgullosa.

### **Scarlet Alvarez**

Dedico este trabajo a mis abuelos, gracias a la fortaleza que siempre me brindaron para seguir adelante sin importar las adversidades, nada de mi presente ni de mi futuro hubiera sido posible sin mis queridos abuelos. A mi fiel compañía, mi amada perra Darla, que ha estado conmigo en cada etapa importante de mi vida, alegrando mi vida con su soporte incondicional. A todas las amistades que hice en este ciclo de mi vida, cada aporte que hicieron en mi día a día, fueron de vital importancia para mi desarrollo. A mi compañera de tesis, por ser mi inspiración y mi compañera leal en cada paso. Este logro es tanto tuyo como mío, un testimonio de nuestra dedicación conjunta y del lazo especial que hemos tejido. Que esta tesis no solo represente un hito académico, sino también un capítulo memorable de nuestra vida.

### **Eliut Guanin**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, PhD  
TUTORA

---

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.  
DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO

---

Ing. Ulloa Armijos, Ana del Rosario, MAE. PhD.  
COORDINADOR DEL ÁREA

---

Ing. Garzon Jimenez, Luis Renato, PhD.  
OPONENTE

## Índice general

INTRODUCCIÓN.....	2
Capítulo I.....	4
Generalidades de la investigación.....	4
Antecedentes.....	4
Justificación.....	5
Planteamiento del Problema.....	7
Formulación del Problema.....	8
Preguntas de Investigación.....	8
Objetivos.....	8
Objetivo general.....	8
Objetivos específicos.....	9
Delimitación del Tema.....	9
Limitaciones del Trabajo.....	9
Capítulo II:.....	10
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
<b>Marco teórico</b> .....	10
Teorías del comercio internacional.....	10
<b>Marco conceptual</b> .....	16
<b>Marco metodológico</b> .....	23
Postura Epistemológica.....	23
Método.....	24
Tipo de investigación.....	24

Enfoque de la investigación.....	25
Instrumentos de recopilación de información.....	26
Fuentes primarias.....	26
Fuentes secundarias.....	27
Población, muestra y muestreo (si es que amerita).....	27
CAPITULO III.....	29
Caracterización de los clústeres como estrategia de competitividad.....	29
Origen de los clústeres.....	31
La Eficiencia de los Clústeres en el Desarrollo Empresarial.....	36
Capítulo IV.....	41
Evolución de la producción de los super alimentos ecuatorianos.....	41
Quinoa: Generalidades.....	41
Generalidades del Amaranto.....	45
Generalidades de la Uvilla.....	50
Entrevista a exportador.....	62
Resultados de la entrevista.....	62
Encuesta a los exportadores de super alimentos.....	63
Análisis de los resultados de las encuestas.....	76
CAPÍTULO V.....	78
Propuesta.....	78
Título de la propuesta.....	78
Planteamiento del Problema.....	78
Objetivos.....	79

Objetivo General.....	79
Objetivos específicos.....	79
Características detalladas del clúster aplicado a superalimentos .....	80
Estrategias para crear un clúster de super alimentos.....	94
Limitaciones de aplicación .....	95
Conclusiones y Recomendaciones .....	97
Conclusiones .....	97
Recomendaciones .....	98
Bibliografía.....	100
Apéndices.....	108

## Índice de Tablas

Tabla 1 Principales exportadores de Quinoa del mundo en 2022 .....	44
Tabla 2 Principales exportadores de Amaranto del mundo en 2022 .....	48
Tabla 3 Principales Provincias Productoras .....	54
Tabla 4 Importancia Productiva .....	55
Tabla 5 Rendimiento de la Quinoa en Ecuador.....	55
Tabla 6 Exportaciones ecuatorianas de Quinoa.....	56
Tabla 7 Exportaciones ecuatorianas de Uvilla .....	60
Tabla 8 Principales Obstáculos para la Exportación de Superalimentos ecuatorianos .....	64
Tabla 9 Beneficios de la Formación de un Clúster de Superalimentos .....	65
Tabla 10 Estrategias para Mejorar la Competitividad de los Superalimentos .....	66
Tabla 11 Rol del Gobierno .....	67
Tabla 12 Mercados Internacionales Receptivos a los Superalimentos .....	68
Tabla 13 Factores Clave para el Éxito de un Clúster de Superalimentos ....	69
Tabla 14 Beneficios Principales de Exportar en Clúster .....	70
Tabla 15 Apoyo Necesario para la Competitividad Internacional de Productores de Superalimentos.....	71
Tabla 16 Retos para la Sostenibilidad en la Producción de Superalimentos	72
Tabla 17 Evaluación de la Infraestructura Logística Ecuatoriana para Exportar Superalimentos.....	73
Tabla 18 Impacto de la Colaboración entre Universidades y Productores en el Clúster de Superalimentos.....	74

Tabla 19 Diversificación de Productos en el Clúster de Superalimentos: Estrategia para la Competitividad Internacional .....	75
Tabla 20 Características detalladas del clúster aplicado a superalimentos .	80

## Índice de Figuras

<b>Figura 1</b> Funciones de un clúster .....	30
<b>Figura 2</b> Principales exportadores de Quinoa del mundo en 2022 .....	44
<b>Figura 3</b> Principales exportadores de Amaranto del mundo en 2022 .....	48
<b>Figura 4</b> Principales Provincias Productoras .....	55
<b>Figura 5</b> Principales Obstáculos para la Exportación de Superalimentos ecuatorianos .....	64
<b>Figura 6</b> Beneficios de la Formación de un Clúster de Superalimentos.....	65
<b>Figura 7</b> Estrategias para Mejorar la Competitividad de los Superalimentos .....	66
<b>Figura 8</b> Rol del Gobierno .....	67
<b>Figura 9</b> Mercados Internacionales Receptivos a los Superalimentos .....	68
<b>Figura 10</b> Factores Clave para el Éxito de un Clúster de Superalimentos..	69
<b>Figura 11</b> Beneficios Principales de Exportar en Clúster.....	70
<b>Figura 12</b> Apoyo Necesario para la Competitividad Internacional de Productores de Superalimentos.....	71
<b>Figura 13</b> Retos para la Sostenibilidad en la Producción de Superalimentos .....	72
<b>Figura 14</b> Evaluación de la Infraestructura Logística Ecuatoriana para Exportar Superalimentos .....	73
<b>Figura 15</b> Impacto de la Colaboración entre Universidades y Productores en el Clúster de Superalimentos.....	74
<b>Figura 16</b> Diversificación de Productos en el Clúster de Superalimentos: Estrategia para la Competitividad Internacional .....	75

## RESUMEN

La investigación explora cómo la formación de clústeres puede reforzar la posición de Ecuador en el mercado global de superalimentos como la quinoa, el amaranto y la uvilla. Se enfoca en identificar los desafíos que han limitado su penetración internacional, a pesar de las ventajas comparativas y la creciente demanda global. La disparidad entre la capacidad productiva y las exportaciones resalta la necesidad de un análisis detallado de barreras comerciales, deficiencias en cadenas de suministro, estrategias de marketing inadecuadas y falta de inversión en I+D. Además, considera la creciente competencia internacional y la transformación de los mercados tradicionalmente importadores en productores. Utilizando un enfoque mixto que combina métodos cuantitativos y cualitativos, incluyendo entrevistas a actores clave, la investigación busca una comprensión profunda de las dinámicas del sector. Revela que, aunque la producción de superalimentos en Ecuador ha crecido debido a la demanda global y prácticas agrícolas mejoradas, aún enfrenta retos como la necesidad de mejorar la infraestructura y estrategias de marketing. Finalmente, concluye que los clústeres son esenciales para mejorar la cooperación entre empresas, instituciones educativas y el gobierno, fomentando la innovación, optimizando la cadena de suministro y aumentando la eficiencia productiva en el sector de superalimentos en Ecuador.

**Palabras clave:** Clúster, Superalimentos, Exportaciones Ecuatorianas, Competitividad, Innovación

## ABSTRACT

The research explores how the formation of clusters can strengthen Ecuador's position in the global superfoods market such as quinoa, amaranth, and uvilla. It focuses on identifying the challenges that have limited their international penetration, despite comparative advantages and growing global demand. The disparity between productive capacity and exports highlights the need for a detailed analysis of trade barriers, supply chain deficiencies, inadequate marketing strategies, and lack of investment in R&D. Additionally, it considers the growing international competition and the transformation of traditionally importing markets into producers. Using a mixed approach that combines quantitative and qualitative methods, including interviews with key players, the research seeks a deep understanding of the sector's dynamics. It reveals that although the production of superfoods in Ecuador has grown due to global demand and improved agricultural practices, it still faces challenges such as the need to improve infrastructure and marketing strategies. Finally, it concludes that clusters are essential to improve cooperation among companies, educational institutions, and the government, fostering innovation, optimizing the supply chain, and increasing productive efficiency in the Ecuadorian superfoods sector.

**Keywords:** Cluster, Superfoods, Ecuadorian Exports, Competitiveness, Innovation.

## INTRODUCCIÓN

El surgimiento y consolidación del concepto de "superalimentos" ha transformado las dinámicas del mercado alimenticio global (Encalada-Añazco et al., 2021). Estos productos, caracterizados por su alta densidad nutricional y beneficios saludables, han experimentado una creciente demanda en los últimos años, convirtiéndose en una categoría esencial para los consumidores que buscan opciones más saludables y sostenibles en su dieta. Ecuador, con su biodiversidad y rica tradición agrícola, se ha perfilado como uno de los proveedores más relevantes en el segmento de superalimentos, exportando productos como quinoa, chía, cacao y otros que han ganado reconocimiento mundial.

Sin embargo, enfrentar los retos que supone competir en el mercado internacional requiere de estrategias innovadoras que permitan potenciar la oferta ecuatoriana y generar ventajas comparativas frente a otros competidores. En este contexto, la formación de clústeres, entendidos como conglomerados de empresas e instituciones que trabajan de manera conjunta para lograr objetivos comunes, emerge como una estrategia prometedora. Estos clústeres, al promover la cooperación, compartición de recursos y conocimientos, pueden incrementar la competitividad de los productos ecuatorianos en el mercado global.

La presente investigación, titulada "Propuesta de clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos de 2017 a 2023", tiene como objetivo analizar la evolución de las exportaciones de superalimentos del país en el periodo mencionado, identificando desafíos y oportunidades, y proponer la formación de clústeres como una herramienta estratégica para potenciar la competitividad de Ecuador en este sector. A través de este enfoque, se espera ofrecer aportes valiosos para productores, exportadores y decisiones políticas que buscan posicionar a Ecuador como líder en la exportación de superalimentos a nivel mundial.

Dentro del vasto universo de superalimentos que Ecuador tiene para ofrecer, es esencial focalizar el estudio para obtener resultados más precisos y aplicables. Por esta razón, la presente investigación se centra en tres superalimentos específicos que han demostrado tener un potencial significativo tanto en la demanda global como en la capacidad productiva de Ecuador: la quinua, el amaranto y la uvilla.

La quinua, conocida mundialmente por su impresionante perfil nutricional y su versatilidad culinaria, ha sido cultivada en los Andes durante miles de años y es considerada por muchos como "el oro de los Andes". Por otro lado, el amaranto, aunque menos conocido, ha empezado a ganar tracción en los mercados internacionales debido a sus propiedades nutricionales y potencial en diversas preparaciones alimenticias. La uvilla, una fruta exótica de sabor dulce y ácido, ha capturado el interés de consumidores alrededor del mundo, especialmente en el segmento gourmet, donde se valora su sabor único y sus beneficios para la salud.

La elección de estos tres superalimentos no es aleatoria; representa una mezcla de productos tradicionales con una presencia consolidada y emergentes con un potencial aún por explotar en el mercado global. Analizar la competitividad de estas exportaciones mediante la propuesta de clústeres permitirá entender mejor las dinámicas específicas de cada producto, los desafíos que enfrentan y cómo la colaboración entre actores puede ser la clave para conquistar mercados internacionales.

A través de esta focalización, la investigación aspira a proporcionar recomendaciones estratégicas más concretas y aplicables, generando un mapa de ruta para el fortalecimiento de la industria exportadora de superalimentos ecuatorianos y contribuyendo al desarrollo sostenible y al bienestar económico del país.

# Capítulo I

## Generalidades de la investigación

### Antecedentes

El panorama alimenticio global ha experimentado un giro notable en la última década, con un crecimiento exponencial en la demanda de superalimentos. Estos, respaldados por tendencias de vida saludable y la búsqueda constante de una nutrición superior, se han establecido como elementos esenciales en la dieta de millones. A partir de mediados de la década de 2010, alimentos como la quinoa, el amaranto y la uvilla, han sido objeto de un creciente interés en mercados internacionales, no sólo por su riqueza nutricional, sino también por su versatilidad y beneficios asociados.

Ecuador, enriquecido por su biodiversidad y un escenario geográfico que le confiere condiciones ideales para la agricultura, ha sido cuna de varios de estos superalimentos. La quinoa, el amaranto y la uvilla, los tres superalimentos que son foco de este estudio, representan un abanico de oportunidades para el país. Si bien la quinoa y el amaranto tienen raíces históricas en la región andina, la uvilla, con su sabor distintivo y beneficios asociados, ha emergido como una fruta exótica de alto valor.

Sin embargo, no todo ha sido un camino fácil. Pese a la creciente demanda global y las innegables ventajas comparativas de Ecuador para cultivar estos productos, el periodo 2017-2023 presentó desafíos significativos para las exportaciones de estos superalimentos. Obstáculos que van desde la formulación de estrategias de comercialización adecuadas hasta barreras logísticas y de acceso a mercados específicos han frenado su expansión global. A pesar de los esfuerzos tanto de entidades gubernamentales como privadas, la falta de una integración y cooperación plena entre los actores clave de la cadena de valor ha resultado en una trayectoria fragmentada, en lugar de una estrategia unificada que potencie la presencia ecuatoriana en mercados extranjeros.

De acuerdo a Cifuentes y Chacón (2019) un clúster es un conjunto geográficamente concentrado de empresas, instituciones y entidades relacionadas y especializadas en un sector específico, que colaboran y

compiten entre sí, buscando aumentar la productividad, impulsar la innovación y mejorar la competitividad global mediante la compartición de recursos, conocimientos y oportunidades

En este contexto, la idea de implementar un clúster para optimizar la exportación de super alimentos surge como una estrategia que podría solventar diversas problemáticas enfrentadas por este sector. Los clústeres, entendidos como conglomerados de empresas e instituciones interconectadas dentro de una cadena de valor específica y en una localización geográfica determinada, han sido utilizados en diversos contextos internacionales para fortalecer la competitividad de ciertos sectores y regiones. La colaboración, la generación de sinergias, y la optimización de recursos que los clústeres promueven podrían, por tanto, ofrecer al sector de super alimentos ecuatorianos una estrategia sólida para mejorar su posición en mercados internacionales y potenciar su crecimiento entre los años mencionados.

La investigación propuesta, por lo tanto, buscará explorar en profundidad cómo la implementación de un clúster en el sector de super alimentos ecuatorianos podría servir como vehículo para mejorar la competitividad y aumentar las exportaciones de estos productos entre 2017 y 2023. Esta indagación podría aportar luces sobre estrategias efectivas para no solo potenciar este sector, sino también para brindar lecciones aplicables a otros productos y sectores del ámbito exportador en Ecuador.

### **Justificación**

La presente investigación se justifica desde múltiples aristas: económica, social, ambiental, y académica, proyectando la relevancia y necesidad de explorar y entender a profundidad las estrategias que puedan potenciar las exportaciones de super alimentos ecuatorianos en el periodo establecido de 2017 a 2023.

El sector agroexportador se erige como uno de los pilares fundamentales en la economía de numerosos países, y en el caso de Ecuador, los super alimentos se perfilan como productos de alta potencialidad dada la riqueza biodiversa del país. Los super alimentos, conocidos por sus elevados beneficios nutricionales y sus propiedades promotoras de salud, han adquirido un espacio destacado en la demanda internacional, orientando a las

naciones productoras a buscar estrategias efectivas para maximizar su presencia en mercados globales. En este contexto, el análisis e implementación de estrategias que fortalezcan la cadena de valor de estos productos se revela como un elemento crucial para potenciar la competitividad y el desarrollo sostenible del sector en cuestión.

Los super alimentos ecuatorianos, a pesar de su elevado potencial y creciente demanda en los mercados internacionales, se han encontrado con barreras y desafíos que han impedido la plena explotación de sus capacidades exportadoras. La complejidad de los mercados internacionales, las dinámicas de la globalización, y los desafíos internos relacionados con la producción, calidad, y logística, se manifiestan como aspectos que requieren una investigación detallada y orientada a la solución. Asimismo, las oportunidades de expansión y consolidación en mercados internacionales, la generación de empleo, y la promoción de prácticas sostenibles en el sector, justifican una exploración profunda en estrategias que potencien la competitividad de los super alimentos ecuatorianos.

La propuesta de implementar clústeres como estrategia para potenciar la competitividad en las exportaciones se fundamenta en la posibilidad de integrar, de manera cohesiva, a los diversos actores involucrados en la cadena de producción y exportación de super alimentos. El enfoque de clúster permite visualizar e implementar acciones de mejora en los procesos de producción, procesamiento, y exportación, a través de una gestión conjunta y sinérgica de los actores involucrados. Además, la posibilidad de promover innovaciones, compartir riesgos y costos, y potenciar la especialización y cooperación entre los participantes del clúster, refuerza la necesidad de explorar esta estrategia como un vehículo para la mejora competitiva.

El impulso del sector de super alimentos mediante una estrategia de clúster no solo tiene implicancias en el ámbito económico, sino también en el social y ambiental. La investigación se justifica también en la potencialidad de generar un impacto positivo en las comunidades productoras, mediante la creación de empleo, la mejora de ingresos, y el fomento de prácticas agrícolas sostenibles que resguarden la biodiversidad y los ecosistemas locales. El establecimiento de una estrategia efectiva de clúster podría traducirse en un

desarrollo sostenible, vinculando las prácticas económicas con el bienestar social y la preservación ambiental.

Desde una perspectiva académica y práctica, esta investigación busca aportar un cuerpo de conocimiento que explore, de manera integral, las dinámicas, desafíos, y oportunidades de los super alimentos ecuatorianos en el contexto exportador. Adicionalmente, la propuesta de clúster se posiciona como un objeto de estudio que puede ofrecer aportes valiosos no solo para el sector de los super alimentos, sino para otros sectores productivos del país que busquen estrategias para mejorar su competitividad en el ámbito internacional.

### **Planteamiento del Problema**

El problema de investigación se centra en identificar y analizar los desafíos que han limitado la competitividad y penetración de los superalimentos ecuatorianos, específicamente la quinoa, el amaranto y la uvilla, en los mercados internacionales entre 2017 y 2023, a pesar de las ventajas comparativas del país y la creciente demanda global, buscando entender las causas subyacentes y proponer soluciones integradoras para potenciar su exportación.

La internacionalización de los superalimentos ha abierto un sinfín de oportunidades para naciones con riquezas agrícolas, como Ecuador (Magrath & Sanz, 2020). Sin embargo, a pesar de poseer condiciones ideales para el cultivo de la quinoa, el amaranto y la uvilla, y tener una tradición agrícola fuertemente arraigada, las exportaciones ecuatorianas de estos productos no han logrado alcanzar su máximo potencial entre 2017 y 2023. Esta disparidad entre la capacidad productiva y lo que el país puede vender al exterior es un problema que necesita ser estudiado a fondo.

Diversos factores pueden estar contribuyendo a esta situación. Las barreras comerciales, las deficiencias en las cadenas de suministro, la falta de estrategias de marketing adecuadas y la insuficiente inversión en investigación y desarrollo son solo algunas de las posibles causas que podrían estar obstaculizando una mayor penetración en los mercados internacionales (McDonell, 2015). Además, la ausencia de una colaboración cohesiva entre los productores, distribuidores y entidades gubernamentales

puede haber resultado en esfuerzos dispersos, en lugar de una estrategia unificada que promueva estos superalimentos (Cuellar, 2018).

Por otro lado, la creciente competencia de otros países productores de estos mismos superalimentos, merque quizás hayan adoptado enfoques más agresivos o innovadores en cuanto a exportación, también puede estar afectando la participación de mercado de Ecuador (Camarena-Gómez, Romero-Valenzuela, & Camarena-Gómez, 2020). Además, países tradicionalmente compradores de estos productos como EEUU, Canadá y España se han convertido en productores de estos alimentos. La quinua se produce actualmente en California y el sur de España y la uvilla se cosecha también en Nueva Zelanda donde fue introducida desde los países andinos de donde es originaria (Buse, Chong, & Vílchez, 2017). Frente a este escenario, es imperativo determinar las causas exactas que están detrás de esta problemática y desarrollar soluciones que permitan al país aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecen estos superalimentos en el escenario global.

### **Formulación del Problema**

¿Cómo podría el clúster funcionar como estrategia para potenciar la competitividad en las exportaciones de super alimentos ecuatorianos?

### **Preguntas de Investigación**

¿Cuál es la principal fundamentación teórica y conceptual que sustenta el uso de clústeres como estrategias de competitividad en el sector agroexportador?

¿Cómo se caracterizan los clústeres como estrategia de competitividad en el contexto de exportaciones agroindustriales?

¿Qué factores han influenciado la dinámica de producción y exportación de super alimentos ecuatorianos durante los años a estudiar?

¿Cómo debe ser una propuesta de clúster como estrategia competitiva?

### **Objetivos**

#### **Objetivo general.**

Establecer una Propuesta de clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de Quinua, Amaranto y Uvilla

### **Objetivos específicos.**

Fundamentar teóricamente el clúster como estrategia de competitividad

Caracterizar los clústeres como estrategia de competitividad

Determinar la evolución de la producción de los super alimentos ecuatorianos mediante encuestas y entrevistas

Desarrollar una propuesta de competitividad en las exportaciones de Quinoa, Amaranto y Uvilla.

### **Delimitación del Tema**

Delimitación espacial: Zonas de producción de super alimentos del Ecuador, estadísticas del INEC y Banco Central.

Delimitación Temporal: Periodo 2017-2023

Delimitación teórica: Teorías del Comercio Internacional, clúster como estrategia de competitividad.

### **Limitaciones del Trabajo**

La investigación enfrenta limitaciones relacionadas con la accesibilidad de datos. Algunos conjuntos de datos relevantes para la producción y exportación de super alimentos en Ecuador, así como datos sobre experiencias previas con clústeres, están parcialmente disponibles, o no están disponibles, o sean de acceso restringido. Esto limita la profundidad o la amplitud del análisis.

Una de las limitaciones significativas de esta investigación radica en el nivel académico del público objetivo potencial, que podría influir en su capacidad para comprender o interactuar con los hallazgos y recomendaciones presentados. Esto es especialmente relevante si consideramos que el público está centrado en zonas agrícolas, donde el acceso a la educación formal y la capacitación especializada puede ser limitado o variar significativamente.

## Capítulo II

### FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN

Dentro del contexto de la investigación sobre la exportación de superalimentos ecuatorianos, particularmente la quinoa, el amaranto y la uvilla, se analizan las siguientes teorías:

#### **Marco teórico**

#### **Teorías del comercio internacional.**

##### ***Teoría de la ventaja absoluta***

Desde los primeros postulados de Adam Smith con su "teoría de la ventaja absoluta", se sostiene que un país debería especializarse en la producción de bienes en los que tiene una ventaja en términos de productividad (Cabrera, 2019). Smith argumentaba que, al hacerlo, los países podrían incrementar su riqueza al participar en el comercio internacional. En el contexto ecuatoriano, la biodiversidad y las condiciones geográficas únicas brindan una ventaja absoluta en la producción de ciertos superalimentos.

La teoría postulada por Adam Smith en su obra "La riqueza de las naciones" (1776) es uno de los pilares fundamentales en el estudio del comercio internacional. Smith argumentaba que cada nación tiene ciertas capacidades productivas inherentes que la hacen más eficiente en la producción de determinados bienes en comparación con otros países (Chang, 2018). Esta eficiencia puede deberse a factores naturales, como la abundancia de recursos, o a factores adquiridos, como tecnología avanzada o mano de obra especializada (Ekelund & Hébert, 2019).

Smith sostenía que los países deberían especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tienen una ventaja absoluta y, posteriormente, comerciar con otras naciones. Por ejemplo, si un país puede producir trigo con menos trabajo que otro país, tiene una ventaja absoluta en la producción de trigo y debería especializarse en ello. A través del comercio, cada país puede entonces beneficiarse de las eficiencias del otro, resultando en una mayor riqueza para ambas naciones (Galbraith, 2017).

En el contexto de los superalimentos ecuatorianos, la teoría de la ventaja absoluta sugiere que, si Ecuador puede producir quinoa, amaranto o uvilla de manera más eficiente que otros países, ya sea debido a condiciones climáticas, tradiciones agrícolas o cualquier otro factor, entonces debería especializarse en la producción de estos bienes. Al exportar estos superalimentos y, a su vez, importar bienes en los cuales otros países tienen una ventaja absoluta, Ecuador puede beneficiarse de un comercio más eficiente.

Sin embargo, es crucial señalar que, si bien la teoría de la ventaja absoluta proporciona una base para entender la especialización y el comercio, es una perspectiva simplificada. En la realidad del comercio mundial, son pocos los casos en los que un país tiene una ventaja absoluta clara en un bien particular. Es por eso que teorías posteriores, como la ventaja comparativa de Ricardo, ofrecen un matiz más complejo y realista sobre cómo y por qué los países comercian entre sí (Gracia, 2019).

### ***Teoría de la Ventaja Comparativa***

David Ricardo introdujo la "teoría de la ventaja comparativa". Planteó que incluso si un país no tiene una ventaja absoluta en la producción de ningún bien, todavía podría beneficiarse del comercio si se especializa en la producción de bienes en los que tiene una ventaja comparativa (es decir, la menor desventaja) (Velasquez, 2021). En el caso de Ecuador, aunque otros países podrían producir superalimentos, la ventaja comparativa podría residir en la calidad, variedad o en aspectos culturales y tradicionales asociados con la producción local.

La "teoría de la ventaja comparativa" desarrollada por David Ricardo en "Principios de Economía Política y Tributación" (1817) representa una evolución del pensamiento de Smith (García, 2018). Mientras que la ventaja absoluta se enfoca en la capacidad de un país para producir un bien de manera más eficiente que otro país, la ventaja comparativa examina la capacidad relativa para producir bienes entre dos naciones, incluso si uno de ellos es más eficiente en la producción de ambos bienes.

Ricardo argumentaba que, incluso si un país no tiene una ventaja absoluta en la producción de ningún bien, aún podría beneficiarse del

comercio internacional si se especializa en producir y exportar aquellos bienes en los que tiene una ventaja comparativa (Chang, 2018), es decir, en aquellos bienes en los que su ineficiencia productiva es menor en comparación con otro país. La idea central es que los países deberían producir y exportar aquellos bienes en los que son "relativamente" más eficientes (Landreth, 2019).

En el contexto de Ecuador y los superalimentos, la teoría de la ventaja comparativa sugiere que, más allá de considerar simplemente en qué productos el país es absolutamente más eficiente, se debe examinar en qué productos tiene mayores ventajas relativas en comparación con otros productores en el mercado internacional. Es posible que, a pesar de las ventajas absolutas en varios superalimentos, la estrategia óptima para Ecuador podría ser enfocarse en aquellos donde tiene ventajas comparativas más pronunciadas.

Esta teoría ha sido fundamental en la formulación de políticas comerciales y estrategias de especialización en todo el mundo, ya que destaca la importancia de reconocer no solo las capacidades productivas absolutas, sino también las relativas, al determinar las estrategias de exportación y producción (Gálvez, 2018). Es una herramienta esencial para analizar cómo Ecuador puede maximizar los beneficios del comercio internacional en el ámbito de los superalimentos.

### ***Teoría de Heckscher-Ohlin***

Las teorías modernas del comercio internacional, como la "teoría de la dotación de factores" de Heckscher-Ohlin, sostienen que los países exportarán aquellos bienes que requieran abundantes factores de producción con los que cuentan (Hicks, 2019). Ecuador, por ejemplo, tiene una rica biodiversidad y tierras fértiles que son ideales para la agricultura, lo que le permite tener una ventaja en la producción de superalimentos.

La "teoría de la dotación de factores", creada por los economistas Eli Heckscher y Bertil Ohlin, proporciona una explicación sobre cómo los países se benefician del comercio basándose en las diferencias en sus dotaciones relativas de factores de producción. Esta teoría, también conocida como el modelo Heckscher-Ohlin (H-O), sostiene que los países tienen ventajas

comparativas en aquellos bienes que requieren factores de producción (como tierra, trabajo y capital) de los cuales son relativamente abundantes. (Krist, 2018).

Según Heckscher y Ohlin, un país exportará aquellos bienes que requieran en su producción un uso intensivo del factor con el que cuenta en abundancia, e importará aquellos bienes que requieran un uso intensivo del factor escaso. La lógica detrás de esto es que el factor abundante será relativamente más barato, y por lo tanto, el país tendrá una ventaja comparativa en la producción de bienes que lo utilicen intensivamente (Madruga Sanz, 2017).

Tomando el ejemplo del Ecuador, un país con tierras fértiles y abundante biodiversidad. Si se considera que la tierra es un factor abundante y, por ejemplo, que ciertas tecnologías avanzadas son un factor escaso, la teoría de la dotación de factores sugeriría que Ecuador tendría una ventaja comparativa en la producción de bienes agrícolas, como la quinoa, el amaranto y la uvilla. Por otro lado, podría tener desventajas en industrias que requieran tecnologías más avanzadas y optar por importar esos productos.

Sin embargo, es importante reconocer que la teoría H-O tiene ciertas limitaciones en la práctica. En el mundo real, las ventajas comparativas pueden no derivar únicamente de la dotación de factores. Aspectos como la tecnología, la infraestructura, las habilidades laborales y las políticas gubernamentales también juegan un papel crucial en la determinación de las ventajas comparativas (Thorp, 2018).

La teoría de la dotación de factores resulta útil para analizar las potencialidades y retos del Ecuador en el mercado internacional de superalimentos. Permite entender cómo las características del país, como su riqueza natural y biodiversidad, pueden ser aprovechadas para mejorar su posición en el comercio global.

### ***La Nueva Teoría del Comercio internacional de Paúl Krugman***

La nueva teoría del comercio internacional, también conocida como economía geográfica, es una teoría que fue desarrollada en parte por el economista Paul Krugman a finales de los años 70 y principios de los 80. Esta teoría representa una desviación significativa de las teorías clásicas del

comercio internacional, como la ventaja comparativa de David Ricardo, y busca explicar patrones de comercio y producción en un mundo en el que los rendimientos a escala son crecientes y los mercados son imperfectos (Ráez, Jiménez, & Buitrago, 2021).

Una de las principales contribuciones de la nueva teoría del comercio internacional de Krugman es la introducción de rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta en el análisis del comercio internacional. En contraste con las teorías clásicas, que asumen rendimientos constantes a escala y competencia perfecta, Krugman sugiere que muchas industrias se caracterizan por rendimientos crecientes, lo que significa que la producción a gran escala es más eficiente que la producción a pequeña escala. Además, sostiene que la competencia en estos mercados es imperfecta, lo que permite a las empresas tener poder de mercado y establecer precios por encima del costo marginal (Sureaga & Hidalgo, 2021).

La nueva teoría también destaca la importancia de la diferenciación de productos y las economías de aglomeración. Krugman argumenta que los consumidores valoran la variedad y prefieren tener acceso a una amplia gama de productos diferentes. Esto, combinado con rendimientos crecientes a escala, da lugar a mercados en los que unas pocas empresas dominan y producen una gran variedad de productos diferentes. Además, sugiere que las empresas tienden a agruparse geográficamente, creando clústeres o aglomeraciones industriales, lo que puede llevar a un aumento de la eficiencia y la productividad (Gaspar, 2020).

Otra contribución importante de la teoría es su explicación de los patrones de comercio y la localización de la producción. Krugman sugiere que los patrones de comercio no se deben únicamente a las diferencias en la dotación de recursos entre países, como se plantea en las teorías clásicas, sino también a las economías de aglomeración y la competencia imperfecta. Esto puede dar lugar a situaciones en las que países muy similares en términos de recursos y tecnología se especializan en diferentes industrias y comercian entre sí (Krugman P. , 2019).

La nueva teoría del comercio internacional también tiene importantes implicaciones para la política comercial. A diferencia de las teorías clásicas, que generalmente abogan por el libre comercio, la teoría de Krugman sugiere

que, en ciertas circunstancias, la intervención gubernamental en el comercio puede ser beneficiosa. Por ejemplo, podría ser ventajoso para un país proteger a sus industrias nacientes para que puedan alcanzar una escala de producción eficiente y competir en el mercado.

Sin embargo, algunos críticos argumentan que esta teoría es demasiado abstracta y no tiene en cuenta factores importantes como las diferencias tecnológicas entre países. Otros señalan que la teoría se basa en supuestos poco realistas, como la homogeneidad de los consumidores y la simetría entre las empresas (Malavasi, 2021).

La teoría de Krugman también ha sido destacada por su capacidad para explicar el papel de la innovación y el dinamismo en los mercados internacionales. Al incorporar la competencia imperfecta y los rendimientos crecientes a escala, la teoría permite analizar cómo las empresas innovan y buscan diferenciarse de sus competidores. Esto lleva a un entorno de mercado más dinámico y competitivo, donde las empresas están constantemente buscando formas de mejorar sus productos y reducir sus costos para mantener o aumentar su cuota de mercado (Bernini, Emili, & Medei, 2020).

También ha contribuido al debate sobre la globalización y sus efectos en la distribución del ingreso. Según Krugman, la globalización, impulsada en parte por la reducción de las barreras comerciales y el aumento de las economías de aglomeración, puede llevar a una mayor desigualdad de ingresos tanto dentro como entre los países. Esto se debe a que las regiones o países que se convierten en centros de producción y comercio pueden experimentar un rápido crecimiento económico, mientras que aquellos que se quedan atrás pueden enfrentar estancamiento o declive económico (Krugman P. , 2019). Su enfoque en la competencia imperfecta y los rendimientos crecientes a escala ha proporcionado una base teórica más realista para analizar los patrones de comercio y producción. Además, su énfasis en la importancia de la innovación, la diferenciación de productos y las economías de aglomeración ha ayudado a guiar las políticas de desarrollo económico y comercio en todo el mundo.

## **Marco conceptual**

**Clúster** Un clúster se refiere a la concentración geográfica de empresas, instituciones y organizaciones que trabajan en un mismo sector o industria, y que comparten características y necesidades comunes (Bernini, Emili, & Medei, 2020). En el contexto de la investigación, un clúster de superalimentos ecuatorianos buscaría reunir a productores, exportadores, instituciones de investigación, y otros actores relevantes para fortalecer la cadena de valor y mejorar la competitividad en los mercados internacionales

El concepto de clúster se originó en los trabajos del economista Michael Porter en la década de 1990, quien argumentó que la agrupación geográfica de empresas e instituciones en un sector específico puede conducir a un aumento de la productividad, la innovación y la competitividad. Los clústeres facilitan la colaboración y el flujo de información, recursos y conocimientos entre los diferentes actores, lo que a su vez puede conducir a la creación de sinergias y ventajas competitivas (Beilin, 2019).

En el contexto de la propuesta de clúster para las exportaciones de superalimentos ecuatorianos, la idea sería reunir a agricultores, productores, procesadores, distribuidores, investigadores y entidades gubernamentales en una región específica de Ecuador. Al trabajar juntos, estos actores pueden abordar desafíos comunes, compartir riesgos y costos, y aprovechar oportunidades de mercado de manera más efectiva que si operaran de forma aislada.

El clúster también puede desempeñar un papel clave en la mejora de la calidad y los estándares de producción de los superalimentos. Al tener acceso a información, tecnología y mejores prácticas compartidas, los productores pueden adoptar métodos de cultivo más sostenibles y eficientes, asegurando al mismo tiempo la trazabilidad y la calidad del producto final. Esto es especialmente relevante en el sector de los superalimentos, donde la calidad y las credenciales de sostenibilidad son factores críticos para el éxito en los mercados internacionales.

Además, la creación de un clúster puede facilitar el acceso a servicios financieros y de asesoramiento, así como a programas de capacitación y desarrollo de habilidades. Esto es crucial para los pequeños productores y

empresas, que a menudo enfrentan barreras significativas para acceder a estos recursos por su cuenta.

La implementación de un clúster para las exportaciones de superalimentos ecuatorianos tiene el potencial de fortalecer la cadena de valor completa, desde la producción hasta la comercialización, generando beneficios no solo para los actores individuales, sino también para la economía y la sociedad ecuatoriana en su conjunto. A través de la colaboración y la coordinación, se pueden crear las condiciones necesarias para que Ecuador se posicione como un jugador clave en el mercado global de superalimentos, contribuyendo al desarrollo sostenible y al bienestar de las comunidades involucradas.

**Competitividad:** La competitividad hace referencia a la capacidad de una empresa o sector para ofrecer productos y servicios que cumplan con los estándares de calidad del mercado, a precios competitivos y de manera sostenible (Ráez, Jiménez, & Buitrago, 2021). En el caso de los superalimentos ecuatorianos, la competitividad se relaciona con la capacidad de posicionarse en mercados internacionales, destacando por su calidad, propiedades nutricionales, y prácticas de producción sostenible.

La competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos es un factor clave que determinará el éxito y la sostenibilidad a largo plazo del sector. Para mejorar la competitividad, es fundamental entender y optimizar todos los elementos que conforman la cadena de valor de los superalimentos, desde la producción hasta la llegada al consumidor final en los mercados internacionales.

Una estrategia crucial para mejorar la competitividad es la diferenciación de productos (Brume González, 2017). Los superalimentos ecuatorianos pueden destacarse en los mercados globales a través de la certificación de calidad, la trazabilidad completa de los productos, y el énfasis en prácticas de producción sostenible y ética. Además, la innovación en procesos y productos, como el desarrollo de nuevos productos a base de superalimentos o la mejora de los procesos de conservación y empaque, pueden agregar valor y aumentar la competitividad.

La formación y capacitación continua de los productores y demás actores involucrados en la cadena de valor es otro aspecto crucial para

mejorar la competitividad (Duque, 2020). El acceso a información actualizada sobre tendencias de mercado, estándares internacionales, y tecnologías de producción avanzadas permite a los actores del sector tomar decisiones informadas y mejorar continuamente sus procesos y productos.

La creación de alianzas estratégicas y redes de negocios puede potenciar la competitividad de los superalimentos ecuatorianos. La colaboración con empresas, instituciones académicas y de investigación, y organizaciones gubernamentales y no gubernamentales puede facilitar el acceso a recursos financieros, tecnológicos y humanos, impulsando así la innovación y el desarrollo del sector (Díaz, 2019).

La infraestructura logística y de transporte también juega un papel crucial en la competitividad. La inversión en mejoras en la infraestructura de transporte y logística puede reducir los costos y tiempos de envío, asegurando que los productos lleguen en óptimas condiciones a los mercados internacionales y mejorando la satisfacción del cliente (Indacochea, 2019).

Mejorar la competitividad de las exportaciones de superalimentos ecuatorianos requiere un enfoque integral y coordinado que involucre a todos los actores de la cadena de valor. A través de la diferenciación de productos, la formación continua, la creación de alianzas estratégicas, y la inversión en infraestructura logística, entre otros, es posible posicionar a Ecuador como un proveedor confiable y competitivo de superalimentos en el mercado global. Esto no solo generará beneficios económicos, sino que también contribuirá al desarrollo sostenible y al bienestar de las comunidades involucradas.

**Superalimentos:** Los superalimentos son alimentos que se caracterizan por tener una alta densidad nutricional, es decir, ofrecen una gran cantidad de nutrientes esenciales en relación a su contenido calórico (Encalada-Añazco, Peñaherrera-Vásquez, & González-Illescas, 2021). En Ecuador, algunos ejemplos de superalimentos incluyen la quinoa, chía, amaranto y cacao, los cuales son valorados por sus propiedades benéficas para la salud.

Los superalimentos son productos que se distinguen por su alta densidad nutricional, proporcionando una amplia variedad de nutrientes esenciales con relativamente pocas calorías. Este grupo de alimentos ha

ganado popularidad a nivel mundial debido a sus potenciales beneficios para la salud, incluyendo la prevención y tratamiento de diversas enfermedades crónicas (Camarena-Gómez, Romero-Valenzuela, & Camarena-Gómez, 2020).

En Ecuador, la biodiversidad y las condiciones climáticas favorecen la producción de una variedad de superalimentos con propiedades nutricionales excepcionales. La promoción y exportación de estos productos no solo puede contribuir a la diversificación de la dieta a nivel mundial, sino también representar una importante fuente de ingresos para los productores locales.

Para capitalizar el potencial de los superalimentos ecuatorianos en los mercados internacionales, es fundamental asegurar la calidad y seguridad de estos productos. Esto implica adoptar buenas prácticas agrícolas y de manufactura, así como cumplir con los estándares y regulaciones internacionales en términos de residuos de pesticidas, metales pesados, y otros contaminantes.

La trazabilidad es otro aspecto crítico en la comercialización de superalimentos, permitiendo rastrear el producto desde su origen hasta el consumidor final. Implementar sistemas de trazabilidad robustos no solo ayuda a garantizar la calidad y seguridad de los productos, sino que también aumenta la confianza de los consumidores y puede ser un elemento diferenciador en los mercados competitivos (Cifuentes & Chacon, 2019).

La promoción de los superalimentos ecuatorianos también debe ir acompañada de estrategias de marketing efectivas que destaquen sus propiedades nutricionales únicas y sus historias de origen. La utilización de certificaciones orgánicas y de comercio justo puede agregar valor y atraer a segmentos específicos de consumidores interesados en productos sostenibles y éticos.

Los superalimentos ecuatorianos ofrecen una oportunidad significativa para contribuir al desarrollo económico del país y al bienestar de los productores locales. Para aprovechar plenamente este potencial, es esencial asegurar la calidad y seguridad de los productos, implementar sistemas de trazabilidad, y desarrollar estrategias de marketing efectivas que resalten las propiedades únicas y sostenibles de estos alimentos.

**Exportaciones:** Las exportaciones hacen referencia a la venta de bienes y servicios producidos en un país a otro país (Velasquez, 2021). En el marco de esta investigación, se analizará cómo la formación de un clúster puede contribuir a incrementar y diversificar las exportaciones de superalimentos ecuatorianos.

Las exportaciones son una parte crucial de la economía de cualquier país, y en el caso de Ecuador, la exportación de superalimentos representa una oportunidad significativa de crecimiento económico y desarrollo. Para maximizar el potencial de las exportaciones de superalimentos, es esencial adoptar estrategias efectivas y asegurar la conformidad con los estándares y regulaciones internacionales.

Una de las primeras consideraciones en el proceso de exportación es la identificación de mercados objetivo (Sureaga & Hidalgo, 2021). Esto implica realizar un análisis exhaustivo de las tendencias de consumo, preferencias, y regulaciones en diferentes países para determinar dónde los superalimentos ecuatorianos tendrían una mayor demanda y podrían obtener precios premium. La participación en ferias internacionales y misiones comerciales también puede ser una estrategia efectiva para establecer contactos y explorar oportunidades en mercados extranjeros.

Una vez identificados los mercados objetivo, es crucial garantizar que los productos cumplan con los estándares de calidad y seguridad requeridos. Esto puede involucrar la obtención de certificaciones pertinentes, como orgánico, no transgénico, o de comercio justo, que son altamente valoradas por los consumidores en muchos mercados internacionales (Buse, Chong, & Vílchez, 2017). Además, es importante establecer relaciones sólidas con importadores y distribuidores confiables que puedan facilitar la entrada y distribución de los productos en el mercado extranjero.

La logística y el transporte también juegan un papel fundamental en el proceso de exportación. Es importante seleccionar métodos de transporte y empaque que aseguren la integridad y calidad del producto durante su tránsito, y al mismo tiempo sean coste-eficientes. Además, es esencial estar al tanto de los aranceles, impuestos, y demás cargos asociados a la exportación, así como de los documentos y trámites aduaneros requeridos.

Las exportaciones de superalimentos ecuatorianos tienen un potencial significativo para contribuir al desarrollo económico del país. Para aprovechar este potencial, es crucial adoptar un enfoque estratégico y coordinado que involucre la identificación de mercados objetivo, garantizar la conformidad con estándares internacionales, establecer relaciones sólidas con socios comerciales, y adoptar estrategias efectivas de logística, promoción y marketing.

**Cadena de valor:** La cadena de valor comprende todas las actividades que añaden valor a un producto o servicio desde su concepción hasta su consumo final (Vassallo, 2015). En el sector de los superalimentos, la cadena de valor incluye la producción, procesamiento, distribución y comercialización de estos productos.

**Innovación:** La innovación implica la introducción de nuevos productos, servicios, procesos o métodos de trabajo que aporten valor y mejoren la competitividad (O'Shaughnessy, Christmann, & Richter, 2022). En un clúster de superalimentos, la colaboración entre diferentes actores puede fomentar la innovación, por ejemplo, mediante la investigación conjunta para mejorar las técnicas de cultivo o desarrollar nuevos productos.

**Sostenibilidad:** La sostenibilidad se refiere a la capacidad de satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades (Bermejo, 2019). En el contexto de la producción y exportación de superalimentos, la sostenibilidad implica prácticas agrícolas respetuosas con el medio ambiente y condiciones laborales justas.

**Desarrollo Sostenible:** El desarrollo sostenible busca equilibrar las necesidades económicas, sociales y ambientales del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades (Gallopín, 2019). En el contexto de la exportación de superalimentos ecuatorianos, el desarrollo sostenible implica adoptar prácticas que promuevan la responsabilidad social, económica y ambiental.

Desde la perspectiva social, el desarrollo sostenible en la industria de los superalimentos implica asegurar condiciones laborales justas y seguras para todos los trabajadores involucrados en la cadena de valor. Esto incluye proporcionar salarios justos, asegurar el respeto a los derechos laborales y

promover la inclusión y el empoderamiento de comunidades locales y grupos vulnerables (Lavayen, 2021).

El desarrollo sostenible busca generar crecimiento económico y oportunidades de empleo, al tiempo que asegura que los beneficios se distribuyan equitativamente entre todos los actores involucrados (Cordera, 2017). Esto implica apoyar a los pequeños productores y empresas locales, fomentar la inversión en educación y capacitación, y promover la diversificación económica.

Desde el punto de vista ambiental, es crucial adoptar prácticas agrícolas y de producción sostenibles que minimicen el impacto en el medio ambiente. Esto incluye la gestión responsable de los recursos naturales, la reducción de la huella de carbono, y la implementación de prácticas que promuevan la conservación de la biodiversidad y la protección de los ecosistemas (Buse, Chong, & Vílchez, 2017).

Para lograr un desarrollo sostenible en la exportación de superalimentos ecuatorianos, es esencial adoptar un enfoque integral y colaborativo que involucre a todos los actores de la cadena de valor, desde los productores hasta los consumidores finales. Esto requiere la implementación de políticas y prácticas que fomenten la sostenibilidad, así como la creación de incentivos para promover la adopción de prácticas sostenibles.

El desarrollo sostenible es un componente clave para asegurar el éxito a largo plazo de la industria de los superalimentos en Ecuador. A través de la adopción de prácticas responsables y sostenibles, es posible crear un sector que no solo sea económicamente rentable, sino que también contribuya al bienestar social y la protección del medio ambiente. Esto, a su vez, puede mejorar la reputación y competitividad de los superalimentos ecuatorianos en los mercados internacionales, generando beneficios tanto para el país como para las generaciones futuras.

**Redes de colaboración:** Las redes de colaboración son conexiones entre diferentes actores, como empresas, instituciones y organizaciones, que buscan trabajar conjuntamente para alcanzar objetivos comunes (Vassallo, 2015). En un clúster, las redes de colaboración son fundamentales para compartir conocimientos, recursos y generar sinergia.

**Desarrollo económico local:** El desarrollo económico local hace referencia al progreso económico en una región o comunidad específica, derivado de la activación de sus recursos y capacidades (Albuquerque, 2014). Un clúster de superalimentos en Ecuador podría contribuir al desarrollo económico local, generando empleo, fomentando la inversión y mejorando las condiciones de vida de las comunidades involucradas.

### **Marco metodológico**

#### **Postura Epistemológica.**

En el desarrollo de la presente investigación sobre la propuesta de clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos, se adoptó una perspectiva constructivista. Según este enfoque paradigmático, se comprende que la realidad se configura a través de las diversas maneras en que las personas la interpretan y experimentan. El conocimiento, en este sentido, se construye activamente mediante la participación de los investigadores en el proceso de indagación, reconociendo que los hallazgos obtenidos no son universalmente aplicables.

La aplicación del constructivismo en esta investigación fomenta una visión subjetiva, reconociendo la interacción dinámica entre los investigadores y el fenómeno estudiado, en este caso, las estrategias de clúster en la industria de superalimentos ecuatorianos. Se asume que los resultados emergen de la relación recíproca entre los investigadores y el objeto de estudio, lo que implica una observación detallada de cómo se construye la realidad en este contexto particular para entenderlo y, eventualmente, transformarlo (Bernal, 2018).

Esta aproximación subjetiva y constructiva permite capturar la complejidad y la singularidad del fenómeno en estudio, reconociendo que las estrategias de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos son fenómenos multifacéticos y contextuales. En consecuencia, los resultados de esta investigación buscan ofrecer una comprensión profunda y matizada de las estrategias de clúster, proporcionando elementos valiosos para los actores involucrados y contribuyendo al desarrollo sostenible y competitivo del sector

## **Método.**

Para el presente estudio se opta por la implementación del Método Inductivo como enfoque principal de investigación. Esta metodología se basa en la observación de casos particulares y específicos, a partir de los cuales se busca derivar conclusiones y generalizaciones aplicables a un contexto más amplio. Este método, al formar parte integral del proceso científico, juega un papel crucial en la expansión y profundización de nuestro conocimiento acerca del tema en estudio (Hernández, Fernández, & Baptista, 2017)

En este caso concreto, la investigación se centra en analizar detenidamente ejemplos específicos y situaciones reales relacionadas con la implementación de clústeres como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos procedentes de Ecuador. Esto implica una inmersión profunda en el estudio de casos particulares de empresas, grupos de productores o regiones específicas del país que hayan adoptado o estén en proceso de implementar estrategias de clúster.

El propósito de adoptar el Método Inductivo es poder capturar y entender las dinámicas, retos y oportunidades específicas asociadas con la aplicación de estrategias de clúster en el sector de superalimentos en Ecuador. A través de la observación y análisis de estos casos concretos, se aspira a generar conocimientos y conclusiones que puedan ser extrapolados para ofrecer recomendaciones aplicables a un nivel más general en el sector.

## **Tipo de investigación**

Existen dos modalidades de estudio para una investigación: experimental y no experimental.

En un estudio experimental, el investigador manipula deliberadamente una o más variables independientes para observar los efectos en las variables dependientes, este tipo de investigación se utiliza para comprobar o refutar hipótesis y se basa en el análisis estadístico para determinar las causas y/o los efectos de los fenómenos en estudio, pueden ser clasificados en diseño

pre-experimental, diseño experimental verdadero y diseño cuasiexperimental. El tipo de estudio no experimental, por otra parte, se enfoca en describir situaciones o fenómenos en su entorno natural, sin manipulación de variables. Este tipo de investigación se utiliza para estudiar variables que no pueden o no deben ser manipuladas, y se basa en la observación y análisis de sucesos que ocurrieron anteriormente.

El tipo de estudio que se escogió para la presente investigación es el diseño no experimental descriptivo dado que se consideraron los hechos en su estado natural, induciendo la descripción para comprender cómo la implementación de clústeres en la industria de superalimentos ecuatorianos puede afectar su competitividad en el mercado internacional, lo que implica una representación detallada de la situación.

### **Enfoque de la investigación.**

Para la presente investigación se ha elegido un enfoque mixto que combina métodos cuantitativos y cualitativos. En el ámbito cuantitativo, se analizan datos estadísticos recolectados para obtener resultados medibles y estadísticamente válidos que ofrezcan una visión general del estado actual de la industria de superalimentos en Ecuador.

Paralelamente, se profundizará en el análisis cualitativo mediante la realización de entrevistas, con el objetivo de explorar las percepciones, experiencias y opiniones de los actores clave involucrados en el sector, como productores, exportadores y representantes de clústeres. Este enfoque cualitativo permite abordar de manera integral el objetivo específico de evaluar las dinámicas, retos y oportunidades asociadas con la implementación de estrategias de clúster como mecanismo para potenciar la competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos.

Las entrevistas proporcionarán un contexto y una profundidad necesarios para entender las particularidades y matices del sector, permitiendo así una interpretación más rica y completa de los datos cuantitativos. Este enfoque mixto, que combina análisis estadístico con

elementos cualitativos, se espera que arroje una visión comprensiva y detallada de cómo las estrategias de clúster pueden contribuir a mejorar la competitividad y el desempeño de las exportaciones de superalimentos en Ecuador.

### **Instrumentos de recopilación de información**

Un instrumento para la recolección de datos se define como cualquier herramienta o medio que facilita al investigador la obtención de información relevante y necesaria para sustentar y apoyar los planteamientos realizados en un estudio académico (Carvajal, 2017). En el marco del presente análisis se hace uso tanto de fuentes de información primarias como secundarias

La combinación de estas dos fuentes de información permite enriquecer el análisis, proporcionando una perspectiva más amplia y diversificada sobre el tema de investigación y asegurando así la robustez y validez de los hallazgos obtenidos.

### **Fuentes primarias**

En el contexto de este estudio, las entrevistas representan la fuente primaria de información y desempeñan un papel crucial, ya que a través de ellas se recopila información directamente de los sujetos involucrados, como individuos, entidades o eventos relevantes (Hernández, Fernández, & Baptista, 2017). Estas entrevistas son fundamentales para el desarrollo de la investigación, pues proveen datos de primera mano, contribuyendo significativamente a la comprensión del fenómeno estudiado.

Las encuestas son otra herramienta vital en la investigación, complementando las entrevistas al permitir la recolección de datos de una manera más estructurada y a gran escala. A diferencia de las entrevistas, que son profundas y detalladas pero limitadas en cuanto al número de participantes, las encuestas pueden llegar a un público mucho más amplio y ofrecer una visión cuantitativa de las tendencias y opiniones generales. Esto es especialmente útil en estudios que buscan generalizar resultados a una

población más grande (Bernal, 2018). La importancia de las encuestas en la investigación reside en su capacidad para proporcionar datos cuantitativos que pueden ser analizados estadísticamente, ofreciendo así una base sólida para hacer inferencias y conclusiones.

Además, las encuestas permiten la estandarización de preguntas, lo que garantiza que todos los participantes respondan al mismo conjunto de preguntas, facilitando la comparación y el análisis de los datos. Sin embargo, al igual que con las entrevistas, las encuestas tienen sus limitaciones, incluyendo el potencial de sesgo en las preguntas, la interpretación variable de las preguntas por parte de los participantes, y las tasas de respuesta que pueden afectar la representatividad de los resultados (Carvajal, 2017).

### **Fuentes secundarias**

En lo que respecta a las fuentes secundarias que se implementaron en esta investigación, se recurrió a una variedad de recursos como sitios web, publicaciones digitales, libros y páginas de organizaciones no gubernamentales, entre otros. Estos elementos proporcionan datos relevantes acerca del tema de estudio, aunque no constituyen la fuente primaria de los eventos o circunstancias analizadas. Más bien, actúan como referencias que ayudan a contextualizar y complementar la información obtenida (Bernal, 2018)

### **Población, muestra y muestreo (si es que amerita).**

La población, en el contexto de una investigación, se refiere al grupo total de individuos u objetos sobre los que se pretende obtener información (Hernández, Fernández, & Baptista, 2017). En el caso específico de este estudio, se determinó que la población de interés está compuesta por productores ecuatorianos de tres tipos específicos de superalimentos: Quinoa, Amaranto y Uvilla. Según el ranking de la Super de Compañías (2023) existen un total de 30 compañías dedicadas a estas actividades, Dado que la población es menor que 100, el tamaño de la muestra será igual al tamaño de la población, y en este caso, la muestra será probabilística. Esto se debe a que al seleccionar al azar las 30 compañías de la población

completa, cada una tiene una probabilidad conocida y distinta de ser seleccionada, cumpliendo así con los requisitos de una muestra probabilística.

## CAPITULO III

### **Caracterización de los clústeres como estrategia de competitividad**

#### **Funciones de un clúster**

**Productores Locales de Superalimentos:** Son el punto de inicio del clúster, donde se cultiva o produce el superalimento. Aquí se incluyen las prácticas de cultivo sostenible, certificaciones orgánicas y la cosecha inicial.

**Centros de Acopio y Procesamiento:** Estos lugares reciben los superalimentos de los productores y se encargan de la limpieza, clasificación, empaque primario, y en algunos casos, de la transformación básica del producto.

**Autoridades de Sanidad y Calidad Alimentaria:** Organismos encargados de inspeccionar y certificar los productos en cuanto a su calidad, seguridad alimentaria y cumplimiento de normativas tanto locales como internacionales.

**Certificaciones Especiales:** Dependiendo de los requerimientos del país o región destino, se podrían necesitar certificaciones adicionales como CITES, Fair Trade, Non-GMO, etc.

**Logística y Transporte:** Empresas especializadas en el manejo, almacenamiento temporal, y transporte de alimentos, incluyendo los requerimientos especiales para superalimentos que puedan ser sensibles a la temperatura o a otros factores ambientales.

**Aduanas y Comercio Internacional:** Oficinas que se encargan de la documentación necesaria para exportar, incluyendo certificados de origen, declaraciones aduaneras, y otros documentos requeridos por el país importador.

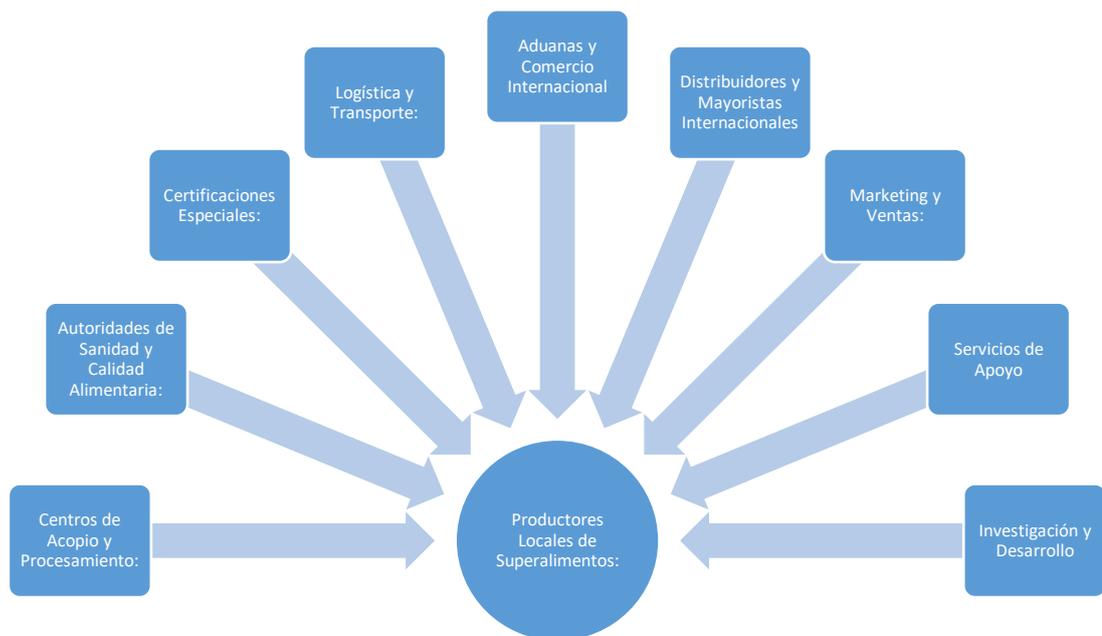
**Distribuidores y Mayoristas Internacionales:** Entidades que reciben los superalimentos en el país de destino y se encargan de su distribución a nivel mayorista o retail.

**Marketing y Ventas:** Estrategias de promoción y ventas que colocan el producto final en tiendas especializadas, supermercados o directamente al consumidor a través de ventas en línea.

**Servicios de Apoyo:** Incluyen consultorías en exportación, servicios financieros, seguros, y tecnología de información que apoyan las operaciones del clúster.

**Investigación y Desarrollo:** Instituciones que trabajan en la mejora de los superalimentos, desde la selección de semillas hasta la mejora de procesos de producción y transformación, asegurando la innovación y la competitividad del clúster.

**Figura 1** Funciones de un clúster



Información adaptada de Bernini et al. (2020) elaboración propia

## **Origen de los clústeres**

El término "clúster", originado del inglés, se refiere a la agrupación de empresas en una localización geográfica específica. Esta concentración ha impulsado de manera significativa el desarrollo regional, ofreciendo una respuesta a los retos impuestos por la globalización en las economías, la cual, por su naturaleza, suele colocar a las empresas pequeñas y medianas en una posición desfavorable en la competencia por mercados (Bittencourt, 2019).

El concepto de clúster se remonta a los distritos industriales descritos por Alfred Marshall en 1920, pero fue revitalizado por Becattini en 1992 para explicar el éxito de conglomerados industriales en Italia en tiempos modernos. Sin embargo, la popularización de este concepto a nivel mundial se atribuye a Michael J. Piore y Charles F. Sabel en su obra "Second Industrial Divide" de 1984, donde ilustraron el éxito de ciertas regiones italianas a través de distritos industriales (Beilin, 2019).

Estas áreas, caracterizadas por estructuras industriales compuestas principalmente de pequeñas y medianas empresas con alta tecnología y apoyadas por un marco institucional sólido, llevaron a Piore y Sabel a proponer un nuevo paradigma industrial basado en la especialización flexible. Este enfoque destaca la importancia de las externalidades generadas por la competencia y la cooperación entre empresarios a nivel regional (Bernini, Emili, & Medei, 2020)

Piore y Sabel usaron el término "conglomerado" para referirse a distritos industriales como los del norte y centro de Italia, el distrito industrial textil en Nueva York y Lyon en Francia, entre otros. En estos distritos, las pequeñas empresas formaron redes complejas de competencia y cooperación, elementos que constituyen el clúster moderno. Dentro de estos distritos, existen instituciones que facilitan la producción, tales como asociaciones comerciales, sindicatos y cooperativas para la adquisición de materiales, marketing regional y acceso a crédito en condiciones favorables (Bernini, Emili, & Medei, 2020).

En la actualidad, se observa un interés creciente en construir nuevas estructuras empresariales y económicas a nivel mundial para adaptarse a la globalización. Estas estructuras promueven prácticas cooperativas a través de la subcontratación y otras relaciones horizontales entre empresas de

diferentes tamaños, con el objetivo de generar eficiencia colectiva sin dejar de competir en el mercado (Velasquez, 2021)

. La competitividad ha sido siempre una parte integral de la estrategia empresarial en la historia del capitalismo. Marshall ya había observado que la agrupación de empresas generaba economías externas que reducen los costos de producción, a diferencia de lo que sucede cuando operan de manera aislada (Cifuentes & Chacon, 2019).

Sin embargo, las economías externas de Marshall por sí solas no explican completamente el desarrollo de un clúster. La eficiencia colectiva surge de la interacción cercana entre empresarios y empresas. Diversos autores han enfatizado la combinación de competencia y cooperación como mecanismos clave para el desarrollo de clústeres y analizaron cómo estas concentraciones empresariales equilibran la competencia y la cooperación, un proceso en el cual está en juego el futuro de cada empresa individual (Cifuentes & Chacon, 2019).

Michael Porter (2016), sostiene que para entender la competitividad de una empresa no basta con verla en su conjunto; es esencial desglosarla en sus partes y actividades individuales, abarcando desde el diseño hasta la producción, el marketing, la entrega y el soporte de sus productos. Porter propone el análisis de la cadena de valor, que involucra una serie de procesos y empresas interconectadas

Esta cadena refleja la historia, las estrategias y los logros de las empresas. En su modelo de cadena de valor, Porter destaca la subcontratación y el clúster como estrategias clave de organización industrial, argumentando que una empresa puede maximizar beneficios tanto internamente como a través de coaliciones con otras, formando alianzas a largo plazo sin consolidaciones directas, como compartir riesgos y acuerdos de provisión (Indacochea, 2019)

Porter fue pionero en introducir el término "clúster" para describir agrupamientos industriales competitivos, citando ejemplos en Dinamarca y en sectores como el inmobiliario, la pasta y el papel en Suecia, y la moda en Italia. Estos agrupamientos, según él, son una característica esencial de las economías nacionales avanzadas (Indacochea, 2019).

Una vez formado un clúster, el conjunto de sectores interconectados se beneficia mutuamente, con ventajas que se extienden en todas direcciones. La rivalidad competitiva en un sector suele extenderse a otros dentro del clúster, a través de la negociación de poder, las ramificaciones y las diversificaciones relacionadas por empresas ya establecidas (Porter, 2016). Porter (2016) también resalta la importancia crucial del desarrollo tecnológico en la competitividad de las empresas y en el desarrollo de clústeres. Según él, los clústeres influyen en la competencia en tres direcciones principales: aumentando la productividad de las empresas en la región, impulsando la innovación que soporta el crecimiento futuro de la productividad y estimulando la creación de nuevos negocios que expanden y fortalecen el clúster. Otros autores han señalado que los clústeres son efectivos para conquistar mercados externos al combinar esfuerzos tecnológicos para producir productos superiores

La incorporación de clústeres en los mercados globales se efectúa mediante cadenas comerciales internacionales. Las exportaciones de estos agrupamientos contribuyen crecientemente a los ingresos por divisas en las economías nacionales. Los distritos industriales italianos, conocidos por su producción de alta tecnología, y el Valle del Silicio en Estados Unidos, un destacado productor y exportador de tecnología electrónica y de computadoras, son ejemplos de regiones que se han organizado siguiendo esta lógica (Bernini, Emili, & Medei, 2020).

De acuerdo a Bernini et al. (2020) originalmente, Silicon Valley se enfocaba en la producción de semiconductores. Sin embargo, frente a la competencia japonesa en los mercados, la región logró mantener una participación significativa adaptándose y diversificándose hacia la producción de computadoras personales y periféricos. Hoy en día, Silicon Valley es la sede de un tercio de las cien principales empresas tecnológicas de Estados Unidos.

La integración de un clúster implica dos formas de cooperación empresarial. La primera ocurre a través de la subcontratación, generando un tipo de cooperación vertical. La segunda se da horizontalmente mediante el intercambio de información, el aprendizaje tecnológico de empresa a empresa, ya sea a través de lazos familiares, amistades forjadas en la

escuela, o mediante organismos empresariales regionales. En el caso italiano, factores como la familia extensa y las redes desarrolladas en su seno son fundamentales para la creación de clústeres, según Bernini et al. (2020) , sin embargo, estos autores señalan que para el caso del Valle del Silicio, la importancia de las redes formadas en la escuela es vital.

Las instituciones como universidades y centros de investigación y desarrollo, así como la infraestructura comercial y vial, y un entorno natural atractivo para los directivos, son factores decisivos para la localización industrial y el desarrollo de clústeres. Ejemplos incluyen el Valle del Silicio, fomentado por Fred Terman de la Universidad de Stanford, y la Ruta 128 de Boston, promovida por Karl Compton del Instituto Tecnológico de Massachusetts, donde estas instituciones han sido clave en su desarrollo e innovación tecnológica.

Sin embargo, hay casos en los que las universidades y centros de investigación y desarrollo tienen una influencia limitada en el desarrollo regional y en los clústeres industriales. Esto puede deberse a la falta de capacidad de estas instituciones para generar innovaciones aplicables a las empresas regionales o a un aislamiento de sus investigadores de la realidad empresarial (Spigel, 2017).

Humphrey y Schmitz, en 1995, citados por Bernini et al. (2020) examinaron el clúster de la industria del calzado en el valle de Sinos, Brasil. Inicialmente, en la década de 1960, esta región se caracterizaba por pequeños productores que servían al mercado local. Sin embargo, tras treinta años de desarrollo, impulsado por la colaboración de instituciones gubernamentales y agentes exportadores, esta área se estableció firmemente en los mercados internacionales de Estados Unidos y Europa. Según estos autores, el éxito del clúster se debió a la participación activa tanto del sector privado como del público, siendo fundamental el rol de las instituciones públicas en la promoción de ferias comerciales que vinculaban a empresarios locales con clientes internacionales, facilitando así el aprendizaje interactivo y fortaleciendo el clúster de la industria del calzado en la región.

Diversos teóricos, desde distintas perspectivas, han estudiado los clústeres. Krugman (2019) ve el clúster como un resultado de la historia y las economías de escala creadas por el comportamiento del mercado; Scott, en

1986, argumenta que los clústeres surgen como una consecuencia espacial de la desintegración vertical de grandes empresas.

Mientras que Harrison, en 1992, citado por Cifuentes y Chacón (2019) considera que los clústeres se componen de empresas especializadas en diferentes fases del proceso productivo, lo que promueve la cooperación e intercambio de herramientas e información para mejorar los procesos industriales a nivel regional, sostiene que los clústeres resultan de la especialización flexible.

Beilin (2019) divide los clústeres italianos en tres tipos: embrionarios, ubicados en el sur y orientados a mercados locales; consolidados, que necesitan mecanismos de innovación para reducir costos; y maduros, con una alta capacidad para innovar. Para estos últimos, recomiendan la cooperación con clústeres de otras regiones italianas para competir en el mercado global, con la participación de instituciones tanto estatales como privadas.

En el contexto de América Latina Altenburg y Meyer-Stamer, en 1999, citados por Cifuentes y Chacón (2019), proponen una clasificación de clústeres con tres características distintivas: los de sobrevivencia, formados por microempresas y pequeñas empresas que producen bienes de consumo de baja calidad para mercados locales, con bajo grado de especialización y cooperación y escasa especialización laboral; los clústeres orientados al consumo masivo, que prosperaron durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones y cuya producción se dirigía al mercado nacional; y los clústeres que actúan como proveedores de empresas transnacionales.

Los clústeres de sobrevivencia, que emergen en zonas económicamente desfavorecidas, se dedican principalmente a la producción de bienes como zapatos, muebles y ropa, entre otros. Estos clústeres se encuentran en varias regiones de América Latina, Cifuentes y Chacón (2019) han observado en estos clústeres tendencias hacia la imitación, bajos niveles de educación y confianza, así como dificultades para adquirir contratos que mejoren los beneficios del clúster. Según estos autores, la cultura de la imitación fomenta capacidades empresariales, pero también puede llevar a comportamientos oportunistas y depredadores dentro del clúster.

Por otro lado, los clústeres orientados a la producción masiva para el mercado nacional están compuestos por empresas de tamaño mediano a

grande, bien organizadas y con capacidad tecnológica, y se dedican a la fabricación de productos como ropa, calzado y muebles. Ejemplos de estos clústeres incluyen los valles de Itajai y Sinos en Brasil, y León y Guadalajara en México, , Cifuentes y Chacón (2019) indican que, aunque estos clústeres presentan poca innovación tecnológica, suelen adquirir maquinaria avanzada de sus proveedores. Estos clústeres enfrentan desafíos como regulaciones burocráticas para la exportación, la promoción de la cooperación interempresarial y la obtención de certificaciones internacionales para sus procesos de producción, además de la capacitación laboral para operar maquinaria computarizada.

Los clústeres asociados a empresas transnacionales se involucran en actividades tecnológicamente más complejas, como el ensamblaje y la fabricación de componentes para las industrias electrónica y automotriz. Estos clústeres, que abastecen a filiales de empresas internacionales, suelen estar integrados en los mercados globales. Debido al alto nivel tecnológico que requieren, las barreras de entrada para las empresas locales son significativas (Cifuentes & Chacon, 2019).

### **La Eficiencia de los Clústeres en el Desarrollo Empresarial**

Los clústeres de sobrevivencia, que emergen en zonas económicamente desfavorecidas, se dedican principalmente a la producción de bienes como zapatos, muebles y ropa, entre otros. Para impulsar la eficiencia colectiva y consolidar clústeres alrededor de empresas transnacionales en el norte de México, los gobiernos locales han elaborado programas de apoyo adaptados a la naturaleza y capacidad técnica de las empresas y su participación en el proceso de abasto local (Bittencourt, 2019).

La eficiencia de los clústeres en el desarrollo empresarial es un tema de gran relevancia en el ámbito de la economía y la gestión empresarial. Un clúster se refiere a una concentración geográfica de empresas, proveedores, instituciones educativas, y otras entidades que operan en un campo específico, lo que facilita la colaboración, la innovación y la competitividad. De acuerdo a Bittencourt, (2019) esta eficiencia se visibiliza en los siguientes aspectos:

**Fomento de la Innovación y la Colaboración:** Los clústeres son particularmente eficientes en fomentar la innovación. Al reunir a empresas y organizaciones con intereses y objetivos similares, se crea un entorno propicio para el intercambio de ideas, habilidades y recursos. Esta proximidad facilita la colaboración en proyectos de investigación y desarrollo, permitiendo a las empresas beneficiarse mutuamente de sus respectivas fortalezas y especializaciones. Además, la presencia de instituciones académicas y de investigación en los clústeres potencia aún más este efecto, acelerando el proceso de innovación y desarrollo de nuevas tecnologías.

**Mejora de la Competitividad:** Los clústeres también juegan un papel crucial en la mejora de la competitividad de las empresas. Al operar en un clúster, las empresas pueden acceder más fácilmente a proveedores especializados y a mano de obra cualificada, lo que reduce los costos y mejora la eficiencia operativa. Esta concentración de empresas y recursos también atrae a más talento y inversión, lo que beneficia a todas las empresas dentro del clúster. Además, la competencia dentro del clúster puede ser un estímulo saludable, incentivando a las empresas a innovar y mejorar continuamente para mantener su relevancia y ventaja competitiva.

**Acceso a Mercados y Redes:** Estar ubicado en un clúster proporciona a las empresas un mejor acceso a los mercados y a extensas redes de negocios. Los clústeres suelen tener una infraestructura desarrollada, con buen acceso a mercados nacionales e internacionales. Además, las redes establecidas dentro de un clúster pueden abrir puertas a nuevas oportunidades de negocio, asociaciones y expansiones, tanto a nivel local como global.

**Desarrollo Económico Regional:** A nivel macroeconómico, los clústeres contribuyen significativamente al desarrollo económico de las regiones donde se ubican. Al impulsar el crecimiento de las empresas, aumentan la creación de empleo y mejoran la economía local. Además, la presencia de clústeres puede atraer inversiones adicionales a la región, fortaleciendo aún más su desarrollo económico.

**Desafíos y Limitaciones:** Sin embargo, es importante mencionar que la formación y mantenimiento de un clúster eficiente no está exenta de desafíos. Los clústeres pueden enfrentar problemas como la saturación del

mercado, la dependencia excesiva de una industria específica, y la dificultad en mantener la colaboración efectiva entre una gran variedad de actores. Además, el éxito de un clúster puede llevar a un aumento en el costo de vida y operación en la región, lo que podría resultar en desventajas para las empresas más pequeñas o nuevas entrantes.

**Sostenibilidad y Responsabilidad Social:** Otro aspecto importante de los clústeres en el desarrollo empresarial es su potencial para fomentar prácticas sostenibles y responsables. La proximidad de empresas y organizaciones facilita el desarrollo de soluciones sostenibles compartidas, como sistemas de gestión de residuos o iniciativas de energía renovable. Esto no solo beneficia al medio ambiente, sino que también puede mejorar la imagen pública de las empresas involucradas y cumplir con las crecientes demandas de responsabilidad social corporativa. La colaboración dentro de los clústeres puede conducir a estándares más altos en términos de ética empresarial y prácticas sostenibles, estableciendo un modelo para otras regiones y sectores.

**Facilitación del Aprendizaje y la Transferencia de Conocimiento:** Los clústeres también son eficaces en facilitar el aprendizaje y la transferencia de conocimiento entre sus miembros. La cercanía de las empresas y la interacción regular permiten un intercambio rápido y eficiente de conocimientos y experiencias. Esto es particularmente valioso en sectores de alta tecnología o rápidamente cambiantes, donde mantenerse al día con los últimos desarrollos es crucial para el éxito empresarial. Las empresas en un clúster pueden aprender unas de otras, adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y mantener una ventaja competitiva.

**Desafíos de la Globalización:** En el contexto de la globalización, los clústeres proporcionan una base sólida para que las empresas locales compitan en el mercado global. Al concentrar recursos, conocimientos y redes, los clústeres pueden mejorar la capacidad de las empresas para acceder a mercados internacionales y enfrentar la competencia extranjera. Sin embargo, esto también plantea desafíos, ya que las empresas deben ser capaces de adaptarse a las normativas y demandas de diferentes mercados, así como manejar la competencia internacional dentro del propio clúster.

**Impulso a la Especialización y la Diversificación:** Los clústeres pueden fomentar tanto la especialización como la diversificación. Por un lado, las empresas pueden especializarse en áreas específicas, aprovechando la concentración de conocimientos y recursos. Por otro lado, la diversidad de empresas y sectores dentro de un clúster puede estimular la diversificación, ayudando a las empresas a explorar nuevas áreas de negocio y reducir su dependencia de un único sector o mercado.

**Políticas Públicas y Apoyo Gubernamental:** El éxito de los clústeres a menudo depende del apoyo y las políticas públicas. El respaldo gubernamental en forma de incentivos fiscales, subsidios para la investigación y el desarrollo, y la creación de infraestructuras adecuadas puede ser crucial para el desarrollo y mantenimiento de clústeres eficientes. Además, las políticas públicas pueden ayudar a mitigar algunos de los desafíos y limitaciones de los clústeres, asegurando un desarrollo equilibrado y sostenible.

**Impacto en la Cadena de Valor:** Los clústeres tienen un impacto notable en la optimización de la cadena de valor de las empresas. Al agrupar a múltiples actores relacionados con un sector específico, facilitan la integración vertical y horizontal de las actividades empresariales. Esto puede conducir a una mayor eficiencia en la producción, reducción de costos en logística y un mejor flujo de bienes y servicios. La colaboración dentro de los clústeres permite a las empresas compartir recursos, como instalaciones de fabricación o canales de distribución, lo que puede resultar en una mayor eficiencia operativa y reducción de redundancias.

**Resiliencia y Adaptabilidad:** Los clústeres también contribuyen a la resiliencia y adaptabilidad de las empresas frente a desafíos económicos y cambios en el mercado. Al estar en un entorno colaborativo y dinámico, las empresas pueden responder de manera más rápida y efectiva a las crisis, como las fluctuaciones económicas o las interrupciones en la cadena de suministro. La diversidad de empresas y la proximidad a los socios estratégicos dentro del clúster facilitan la adaptación y la innovación rápida, permitiendo a las empresas superar los desafíos y aprovechar nuevas oportunidades.

. **Fomento del Emprendimiento:** Los clústeres son entornos propicios para el emprendimiento. Al proporcionar acceso a una red de empresas establecidas, mentores, inversores y clientes potenciales, reducen las barreras de entrada para las startups y nuevos empresarios. Este ecosistema de apoyo puede acelerar el crecimiento de nuevas empresas y facilitar su integración en el mercado. Además, la presencia de instituciones de investigación y educativas dentro de los clústeres puede fomentar la transferencia de tecnología y la comercialización de innovaciones.

**Retos en la Equidad y Acceso:** A pesar de sus beneficios, los clústeres pueden enfrentar desafíos en términos de equidad y acceso. Puede haber una tendencia a favorecer a las empresas más grandes y establecidas, dejando a las pequeñas empresas y startups en desventaja. Además, el éxito de los clústeres puede llevar a un aumento en los costos de vida y de operación, lo que puede ser excluyente para empresas y trabajadores con menos recursos. Es crucial que las políticas y estrategias de desarrollo de clústeres consideren estos aspectos para promover una inclusión y equidad más amplias.

**Impacto a Largo Plazo y Sostenibilidad:** A largo plazo, los clústeres tienen el potencial de generar un impacto sostenido en el desarrollo económico regional y nacional. Al promover la especialización, la innovación y la competitividad, pueden convertirse en motores de crecimiento económico y desarrollo tecnológico. Sin embargo, para asegurar su sostenibilidad, es importante que se enfoquen no solo en el éxito económico, sino también en la responsabilidad social y ambiental, adaptándose a las necesidades cambiantes del mercado y la sociedad.

## Capítulo IV

### Evolución de la producción de los super alimentos ecuatorianos

#### Quinua: Generalidades

La Quinua, conocida científicamente como *Chenopodium Quinoa*, es un grano originario de la región andina de Sudamérica. Ha sido cultivada y consumida en países como Bolivia, Perú y Ecuador durante miles de años, siendo un alimento básico en las dietas de las civilizaciones precolombinas. No es técnicamente un cereal, sino una "pseudocereal", perteneciendo a la misma familia de plantas que la remolacha y la espinaca (Alandia & Rodriguez, 2020).

Una de las características más destacadas de la Quinua es su notable adaptabilidad a diferentes condiciones ambientales. Puede crecer en altitudes que van desde el nivel del mar hasta alturas superiores a los 4,000 metros, y es resistente a condiciones adversas como suelos pobres, sequías y temperaturas extremas. Esta robustez hace de la quinua un cultivo atractivo en términos de seguridad alimentaria, especialmente en áreas afectadas por el cambio climático.

La Quinua es altamente valorada por su perfil nutricional excepcional. Es una de las pocas fuentes vegetales de proteína completa, es decir, contiene los nueve aminoácidos esenciales. Además, es rica en fibra, vitaminas (como la vitamina B y E), minerales (como hierro, magnesio y zinc) y antioxidantes. No contiene gluten, lo que la hace ideal para personas con intolerancia al gluten o celiacía (Angeli & Silva, 2020).

En la cocina, la Quinua es versátil y puede ser utilizada de diversas maneras. Se puede cocinar y consumir de manera similar al arroz, incorporarse en ensaladas, sopas, y guisos, o utilizarse para hacer harina y diversos productos horneados. Además, su sabor suave y su textura ligeramente crujiente la hacen apta para una amplia gama de platos, tanto dulces como salados

El interés mundial en la quinoa ha crecido significativamente en las últimas décadas, en parte debido a la creciente demanda de alimentos nutritivos y saludables. Esto ha impulsado su comercialización internacional, beneficiando económicamente a los países productores andinos. Sin embargo, este aumento de la demanda también ha planteado desafíos, como la necesidad de garantizar prácticas de cultivo sostenibles y equitativas para los productores locales.

A medida que la Quinoa continúa ganando popularidad a nivel mundial, se presentan oportunidades para innovar en su cultivo, procesamiento y comercialización, al mismo tiempo que se enfrentan desafíos relacionados con la sostenibilidad ambiental y la equidad social en las regiones productoras.

La Quinoa no solo es un alimento con una rica historia y un perfil nutricional impresionante, sino que también es un cultivo con un gran potencial para contribuir a la seguridad alimentaria y al desarrollo económico sostenible en las regiones productoras.

La Quinoa, debido a su capacidad de adaptación y resistencia a condiciones climáticas adversas, representa un cultivo altamente sostenible. Su capacidad para crecer en suelos de baja fertilidad y su resistencia a la sequía la hacen ideal para prácticas de agricultura ecológica y sostenible. Esto es especialmente importante en el contexto del cambio climático y la necesidad de desarrollar sistemas agrícolas más resilientes y respetuosos con el medio ambiente.

Una faceta notable de la Quinoa es su diversidad genética. Existen numerosas variedades, cada una adaptada a condiciones ambientales específicas, lo que representa una valiosa reserva genética para su mejora. Los esfuerzos de investigación y desarrollo se enfocan en mejorar las características de la Quinoa, como el rendimiento, la calidad nutricional y la resistencia a plagas y enfermedades, para optimizar su cultivo en diferentes regiones del mundo (McDonnell, 2015):

La Quinoa no es solo un cultivo; es parte de la herencia cultural de los pueblos andinos. Su cultivo y consumo han sido pilares de las tradiciones y economías locales durante siglos. El auge global de la Quinoa ha puesto de

relieve la importancia de respetar y preservar estas tradiciones, al tiempo que se comparte este alimento con el mundo.

El mercado global de la Quinoa ha experimentado un crecimiento sustancial, impulsado por la creciente conciencia sobre la salud y la nutrición. La quinoa se ha convertido en un alimento de moda en muchas partes del mundo, especialmente en mercados donde los consumidores están dispuestos a pagar un precio premium por alimentos saludables y orgánicos. Este fenómeno ha creado nuevas oportunidades para los productores, pero también ha llevado a la necesidad de abordar cuestiones como la sobreexplotación y el impacto en los precios locales.

A pesar del creciente interés global, los productores de quinoa enfrentan desafíos en términos de comercialización y acceso a mercados internacionales. Estos desafíos incluyen cumplir con los estándares internacionales, competir en un mercado cada vez más saturado y asegurar que los beneficios del comercio se distribuyan equitativamente entre los pequeños agricultores.

La Quinoa tiene el potencial de desempeñar un papel clave en la seguridad alimentaria mundial, dada su nutrición y adaptabilidad. La clave para su éxito sostenido radicará en equilibrar la demanda global con prácticas de cultivo responsables y justas, garantizando que su cultivo y comercialización beneficien tanto a los consumidores como a los productores, especialmente en sus regiones de origen.

La Quinoa no solo es un superalimento con extraordinarios beneficios nutricionales y ambientales, sino que también representa un símbolo cultural y una oportunidad económica significativa para las comunidades productoras. Su gestión responsable y sostenible será crucial para garantizar que continúe siendo una fuente de nutrición y bienestar para las generaciones futuras.

La Tabla 1 muestra los datos de los principales exportadores de Quinoa en el mundo durante el año 2022. La tabla está organizada en dos columnas: la primera lista el país y la segunda el volumen de exportación en kilogramos. Esta disposición de datos proporciona una visión clara de las contribuciones de cada país al mercado global de Quinoa.

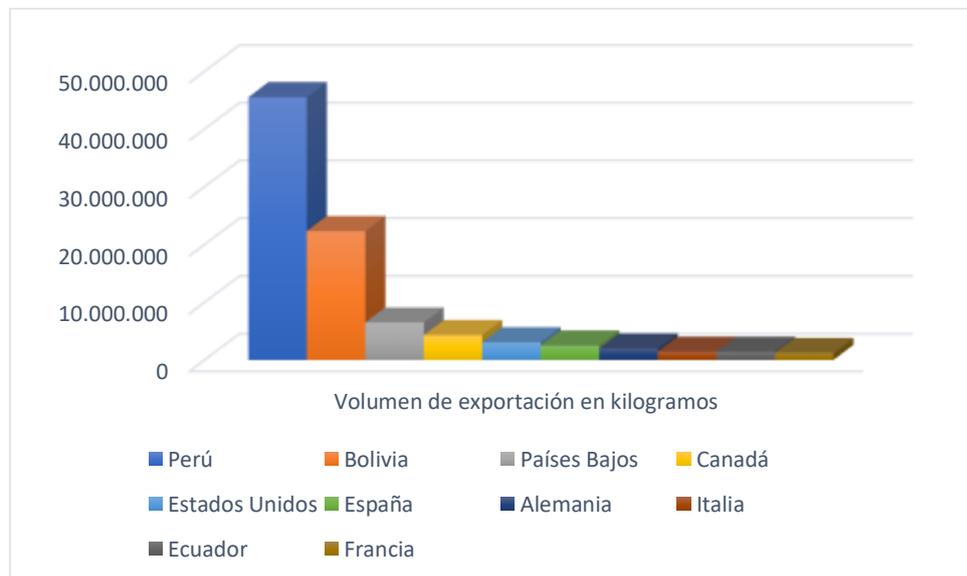
Tabla 1

Principales exportadores de Quinoa del mundo en 2022

País	Volumen de exportación en kilogramos
Perú	45.530.000
Bolivia	22.324.000
Países Bajos	6.496.000
Canadá	4.319.000
Estados Unidos	3.069.000
España	2.514.000
Alemania	1.992.000
Italia	1.448.000
Ecuador	1.442.000
Francia	1.233.000

Fuente: Elaboración propia a partir de Información adaptada de (Statista, 2023),

Figura 2 Principales exportadores de Quinoa del mundo en 2022



Fuente: Elaboración propia a partir de Información adaptada de (Statista, 2023)

Perú encabeza la lista con un volumen de exportación impresionante, alcanzando los 45.530.000 kilogramos. Esta cifra sitúa a Perú como el líder indiscutible en la exportación de quinoa, reflejando su posición dominante en la agricultura y exportación de este grano andino. La quinoa peruana es reconocida por su calidad y variedad, lo que probablemente contribuye a su éxito en el mercado internacional.

Bolivia aparece en segundo lugar con 22.324.000 kilogramos de quinoa exportada. Aunque considerablemente menos que Perú, la cantidad sigue siendo significativa, mostrando la importancia de Bolivia en el mercado de la quinoa. Bolivia ha sido históricamente un centro de diversidad genética para la quinoa, y sus prácticas de cultivo tradicionales se reflejan en la calidad del producto que llega a los mercados internacionales.

Los Países Bajos se encuentran en el tercer lugar, con 6.496.000 kilogramos exportados. Aunque no es un país tradicionalmente asociado con la producción de quinoa, su posición como un importante centro logístico y de distribución en Europa explica el alto volumen de exportaciones. Esto indica que la quinoa es reexportada o distribuida a otros países después de su importación inicial a los Países Bajos.

Canadá y los Estados Unidos siguen a los Países Bajos, con 4.319.000 y 3.069.000 kilogramos respectivamente. Estas cifras destacan el creciente papel de América del Norte en el comercio de quinoa. El interés en alimentos saludables y dietas alternativas en estas regiones puede estar impulsando la producción y exportación.

Europa también muestra una participación activa con España, Alemania, Italia y Francia en la lista. España exporta 2.514.000 kilogramos, seguida de cerca por Alemania con 1.992.000 kilogramos, Italia con 1.448.000 kilogramos y Francia con 1.233.000 kilogramos. Estos números subrayan la creciente demanda de quinoa en el continente europeo y el establecimiento de la quinoa como un alimento básico en la dieta de muchos consumidores europeos.

Ecuador cierra la lista con 1.442.000 kilogramos de quinoa exportada, lo que destaca su rol como exportador, aunque en menor medida en comparación con los líderes del mercado. No obstante, su presencia en la tabla refleja la importancia de la quinoa en la economía agrícola de la región andina y su potencial de crecimiento en el mercado global.

### **Generalidades del Amaranto**

El amaranto es una planta conocida por su resistencia y su capacidad para crecer en condiciones difíciles donde otros cultivos no prosperarían. Es un género que comprende más de 60 especies diferentes, algunas de las

cuales son cultivadas por sus granos comestibles y otras por sus hojas, que también se consumen como vegetales. Originario de América, el amaranto tiene una historia que se remonta a miles de años, cuando era un alimento básico en las dietas de civilizaciones como los aztecas (Zhang, 2023).

En términos botánicos, el amaranto pertenece a la familia Amaranthaceae y es notable por sus semillas pequeñas y nutritivas, que se utilizan de manera similar a los cereales. Estas semillas son excepcionalmente ricas en proteínas, con un contenido equilibrado de aminoácidos esenciales, lo que las hace particularmente valiosas desde el punto de vista nutricional. Además, el Amaranto es una fuente de micronutrientes como hierro, magnesio, fósforo, cobre y especialmente manganeso (Zhang, 2023).

El cultivo de amaranto es notable por su tolerancia a condiciones ambientales extremas, incluyendo sequías y suelos de baja calidad. Esta resiliencia lo convierte en un cultivo atractivo para zonas áridas y para agricultores que enfrentan desafíos climáticos. Además, el amaranto no requiere mucha agua ni fertilizantes, lo que lo hace sostenible y fácil de cultivar, incluso en suelos con nutrientes limitados (Balakrishnan & Schneider, 2022).

Desde el punto de vista culinario, el Amaranto es increíblemente versátil. Sus semillas pueden ser cocinadas y consumidas como un cereal, infladas como palomitas de maíz, molidas en harina para hornear, o incluso fermentadas para bebidas. Las hojas, por otro lado, pueden ser utilizadas en una variedad de platos, desde ensaladas hasta sopas y guisos, similar a la espinaca (Baraniak & Dobrowolska, 2022).

Además de sus usos alimenticios, el Amaranto también tiene una importancia cultural y simbólica en varias regiones. En México, por ejemplo, el Amaranto se utiliza en la confección de "alegrías", un dulce tradicional. También se utiliza en ceremonias y festividades, donde se reconoce no solo su valor nutritivo sino también su significado cultural (Baraniak & Dobrowolska, 2022).

Con el creciente interés en los alimentos saludables y sostenibles, el Amaranto está ganando popularidad en todo el mundo como un "súper alimento". Su cultivo se está expandiendo más allá de América Latina y

América del Norte, llegando a África, Asia y Europa, donde se valora tanto por sus beneficios nutricionales como por su adaptabilidad agronómica (Orona-Tamayo, D., & Paredes-López, 2017). Su potencial para mejorar la seguridad alimentaria y apoyar la agricultura sostenible lo convierte en un cultivo prometedor para el futuro.

El interés en el Amaranto continúa creciendo a medida que la comunidad global se vuelve más consciente de sus beneficios nutricionales y ambientales. Es considerado un alimento funcional debido a su composición rica en fibra, antioxidantes y fitoquímicos, que contribuyen a la salud general y pueden ayudar a prevenir enfermedades crónicas. El aceite de Amaranto, extraído de sus semillas, también ha ganado atención por su alto contenido de ácido esqualeno, que es valorado tanto en la industria alimentaria como en la cosmética (Orona-Tamayo, D., & Paredes-López, 2017).

En la agricultura, el Amaranto es apreciado por su capacidad para mejorar la biodiversidad y actuar como una planta de cobertura, ayudando a controlar la erosión del suelo y contribuyendo a los sistemas de cultivo intercalado, donde se planta junto con otros cultivos para el beneficio mutuo. Además, el Amaranto ha demostrado ser un cultivo útil para la fitoremediación, el proceso de descontaminación del suelo, gracias a su capacidad para acumular y tolerar altas concentraciones de ciertos metales pesados (Orona-Tamayo, D., & Paredes-López, 2017).

La sostenibilidad del Amaranto también se extiende a su papel en la lucha contra el hambre y la malnutrición, especialmente en regiones propensas a la inseguridad alimentaria. Su capacidad para crecer en condiciones adversas lo hace especialmente valioso para la agricultura en países en desarrollo, donde puede ayudar a diversificar las dietas y ofrecer un recurso alimenticio confiable durante todo el año (Alandía & Rodríguez, 2020).

En el plano científico, el Amaranto es objeto de investigaciones centradas en mejorar sus características agronómicas, como el rendimiento del cultivo, la resistencia a plagas y enfermedades, y la calidad nutricional de sus semillas y hojas. Estas investigaciones buscan desarrollar variedades que se adapten mejor a diferentes entornos y necesidades agrícolas, asegurando así su lugar como un cultivo del futuro.

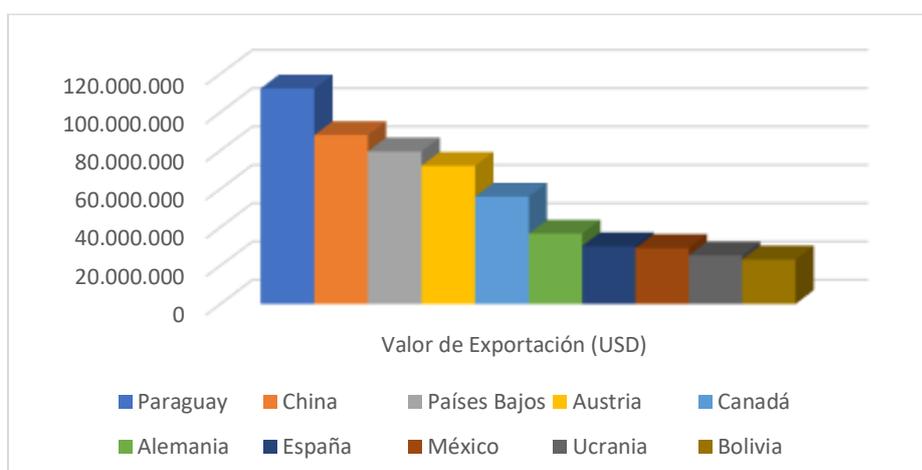
El Amaranto no solo es un cultivo ancestral que ha alimentado civilizaciones durante milenios, sino que también es una planta moderna con un potencial considerable para abordar los desafíos contemporáneos de salud, sostenibilidad y seguridad alimentaria. Su versatilidad en la cocina y su poder nutritivo lo hacen un complemento valioso a la dieta global, y su capacidad para prosperar en una amplia gama de condiciones ambientales asegura su lugar como un recurso vital en la agricultura sostenible y en la lucha contra el cambio climático (O'Shaughnessy, Christmann, & Richter, 2022).

Tabla 2

Principales exportadores de Amaranto del mundo en 2022

País	Valor de Exportación (USD)
Paraguay	112.400.000
China	88.100.000
Países Bajos	79.600.000
Austria	72.100.000
Canadá	56.000.000
Alemania	36.700.000
España	30.200.000
México	29.200.000
Ucrania	25.400.000
Bolivia	23.200.000

Figura 3 Principales exportadores de Amaranto del mundo en 2022



Fuente: elaboración propia a partir de Información adaptada de (Statista, 2023)

La Tabla 2 presenta una visión detallada del comercio global de amaranto, destacando los países líderes en términos de valor de exportación en dólares estadounidenses. Paraguay encabeza la lista con un valor de exportación impresionante de 112.400.000 dólares estadounidenses. Este número coloca a Paraguay en una posición destacada en el mercado global del amaranto, subrayando su papel como un importante centro de producción y exportación de este cultivo. El amaranto es vital para la economía agrícola de Paraguay, y su posición dominante en el mercado refleja su capacidad para producir y exportar amaranto a gran escala.

China se sitúa en el segundo lugar con exportaciones valoradas en 88.100.000 dólares. La posición de China como un importante exportador de amaranto demuestra su creciente influencia en el mercado agrícola mundial y su capacidad para satisfacer una demanda considerable tanto a nivel nacional como internacional.

Los Países Bajos, con exportaciones valoradas en 79.600.000 dólares, ocupan el tercer lugar. Este dato es particularmente interesante, ya que los Países Bajos no son tradicionalmente conocidos por la producción agrícola de amaranto. Sin embargo, su papel como un importante centro de comercio y logística en Europa puede estar facilitando la reexportación o distribución de amaranto a otros países.

En el cuarto lugar se encuentra Austria, con exportaciones de 72.100.000 dólares, seguida de Canadá con 56.000.000 dólares. Estas cifras no solo reflejan la capacidad de producción de estos países, sino también la creciente demanda de amaranto en los mercados occidentales, posiblemente impulsada por un interés en alimentos saludables y alternativos.

Alemania y España también figuran en la lista, con 36.700.000 y 30.200.000 dólares respectivamente, lo que indica la importancia del amaranto en el mercado europeo. México, con 29.200.000 dólares, y Ucrania, con 25.400.000 dólares, también contribuyen significativamente al mercado global de amaranto.

Bolivia cierra la lista con 23.200.000 dólares en exportaciones. A pesar de estar en el último lugar entre los diez primeros, Bolivia desempeña un papel importante en el suministro mundial de amaranto, lo que subraya su relevancia en el comercio de este cultivo.

## **Generalidades de la Uvilla**

La Uvilla, conocida científicamente como *Physalis peruviana*, es una fruta pequeña y exótica nativa de América del Sur, particularmente de regiones en Perú, Colombia y Ecuador. También es conocida en diferentes partes del mundo con otros nombres como aguaymanto, uchuva, cape gooseberry, golden berry, entre otros. Esta fruta pertenece a la familia de las Solanaceae, la misma familia que incluye tomates, papas y berenjenas (Ministerio de agricultura del Perú, 2023).

La Uvilla se caracteriza por su apariencia única: es una fruta pequeña, redonda y de color amarillo anaranjado, usualmente del tamaño de una canica. Está envuelta en un capullo parecido al papel, conocido como cálice, que se forma a partir de sus propias hojas. Este cálice sirve como una protección natural para la fruta, preservándola de plagas y enfermedades. Cuando la fruta está madura, el cálice se vuelve marrón y seco, y la fruta en su interior alcanza su máximo dulzor.

Nutricionalmente, la Uvilla es muy valorada por su alto contenido de vitaminas, especialmente la vitamina C y A. También es rica en antioxidantes, como los carotenoides y los flavonoides, que son conocidos por sus propiedades beneficiosas para la salud, incluyendo la reducción del riesgo de ciertas enfermedades crónicas. Además, contiene minerales como el hierro y el fósforo, y es una buena fuente de fibra dietética (Ministerio de agricultura del Perú, 2023).

Desde el punto de vista culinario, la Uvilla es bastante versátil. Puede consumirse fresca, como parte de ensaladas de frutas, postres, y también puede ser procesada en diferentes formas como mermeladas, jaleas, salsas, jugos, y también seca, similar a las pasas. Su sabor es una mezcla única de dulzura y acidez, lo que la hace atractiva para su uso en una variedad de platos, tanto dulces como salados.

En términos de cultivo, la Uvilla crece en arbustos que pueden alcanzar hasta dos metros de altura. Prefiere climas templados y subtropicales y es bastante resistente a diferentes condiciones de suelo, aunque prefiere suelos bien drenados. La planta de Uvilla también es conocida por su capacidad de adaptarse a diferentes altitudes, lo que la hace ideal para el cultivo en varias regiones montañosas de América del Sur.

A nivel comercial, la Uvilla ha ganado popularidad en los mercados internacionales, especialmente en Europa y América del Norte, debido a su valor nutricional y su potencial como "súper alimento". Esto ha llevado a un aumento en su cultivo y exportación, especialmente desde países como Colombia y Perú, donde la Uvilla no solo es un producto agrícola importante, sino también una fuente de ingresos para los pequeños agricultores.

La Uvilla es una fruta que combina un perfil nutricional interesante con un sabor único y una versatilidad culinaria. Su creciente popularidad en los mercados internacionales refleja su potencial como un alimento saludable y delicioso, y su cultivo representa una oportunidad económica para las regiones donde se produce.

La demanda de Uvilla está aumentando a nivel mundial. Estados Unidos es el mercado principal de esta fruta, siendo el primero en adoptarla. Además, la Uvilla está comenzando a ganar popularidad en Canadá y en varios países de la Unión Europea. En el ámbito de la competencia en la industria de la Uvilla, Colombia se presenta como el principal rival de Ecuador debido a su capacidad para exportar. Mientras que Colombia cuenta con 8.500 hectáreas de cultivo de Uvilla, Ecuador está cerca de alcanzar las 700 hectáreas (Primicias, 2019).

### **Producción Nacional de Quinua.**

La Quinua es descrita como un alimento vegetal único que contiene todos los aminoácidos esenciales y no tiene gluten (Ministerio de agricultura y Ganadería, 2023):

- Proteína: 14.2 g
- Hierro: 4.6 mg
- Calcio: 83 mg
- Fibra: 3.5 g
- Fósforo: 286 mg
- Vitamina B1: 0.35 mg
- Vitamina B2: 0.2 mg
- Niacina: 1.5 mg

La Quinoa es reconocida por su destacado perfil nutricional, lo que la convierte en un componente esencial de una dieta equilibrada y saludable. Este pseudocereal, a diferencia de otros granos, proporciona todos los aminoácidos esenciales, marcándola como una fuente completa de proteínas. Este atributo es particularmente beneficioso para las dietas vegetarianas y veganas donde el acceso a proteínas completas puede ser limitado. Además, la quinoa es naturalmente libre de gluten, lo que la hace una alternativa segura y nutritiva para las personas con enfermedad celíaca o sensibilidad al gluten (Ministerio de agricultura y Ganadería, 2023).

Desde una perspectiva nutricional, 100 gramos de Quinoa aportan aproximadamente 14.2 gramos de proteína, lo que contribuye significativamente al requerimiento diario de proteína de un adulto. Este contenido proteico es más alto en comparación con muchos otros cereales. Además, proporciona 4.6 miligramos de hierro, un mineral esencial para la formación de hemoglobina y la función celular. También ofrece 83 miligramos de calcio, que es vital para el desarrollo y mantenimiento de huesos fuertes y la función nerviosa (Ministerio de agricultura y Ganadería, 2023).

La fibra dietética es otro componente esencial de la Quinoa, con 3.5 gramos por cada 100 gramos. La fibra es fundamental para la salud digestiva y puede ayudar a prevenir enfermedades crónicas como la diabetes tipo 2 y las enfermedades cardíacas. Además, el fósforo, presente en 286 miligramos, es crucial para la formación de huesos y dientes, así como para la síntesis de proteínas para el crecimiento, mantenimiento y reparación de células y tejidos.

La Quinoa también contiene vitaminas del complejo B, con 0.35 miligramos de vitamina B1 (tiamina) y 0.2 miligramos de vitamina B2 (riboflavina) por cada 100 gramos. Estas vitaminas son importantes para el metabolismo energético y el mantenimiento de sistemas nervioso y cardiovascular saludables. Además, la niacina o vitamina B3, con un aporte de 1.5 miligramos, desempeña un papel clave en el metabolismo y la función de las enzimas (Ministerio de agricultura y Ganadería, 2023).

No es solo un alimento básico en la dieta andina por su versatilidad y sabor, sino también por su impresionante perfil nutricional que la posiciona como un superalimento en la dieta moderna. Su aporte de macronutrientes, minerales y vitaminas esenciales es un claro indicador de su valor para la

salud y bienestar humanos, justificando su creciente popularidad y adopción en diversas dietas alrededor del mundo.

### **Importancia económica de la Quinoa en Ecuador**

En el sector de las exportaciones no petroleras, la Quinoa tuvo un papel en 2022, exportando un valor de 1,291 toneladas métricas, lo que representó el 0.01% de las exportaciones no petroleras, de acuerdo al Banco Central del Ecuador (BCE, 2023).

### **Importancia Social en el Empleo Agropecuario:**

En el año 2022, el sector agrícola ecuatoriano vio la participación activa de 3,600 personas en el cultivo de Quinoa, un número que refleja la importancia y el impacto socioeconómico de este cultivo en el país. Según datos proporcionados por el INEC, ESPAC (2022)

la fuerza laboral involucrada en este campo presentó una distribución de género donde los hombres constituyeron el 58%, mientras que las mujeres representaron el 42%. Esta proporción subraya un involucramiento significativo de las mujeres en la agricultura, destacando su rol crucial en la producción de alimentos y en la economía rural. (Ministerio de agricultura y Ganadería, 2023)..

La edad promedio de los productores de Quinoa se situó en los 64 años. La mayoría de los trabajadores en este sector son de la tercera edad, lo que puede señalar una tendencia de envejecimiento en la población agrícola y posiblemente una menor afluencia de jóvenes hacia esta actividad. El desglose por género en este rango de edad muestra una mayoría masculina del 74%, en contraste con el 26% de productoras femeninas. Estos números podrían indicar una mayor presencia de hombres en roles de toma de decisiones y en las labores más exigentes del campo, mientras que las mujeres podrían estar más involucradas en tareas de postcosecha y administración (Ministerio de agricultura y Ganadería, 2023)..

La identidad étnica de los productores de quinoa revela una predominancia de la población indígena, con un 83% de los productores que se identifican como tal. Esto no solo refleja la demografía de las áreas rurales de Ecuador, donde la quinoa es comúnmente cultivada, sino que también resalta la relación intrínseca entre las prácticas agrícolas tradicionales y las comunidades indígenas, quienes han mantenido y protegido estos cultivos

durante siglos. Un 14% se identificó como mestizo, lo que refleja la diversidad étnica del país, y un pequeño 3% pertenecía a otras etnias (Ministerio de agricultura y Ganadería, 2023)..

En lo que respecta a la educación, los datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (2023), muestran que la mayoría de los productores de quinoa poseen un nivel de educación primaria, con un 57%, mientras que el 37% ha alcanzado la educación secundaria. Solo un 3% ha obtenido educación superior, lo que podría señalar limitaciones en el acceso a la educación avanzada en las regiones rurales o la preferencia por la transmisión de conocimientos agrícolas a través de medios informales y práctica directa en el campo. Este perfil educativo podría influir en la adopción de tecnologías agrícolas, prácticas sostenibles y la habilidad para navegar en mercados más complejos y globalizados.

La participación y las características demográficas de los productores de quinoa en Ecuador son indicativas de la estructura social y laboral en las áreas rurales. Además, proporcionan una visión sobre los desafíos y oportunidades que enfrenta el sector agrícola en términos de sostenibilidad generacional, empoderamiento de género, integración étnica y desarrollo educativo.

### **Principales Provincias Productoras:**

Se destaca a Chimborazo como la provincia con la mayor cantidad de UPA y producción, seguida por Cotopaxi y Tungurahua.

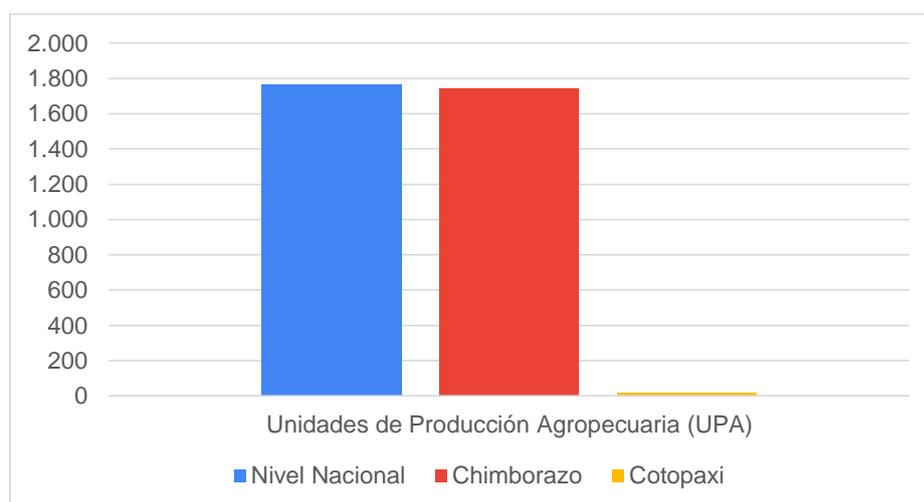
Tabla 3

#### Principales Provincias Productoras

	Nivel Nacional	Chimborazo	Cotopaxi
Unidades de Producción Agropecuaria (UPA)	1.767	1.748	21
Superficie (hectáreas)	837	519	317
Producción (toneladas)	1.124	547	577
Rendimiento (toneladas por hectárea)	1,34	1,05	1,82

Fuente: elaboración propia a partir de Información adaptada de (INEC, 2022)

**Figura 4** Principales Provincias Productoras



Fuente: elaboración propia a partir de Información adaptada de (INEC, 2022)

### Importancia Productiva:

Tabla 4

#### Importancia Productiva

Categoría	Detalle
Número de productores por tamaño de cultivo	Mayoría (< 1 hectárea): 96% Tamaños de cultivo mayores: Pequeño porcentaje
Tipo de suelo	Arenoso: 57% Margoso: 43%
Tenencia de la tierra	Propiedad de los productores: 93% Arrendadas: 2% Otras formas de tenencia: 5%

Fuente: elaboración propia a partir de Información adaptada de (INEC, 2022)

### Rendimiento

Tabla 5

#### Rendimiento de la Quinoa en Ecuador

Año	Rendimiento (toneladas/hectárea)
2018	1.05
2019	1.76

2020	0.93
2021	0.62
2022	1.05

Fuente: elaboración propia por parte de Información adaptada de (Ministerio de agricultura y Ganadería, 2023)

La Tabla 5 presenta el rendimiento de la quinua en Ecuador a lo largo de un periodo de cinco años, mostrando variaciones significativas año tras año. En 2018, el rendimiento fue de 1.05 toneladas por hectárea, y aumentó a su punto más alto en 2019 con 1.76 toneladas por hectárea, lo que sugiere una mejora en las técnicas de cultivo o condiciones climáticas favorables. Sin embargo, hubo una disminución notable en los años siguientes, cayendo a 0.93 en 2020 y descendiendo aún más a 0.62 en 2021. En 2022, el rendimiento se recuperó a 1.05 toneladas por hectárea, igualando el rendimiento inicial de 2018.

Tabla 6

Exportaciones ecuatorianas de Quinua

Año	Exportaciones (Millones de USD)
2018	4,30
2019	6,10
2020	4,60
2021	3,40
2022	3,00

Fuente: elaboración propia por parte de Información adaptada de (Ministerio de agricultura y Ganadería, 2023)

La Tabla 6 refleja las cifras de las exportaciones ecuatorianas de quinua entre los años 2018 y 2022, expresadas en millones de dólares estadounidenses, y muestra una tendencia fluctuante en la valoración económica de este cultivo en los mercados internacionales. En 2018, las exportaciones comenzaron en 4.30 millones de USD, incrementando notablemente a 6.10 millones en 2019, lo que podría indicar un creciente interés global por la quinua ecuatoriana. Sin embargo, hubo una reducción en

los años posteriores, disminuyendo a 4.60 millones en 2020 y cayendo progresivamente a 3.40 millones en 2021 y a 3.00 millones en 2022.

### **Producción Nacional de Uvilla**

La Uvilla, conocida científicamente como *Physalis peruviana*, es una fruta que ha ganado notoriedad en Ecuador por su variada denominación y riqueza en nutrientes. Conocida también como uchuva, aguaymanto, Golden Berry o ushun, esta pequeña pero poderosa fruta es una fuente importante de vitaminas A, B y C, además de contener fibra, potasio, fósforo, hierro y zinc. Tradicionalmente recolectada en estado silvestre, la uvilla ha empezado a ser cultivada comercialmente en regiones de la Sierra Norte de Ecuador, como Carchi, Imbabura y Pichincha. A pesar de que su consumo interno es todavía limitado, la uvilla se ha orientado principalmente a la exportación, contribuyendo modestamente al PIB agrícola del país con un 0,02% (PROECUADOR, 2020).

En cuanto a su importancia económica y social, la Uvilla representa un cultivo esencial dentro de la agricultura familiar en Ecuador. La mayoría de los productores son pequeños agricultores que son dueños, poseen o arriendan sus parcelas. En áreas como Otavalo y Cotacachi, muchos de estos productores pertenecen a comunidades indígenas, con propiedades que varían entre 0.5 y 1 hectárea, dedicando aproximadamente 0.2 hectáreas al cultivo de Uvilla, que puede incluir alrededor de 1.000 plantas. El resto de la tierra se utiliza para otros cultivos de autoconsumo (PROECUADOR, 2020).

Otra práctica común en el cultivo de la Uvilla es el “trabajo en asociación”, donde los ingresos de la producción se dividen en partes iguales entre el agricultor y el propietario de la tierra. Además, la participación de las mujeres en esta cadena productiva es significativa, ya que aproximadamente el 80% de las mujeres asociadas o proveedoras están involucradas en todo el proceso, especialmente en la cosecha, que se lleva a cabo una o dos veces por semana. La Uvilla no solo representa un importante aporte nutricional sino también un pilar de la economía y cultura agrícola en ciertas regiones de Ecuador (PROECUADOR, 2020).

### **Superficie, Producción, Rendimiento y Estacionalidad**

Desde 2012, la superficie dedicada al cultivo de Uvilla en Ecuador ha mostrado un crecimiento notable, evidenciando un aumento del 36%. En

números concretos, esto significa un incremento de 233 hectáreas en 2012 a 316 hectáreas en 2016. Sin embargo, este aumento en el área cultivada no se ha traducido en una mejora en el rendimiento. De hecho, ha habido una disminución significativa en este aspecto, pasando de un rendimiento de 24 toneladas por hectárea en 2012 a solo 3 toneladas por hectárea en 2016. Esta reducción en el rendimiento podría ser indicativa de varios desafíos agrícolas o cambios en las prácticas de cultivo (PROEcuador, 2020).

El proceso de producción de la Uvilla es bastante específico y sigue un ciclo determinado desde la siembra hasta la cosecha. El ciclo completo toma aproximadamente 176 días desde la siembra hasta que la planta está lista para la primera cosecha. La recolección de la Uvilla se realiza de manera periódica, con una frecuencia cada 8 días durante un lapso de 50 días. Después de este período inicial de cosecha, hay una pausa de dos meses antes de que comience un nuevo ciclo de cosecha. Durante este tiempo, las Uvillas alcanzan un color amarillento, indicando su madurez y listas para ser recolectadas nuevamente (PROEcuador, 2020)..

Este patrón de crecimiento y recolección muestra que la Uvilla no solo requiere cuidados específicos, sino que también posee una estacionalidad marcada en su producción. El manejo adecuado de estos ciclos es crucial para maximizar el rendimiento y la calidad de la fruta. La disminución en el rendimiento observada entre 2012 y 2016 sugiere la necesidad de revisar y posiblemente mejorar las prácticas de cultivo, así como considerar los factores ambientales y de manejo que podrían estar afectando la producción de esta fruta valiosa en Ecuador (PROEcuador, 2020)..

### **Ubicación Geográfica**

En Ecuador, el cultivo comercial de la uvilla está geográficamente concentrado en varias provincias, cada una contribuyendo en diferente medida a la producción total del país. Las provincias de Carchi, Imbabura y Pichincha son las más destacadas en este aspecto, siendo las principales zonas de cultivo a gran escala de la uvilla, representadas en los estudios con un color anaranjado. Estas regiones, debido a sus condiciones climáticas y geográficas, se han convertido en los núcleos más importantes para la producción de esta fruta (PROEcuador, 2020).

Por otro lado, provincias como Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar y Chimborazo, indicadas en los informes con un color amarillo, también participan en la producción de uvilla, aunque en una escala menor. La contribución de estas provincias, aunque no tan significativa como las primeras, demuestra la capacidad de diversificación geográfica del cultivo de la uvilla en Ecuador (PROECUADOR, 2020).

Un análisis más detallado revela que el 40% de la producción de uvilla del país se concentra en la provincia de Carchi. Esta provincia es seguida por Imbabura, que representa el 28% de la producción, y Pichincha, que aporta un 6%. Estas tres provincias, en conjunto, concentran el 74% de la superficie total dedicada al cultivo de la uvilla en Ecuador. Este dato subraya la importancia de estas regiones en la cadena productiva de la uvilla, no solo en términos de volumen de producción, sino también en términos de impacto económico y social para las comunidades locales. (PROECUADOR, 2020).

### **Estructura Productiva**

La estructura productiva de la uvilla en Ecuador, según información del Ministerio de Agricultura y Ganadería, se caracteriza por estar mayoritariamente compuesta por pequeños productores. De las 992 Unidades Productivas Agrícolas (UPAs) dedicadas al cultivo de uvilla en el país, aproximadamente el 98% pertenecen a estos pequeños agricultores. Estos productores típicamente manejan extensiones de tierra que varían de 0.5 a 1 hectárea, lo que refleja una agricultura a pequeña escala (PROECUADOR, 2020)..

Estos pequeños productores implementan sistemas agrícolas diversificados, donde la uvilla es solo una parte de su producción. A menudo, la uvilla se cultiva en conjunto con otros productos como maíz y granos de temporada. Esta diversificación no solo es una estrategia para maximizar el uso de la tierra, sino que también ayuda a mitigar los riesgos asociados con la dependencia de un único cultivo, contribuyendo a la sostenibilidad y estabilidad económica de las pequeñas UPAs. (PROECUADOR, 2020).

Por otro lado, existe un contraste notable en esta estructura productiva con la presencia de un solo productor a gran escala en el país. Este productor

posee la mayor superficie de cultivo de uvilla en Ecuador, con una extensión de 36 hectáreas. Este caso único destaca dentro del panorama general de producción de uvilla, ya que se considera un productor y exportador de gran escala. La existencia de este productor a gran escala junto a la predominancia de pequeños agricultores muestra la diversidad en los modelos de producción dentro del sector de la uvilla en Ecuador (PROECUADOR, 2020).

Esta estructura productiva, que combina la agricultura a pequeña y gran escala, es un reflejo de cómo el cultivo de uvilla se adapta a diferentes escalas y necesidades de producción, ofreciendo oportunidades tanto para los pequeños agricultores como para los grandes productores en el país. Además, subraya la importancia de la uvilla como cultivo tanto para la subsistencia local como para la economía agrícola más amplia de Ecuador (PROECUADOR, 2020).

### **Exportaciones de Ecuador de Uvilla fresca al mundo y principales destinos de exportación.**

Ecuador ha sido un participante activo en el mercado global de exportación de uvilla fresca, aunque las cifras muestran ciertas fluctuaciones en su desempeño a lo largo de los años. Según datos del Banco Central del Ecuador, en 2019, el país exportó aproximadamente 208 mil dólares estadounidenses en uvilla fresca. Este valor representa una leve disminución promedio anual del 0.6% en el período entre 2015 y 2019. En los primeros dos meses de 2020, las exportaciones alcanzaron los 26 mil dólares.

Tabla 7

#### Exportaciones ecuatorianas de Uvilla

Año	Miles USD	
	FOB	Toneladas
2015	213	36
2016	130	23
2017	200	41
2018	150	25
2019	208	35

Fuente: elaboración propia a partir de Información adaptada de (PROECUADOR, 2020)

La Tabla 7 muestra las exportaciones ecuatorianas de Uvilla entre los años 2015 y 2019, donde se observa una fluctuación en los valores de exportación. En 2015, las exportaciones alcanzaron 213 mil dólares con un volumen de 36 toneladas. Hubo una disminución significativa en 2016 a 130 mil dólares y 23 toneladas. En 2017, las exportaciones subieron a 200 mil dólares y 41 toneladas, mostrando el pico más alto en volumen durante el período observado. Luego, en 2018, disminuyeron a 150 mil dólares y 25 toneladas, para finalmente aumentar ligeramente en 2019 a 208 mil dólares y 35 toneladas. Estos datos reflejan la volatilidad en el mercado de exportación de Uvilla para Ecuador en términos de valor económico y toneladas exportadas en este período de cinco años

La evolución de las exportaciones de Uvilla ecuatoriana en este período presenta un panorama mixto. Las cifras fluctuaron a lo largo de los años, mostrando altibajos en el valor de las exportaciones. Por ejemplo, las exportaciones experimentaron aumentos y disminuciones alternos desde 2015 hasta 2019, lo que refleja la naturaleza dinámica y posiblemente los desafíos del mercado internacional para este producto.

En cuanto a los principales destinos de exportación de la Uvilla ecuatoriana, Canadá emerge como el mercado más importante, absorbiendo un 46.1% del total exportado en 2019. Francia le sigue con un 35.2%, mientras que los Países Bajos representan un 11.8%. Estados Unidos y España también forman parte de esta lista de destinos de exportación, aunque en una escala menor, con un 5.9% y 1.0% respectivamente.

Estos datos subrayan la importancia de la Uvilla como un producto de exportación para Ecuador y destacan la diversificación de sus mercados. La presencia de Ecuador en varios mercados internacionales como Canadá, Francia y los Países Bajos indica un alcance global significativo para esta fruta. Sin embargo, la disminución promedio anual en el valor de exportación entre 2015 y 2019 sugiere que hay desafíos y oportunidades en el sector que podrían ser abordados para mejorar el rendimiento de las exportaciones de Uvilla en el futuro.

## Entrevista a exportador

### Resultados de la entrevista

La entrevista con el Ing. José Luis Quintero de Gourmetandino Sas Bic brinda una perspectiva detallada y enriquecedora sobre la industria de superalimentos en Ecuador, destacando tanto sus desafíos como oportunidades. A continuación, se presenta un análisis de los puntos clave abordados en la entrevista:

**Experiencia y Rol en la Industria:** La respuesta del Ing. Quintero refleja una profunda comprensión del mercado de superalimentos, subrayando la creciente conciencia del consumidor sobre la importancia de estos productos para la salud. La mención de la búsqueda de formas innovadoras para promover el consumo en la dieta diaria muestra un enfoque proactivo y creativo de la empresa en el sector.

**Desafíos en el Mercado Internacional:** El reconocimiento y diferenciación de los superalimentos ecuatorianos en el mercado global es un desafío clave. La estrategia de comunicar las ventajas comparativas de Ecuador en términos de diversidad y calidad es esencial para establecer una marca distintiva a nivel internacional.

**Potencial del Clúster de Superalimentos:** El concepto de formar un clúster es estratégico, permitiendo a diferentes actores colaborar para mejorar la competitividad en las exportaciones. Esta colaboración puede resultar en beneficios significativos en términos de costos y rentabilidad.

**Impacto del Clúster en Calidad, Producción y Marketing:** La iniciativa del clúster público-privado es una respuesta eficaz a los desafíos comunes en las cadenas productivas. La cooperación entre distintos sectores puede mejorar la calidad, producción y marketing de los superalimentos.

**Rol de la Tecnología y la Innovación:** La tecnología y la innovación son reconocidas como factores clave en el desarrollo de la agroindustria ecuatoriana. La integración de estas herramientas es fundamental para mantener la competitividad y fomentar el crecimiento sostenible del sector.

**Mercados Internacionales Prometedores:** Identificar mercados clave como Estados Unidos, la Unión Europea y América Latina, y entender las razones de su potencial (tamaño del mercado, tendencias de alimentación,

logística, tratados comerciales) es crucial para una estrategia de exportación efectiva.

**Apoyo Gubernamental y Sugerencias de Mejora:** Aunque se reconoce el apoyo del gobierno, se sugiere una mayor sinergia entre el sector privado y público. Además, se propone un tratamiento diferenciado para los superalimentos frente a los productos de exportación tradicionales.

**Beneficios de un Enfoque de Clúster en Logística y Distribución:** El enfoque de clúster puede llevar a ahorros significativos en logística y negociaciones más favorables por volúmenes, especialmente para pequeños y medianos productores.

**Sostenibilidad y Responsabilidad Social en Clústeres:** La importancia de que todos los miembros del clúster compartan valores de sostenibilidad y responsabilidad social es clave para el éxito a largo plazo.

**Estrategias para Incrementar la Visibilidad y Demanda:** Las recomendaciones incluyen la participación en ferias especializadas, colaboración en logística y campañas de marketing enfocadas.

**Impacto en PYMES:** El clúster puede tener un impacto positivo en pequeñas y medianas empresas al fomentar la colaboración y sinergia, mejorando su competitividad e innovación.

**Visión Futura y Contribución de los Clústeres:** La visión es que la industria de superalimentos sea un sector estratégico en la economía ecuatoriana. Los clústeres desempeñarán un papel vital en la mejora de las cadenas productivas y en el aumento de la competitividad tanto a nivel local como internacional. La entrevista revela una imagen optimista pero realista de la industria de superalimentos en Ecuador, destacando la importancia de la colaboración, la innovación y el marketing estratégico para superar los desafíos y aprovechar las oportunidades en el mercado global.

### **Encuesta a los exportadores de super alimentos**

Se determinó que la población de interés está compuesta por productores ecuatorianos de tres tipos específicos de superalimentos: Quinoa, Amaranto y Uvilla. Según el ranking de la Super de Compañías (2023) existen un total de 30 compañías dedicadas a estas actividades, al ser

una cifra menor que 100 población y muestra son iguales. Siendo 30 la muestra probabilística.

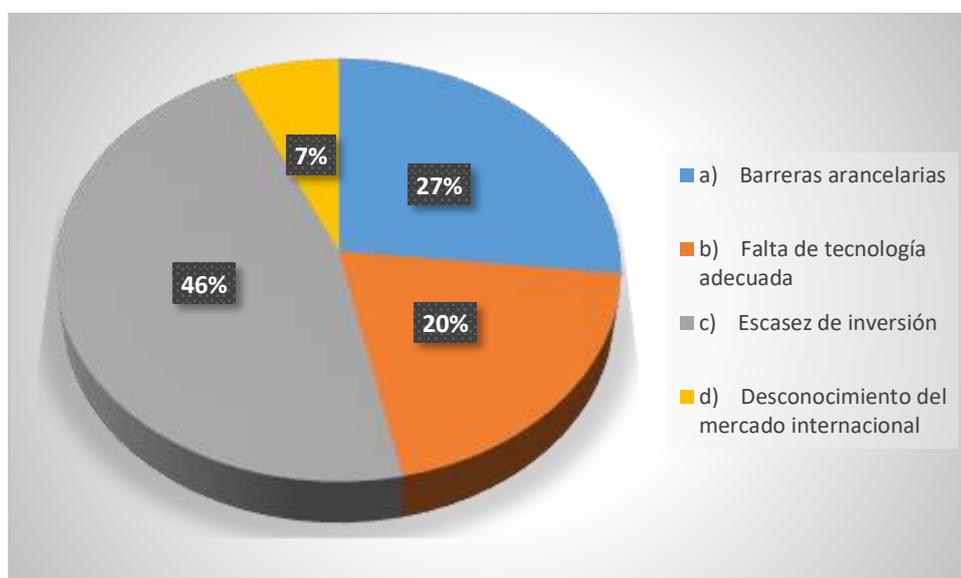
### 1. En su opinión, ¿cuál es el principal obstáculo para la exportación de superalimentos ecuatorianos?

Tabla 8

Principales Obstáculos para la Exportación de Superalimentos ecuatorianos

RESPUESTA	PERSONAS
a) Barreras arancelarias	8
b) Falta de tecnología adecuada	6
c) Escasez de inversión	14
d) Desconocimiento del mercado internacional	2
Total	30

**Figura 5** Principales Obstáculos para la Exportación de Superalimentos ecuatorianos



Según esta tabla, la "Escasez de inversión" se identifica como el mayor obstáculo, con un 46% de las respuestas, seguido por las "Barreras arancelarias" con un 27%. La "Falta de tecnología adecuada" es percibida como un problema por el 20% de los encuestados, mientras que el "Desconocimiento del mercado internacional" es considerado un desafío menor, con solo el 7% de las respuestas, destacando una variedad de

desafíos significativos que enfrentan los productores y exportadores de superalimentos en Ecuador.

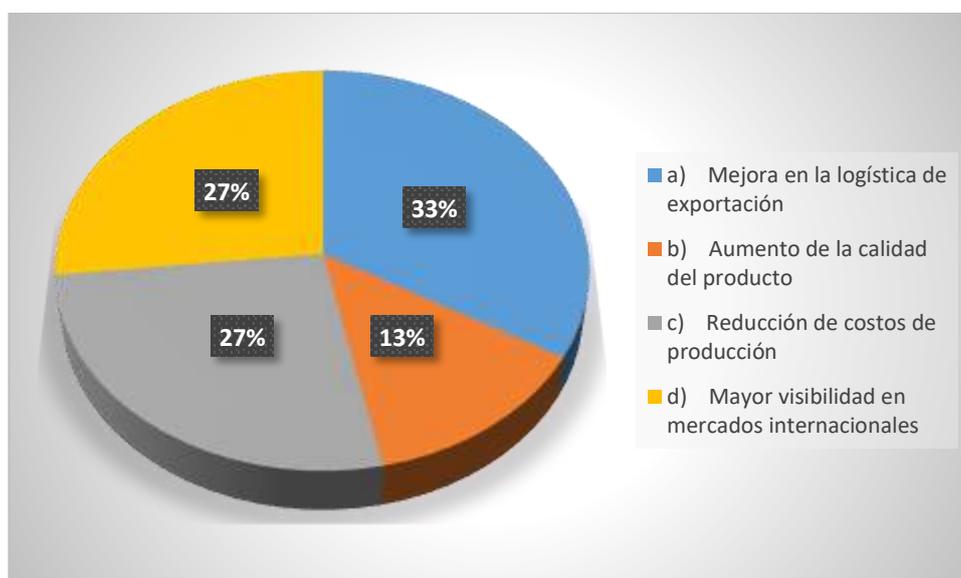
## 2. ¿Qué beneficio principal cree que traería la formación de un clúster de superalimentos?

Tabla 9

Beneficios de la Formación de un Clúster de Superalimentos

Respuesta	Personas
a) Mejora en la logística de exportación	10
b) Aumento de la calidad del producto	4
c) Reducción de costos de producción	8
d) Mayor visibilidad en mercados internacionales	8
Total	30

**Figura 6** Beneficios de la Formación de un Clúster de Superalimentos



La "Mejora en la logística de exportación" emerge como el beneficio más destacado, obteniendo un 33% de las respuestas. Por otro lado, el "Aumento de la calidad del producto" se considera menos relevante, con solo un 13%. Casi un tercio de los encuestados ven la "Reducción de costos de producción" como un beneficio importante (27%), mientras que la "Mayor visibilidad en mercados internacionales" también es considerada significativa, con un 27%. Estos resultados reflejan una diversidad de expectativas

positivas asociadas con la formación de un clúster de superalimentos, destacando especialmente la logística de exportación y la visibilidad internacional.

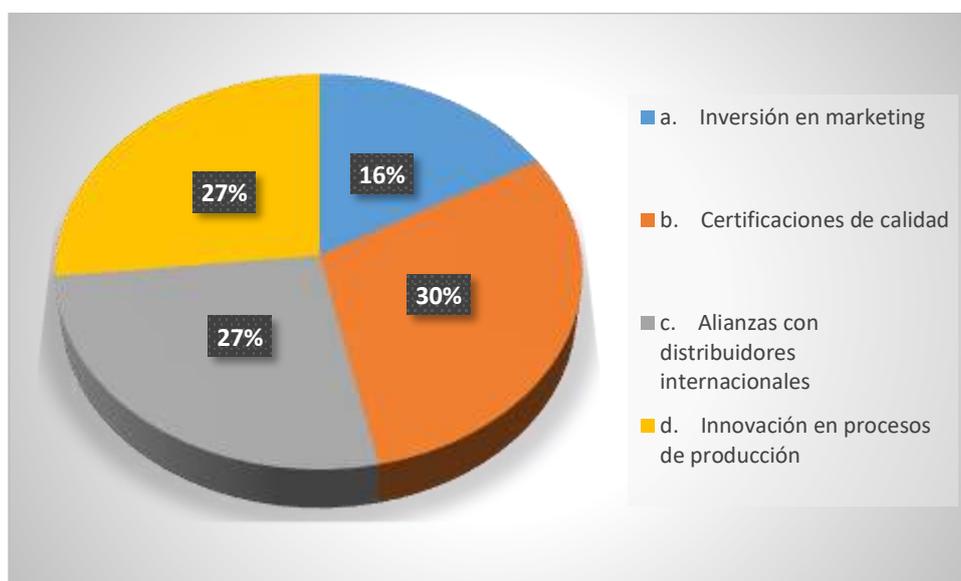
### 3. ¿Cuál de estas estrategias considera más efectiva para mejorar la competitividad de los superalimentos ecuatorianos?

Tabla 10

Estrategias para Mejorar la Competitividad de los Superalimentos

Respuesta	Personas
a. Inversión en marketing	5
b. Certificaciones de calidad	9
c. Alianzas con distribuidores internacionales	8
d. Innovación en procesos de producción	8
Total	30

Figura 7 Estrategias para Mejorar la Competitividad de los Superalimentos



Según los datos, la "Certificación de calidad" es considerada la estrategia más efectiva, con un 30% de las preferencias. Las "Alianzas con distribuidores internacionales" y la "Innovación en procesos de producción" también son valoradas significativamente, con un 27% y un 27% respectivamente. Por otro lado, la "Inversión en marketing" es vista como menos crítica, obteniendo solo un 16% de las respuestas. Estos resultados sugieren una clara preferencia por mejorar la calidad y las relaciones de

distribución, así como por innovar en la producción, sobre las estrategias de marketing directo.

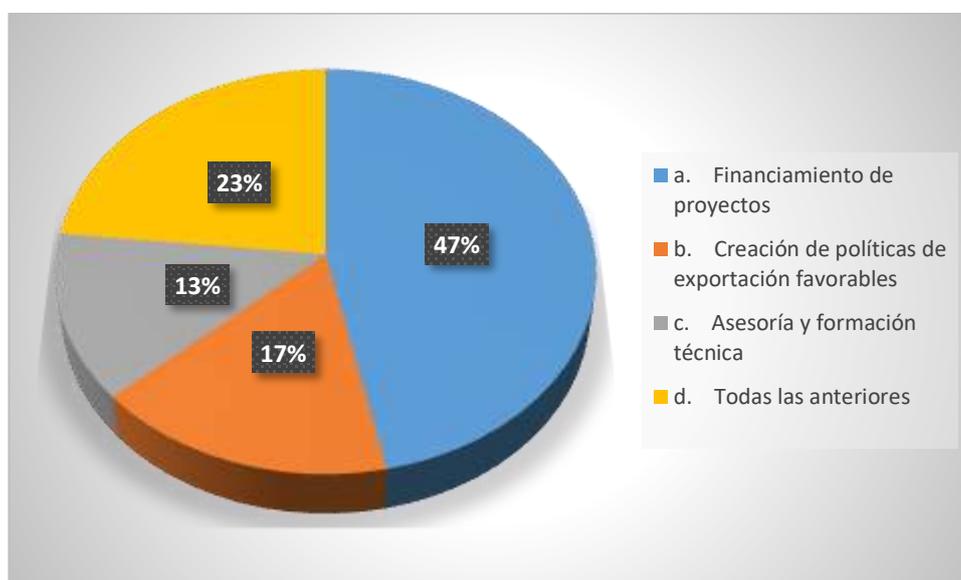
#### 4. ¿Qué rol cree que debería tener el gobierno en el desarrollo del clúster de superalimentos?

Tabla 11

Rol del Gobierno

Respuesta	Personas
a. Financiamiento de proyectos	14
b. Creación de políticas de exportación favorables	5
c. Asesoría y formación técnica	4
d. Todas las anteriores	7
Total	30

Figura 8 Rol del Gobierno



El "Financiamiento de proyectos" es considerado el rol más crucial del gobierno, con un 47% de las respuestas, indicando una fuerte preferencia por el apoyo financiero directo a los proyectos relacionados con superalimentos. La "Creación de políticas de exportación favorables" y la "Asesoría y formación técnica" son vistas como menos prioritarias, con un 17% y un 13% respectivamente. No obstante, un notable 23% de los encuestados cree que el gobierno debería desempeñar un rol integral, incluyendo todos los aspectos mencionados.

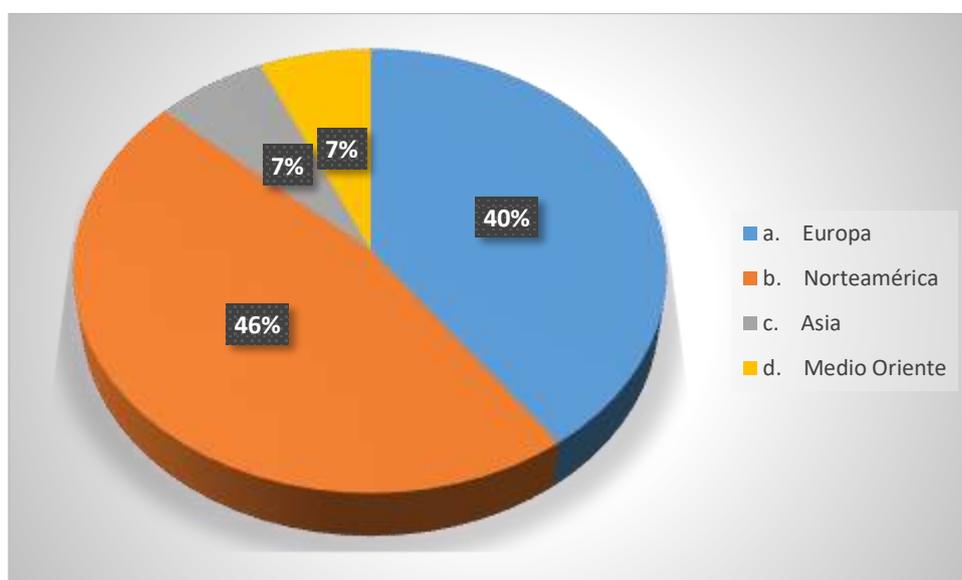
## 5. Según su experiencia, ¿qué mercado internacional sería más receptivo a los superalimentos ecuatorianos?

Tabla 12

Mercados Internacionales Receptivos a los Superalimentos

Respuesta	Personas
a. Europa	12
b. Norteamérica	14
c. Asia	2
d. Medio Oriente	2
Total	30

Figura 9 Mercados Internacionales Receptivos a los Superalimentos



Según esta tabla, Norteamérica y Europa son percibidos como los mercados más prometedores, con un 46% y un 40% de las respuestas, respectivamente, destacando su alta receptividad a estos productos. Por otro lado, Asia y el Medio Oriente son vistos como mercados menos receptivos, con solo un 7% y un 7% de las respuestas, respectivamente. Estos resultados indican una fuerte preferencia y percepción positiva hacia los mercados de Norteamérica y Europa como destinos clave para la exportación de superalimentos ecuatorianos.

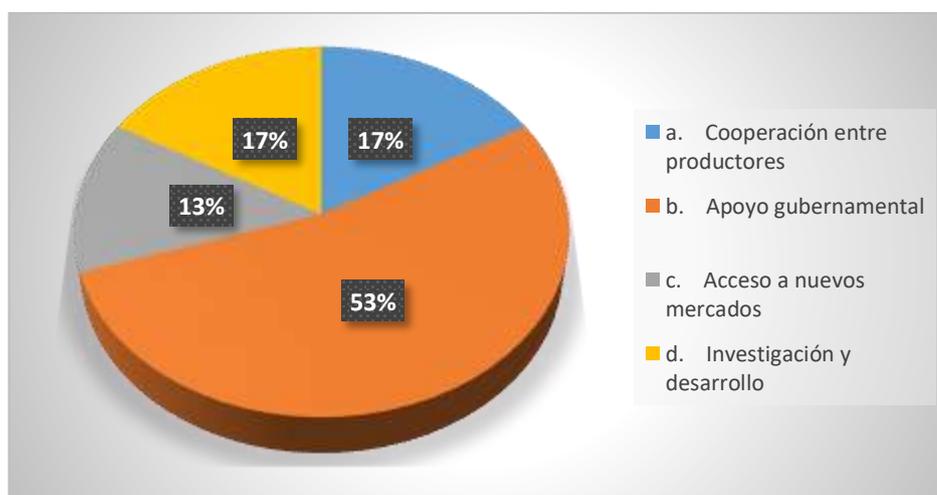
## 6. ¿Qué factor considera más importante para el éxito de un clúster de superalimentos?

Tabla 13

Factores Clave para el Éxito de un Clúster de Superalimentos

Respuesta	Porcentaje
a. Cooperación entre productores	5
b. Apoyo gubernamental	16
c. Acceso a nuevos mercados	4
d. Investigación y desarrollo	5
Total	30

**Figura 10** Factores Clave para el Éxito de un Clúster de Superalimentos



De manera destacada, el "Apoyo gubernamental" se percibe como el factor más crucial, con un 53% de las respuestas, subrayando la importancia de la intervención y el respaldo del gobierno en este sector. Por otro lado, la "Cooperación entre productores" y la "Investigación y desarrollo" también son reconocidos como importantes, con un 17% y un 17% respectivamente, mientras que el "Acceso a nuevos mercados" es visto como menos determinante, con solo un 13%. Estos resultados reflejan una clara inclinación hacia la necesidad de un fuerte soporte gubernamental, además de la colaboración entre productores y la inversión en investigación y desarrollo para lograr el éxito en el clúster de superalimentos.

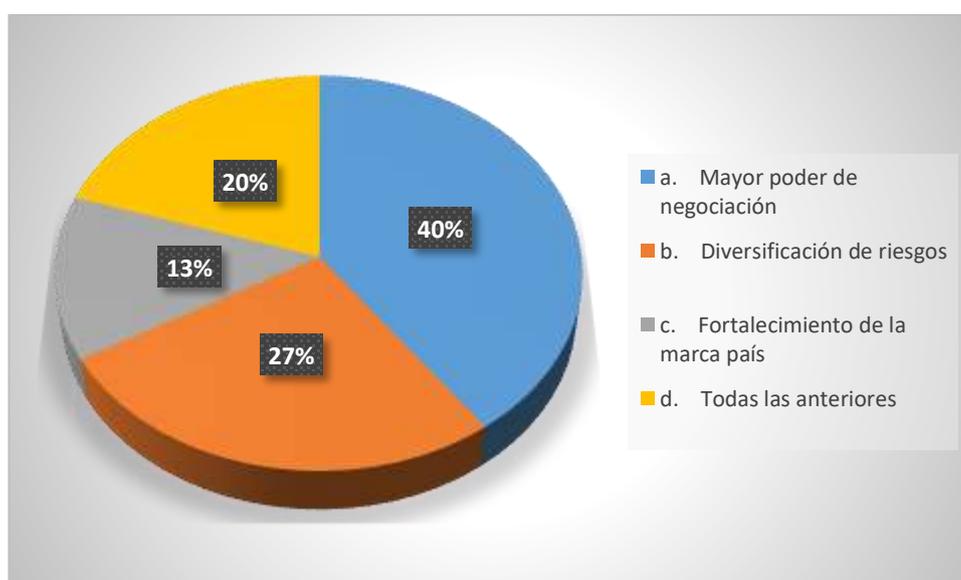
## 7. En su opinión, ¿cuál es el principal beneficio de exportar superalimentos como clúster?

Tabla 14

### Beneficios Principales de Exportar en Clúster

Respuesta	Porcentaje
a. Mayor poder de negociación	12
b. Diversificación de riesgos	8
c. Fortalecimiento de la marca país	4
d. Todas las anteriores	6
Total	30

Figura 11 Beneficios Principales de Exportar en Clúster



Según los resultados, el "Mayor poder de negociación" es considerado el beneficio más significativo, con un 40%, resaltando la importancia de tener una mayor influencia en las negociaciones comerciales. La "Diversificación de riesgos" también se considera importante, recibiendo un 27% de las respuestas, lo que indica una percepción de que la exportación en clúster puede ayudar a mitigar los riesgos comerciales. El "Fortalecimiento de la marca país" es valorado con un 13%, mientras que un 20% de los encuestados cree que todos estos factores son igualmente beneficiosos.

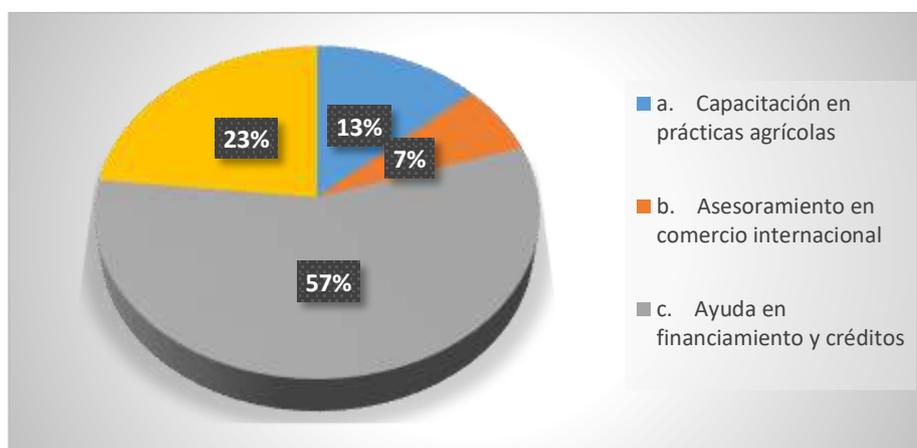
## 8. ¿Qué tipo de apoyo cree que necesitan más los productores de superalimentos para ser competitivos internacionalmente?

Tabla 15

Apoyo Necesario para la Competitividad Internacional de Productores de Superalimentos

Respuesta	Porcentaje
a. Capacitación en prácticas agrícolas	4
b. Asesoramiento en comercio internacional	2
c. Ayuda en financiamiento y créditos	17
d. Soporte en certificaciones internacionales	7
Total	30

**Figura 12** Apoyo Necesario para la Competitividad Internacional de Productores de Superalimentos



La mayoría de los encuestados, con un 57%, señalan la "Ayuda en financiamiento y créditos" como el apoyo más crítico, subrayando la importancia del soporte financiero para competir en los mercados globales. El "Soporte en certificaciones internacionales" también es considerado significativo, con un 23%, reflejando la necesidad de cumplir con estándares internacionales. Menos enfatizados son la "Capacitación en prácticas agrícolas" y el "Asesoramiento en comercio internacional", con un 13% y un 7% respectivamente, lo que indica que, aunque importantes, estos aspectos son percibidos como menos prioritarios en comparación con el financiamiento y las certificaciones.

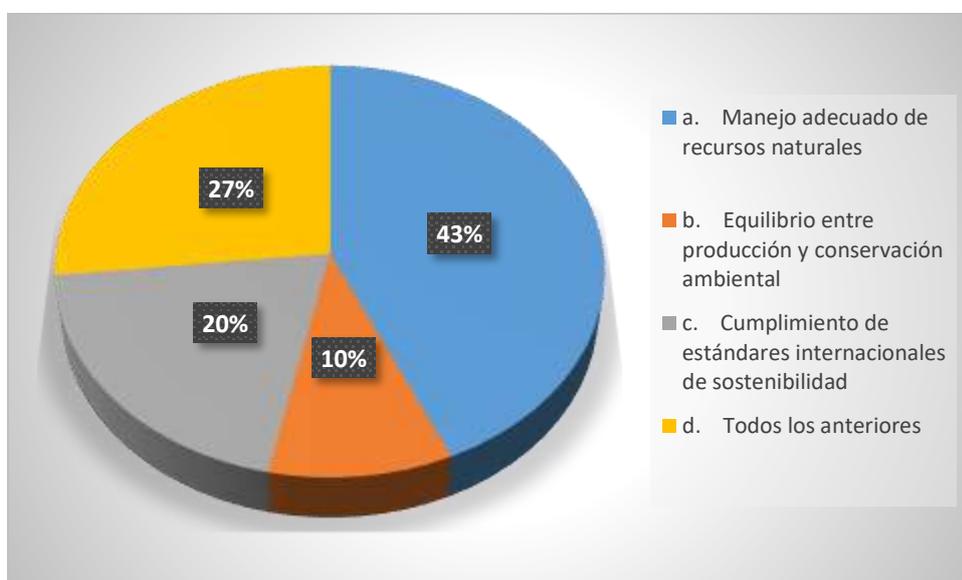
## 9. ¿Cuál cree que es el mayor reto para mantener la sostenibilidad en la producción de superalimentos?

Tabla 16

### Retos para la Sostenibilidad en la Producción de Superalimentos

Respuesta	Porcentaje
a. Manejo adecuado de recursos naturales	13
b. Equilibrio entre producción y conservación ambiental	3
c. Cumplimiento de estándares internacionales de sostenibilidad	6
d. Todos los anteriores	8
Total	30

Figura 13 Retos para la Sostenibilidad en la Producción de Superalimentos



El "Manejo adecuado de recursos naturales" es identificado como el reto más significativo, con un 43% de las respuestas, destacando la importancia de una gestión responsable de los recursos en el sector. Aunque importante, el "Equilibrio entre producción y conservación ambiental" recibe un menor porcentaje, con solo un 10%, mientras que el "Cumplimiento de estándares internacionales de sostenibilidad" es considerado un desafío por

el 20% de los encuestados. Además, un 27% de los participantes considera que todos estos factores son igualmente relevantes

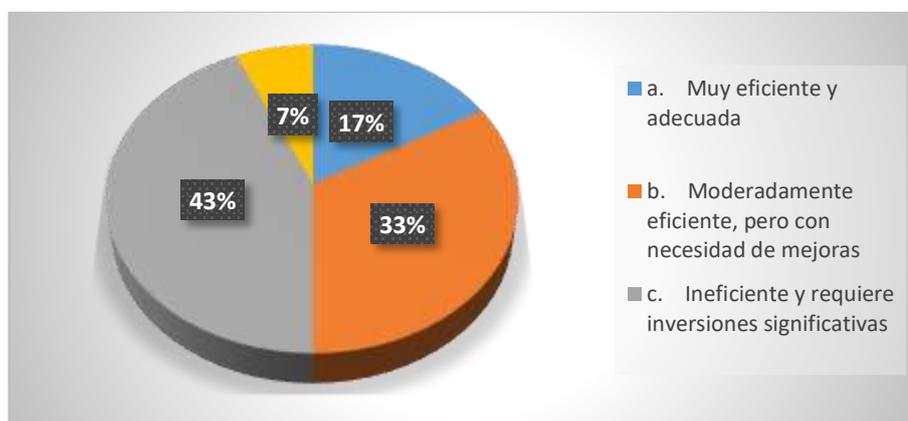
### 10. ¿Cómo evalúa la actual infraestructura logística de Ecuador para la exportación de superalimentos?

Tabla 17

Evaluación de la Infraestructura Logística Ecuatoriana para Exportar Superalimentos

Respuesta	Porcentaje
a. Muy eficiente y adecuada	5
b. Moderadamente eficiente, pero con necesidad de mejoras	10
c. Ineficiente y requiere inversiones significativas	13
d. No tengo suficiente información para evaluar	2
Total	30

Figura 14 Evaluación de la Infraestructura Logística Ecuatoriana para Exportar Superalimentos



La mayoría, con un 43%, considera que la infraestructura es "Ineficiente y requiere inversiones significativas", lo que indica una clara demanda de mejoras importantes. Un 33% de los encuestados cree que la infraestructura es "Moderadamente eficiente, pero con necesidad de mejoras", sugiriendo que, aunque funcional, hay margen para mejoras. Sólo un 17% la califica como "Muy eficiente y adecuada", lo que refleja una percepción minoritaria de que la infraestructura actual es suficiente. Además, un 7% de los participantes indica que no tiene suficiente información para evaluar, lo que podría señalar una falta de conocimiento generalizado sobre este aspecto crucial del comercio de superalimentos.

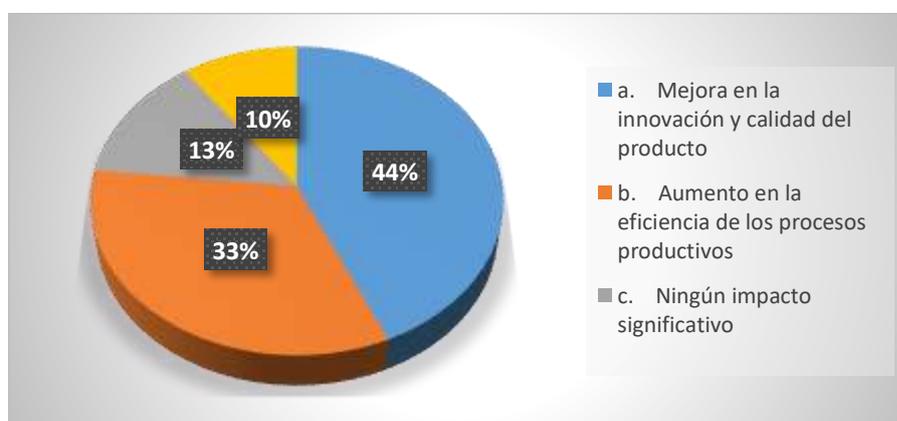
## 11. ¿Qué impacto cree que tendría la colaboración entre universidades y productores de superalimentos en el clúster?

Tabla 18

Impacto de la Colaboración entre Universidades y Productores en el Clúster de Superalimentos

Respuesta	Porcentaje
a. Mejora en la innovación y calidad del producto	13
b. Aumento en la eficiencia de los procesos productivos	10
c. Ningún impacto significativo	4
d. Riesgo de sobre tecnificación y aumento de costos	3
Total	30

**Figura 15** Impacto de la Colaboración entre Universidades y Productores en el Clúster de Superalimentos



La mayoría de los encuestados (44%) cree que la principal ventaja de tal colaboración es la "Mejora en la innovación y calidad del producto", lo que subraya la importancia de la contribución académica a la mejora del producto final. Un 33% considera que el impacto más significativo sería un "Aumento en la eficiencia de los procesos productivos", resaltando el potencial de optimización de la producción a través de la cooperación. Sin embargo, un 13% de los participantes no ve un impacto significativo en esta colaboración, mientras que un 10% percibe un posible "Riesgo de sobre tecnificación y aumento de costos".

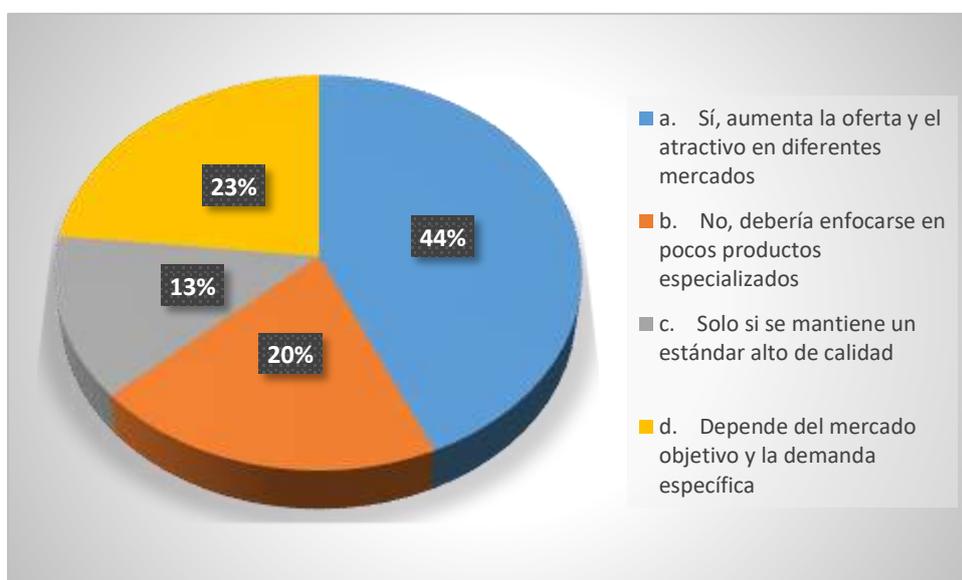
**12. ¿Considera que la diversificación de productos dentro del clúster de superalimentos es una estrategia efectiva para la competitividad en el mercado internacional?**

Tabla 19

Diversificación de Productos en el Clúster de Superalimentos: Estrategia para la Competitividad Internacional

Respuesta	Porcentaje
a. Sí, aumenta la oferta y el atractivo en diferentes mercados	13
b. No, debería enfocarse en pocos productos especializados	6
c. Solo si se mantiene un estándar alto de calidad	4
d. Depende del mercado objetivo y la demanda específica	7
Total	30

**Figura 16** Diversificación de Productos en el Clúster de Superalimentos: Estrategia para la Competitividad Internacional



Un 44% de los encuestados apoya la idea de que la diversificación "Sí, aumenta la oferta y el atractivo en diferentes mercados", lo que indica una fuerte creencia en los beneficios de ampliar la gama de productos para atraer a una mayor variedad de consumidores. Por otro lado, un 20% considera que se "No, debería enfocarse en pocos productos especializados", prefiriendo la especialización sobre la diversificación. Un 13% opina que la diversificación

es beneficiosa "Solo si se mantiene un estándar alto de calidad", destacando la importancia de no comprometer la calidad en el proceso. Además, un 23% cree que la efectividad de la diversificación "Depende del mercado objetivo y la demanda específica", sugiriendo que la estrategia debería ser adaptada según el contexto del mercado.

### **Análisis de los resultados de las encuestas**

El análisis de los resultados de la encuesta ofrece una visión integral de las percepciones y opiniones de los encuestados sobre este segmento de la economía.

**Obstáculos para la Exportación y Estrategias de Mejora:** Los resultados indican que la "Escasez de inversión" es percibida como el principal obstáculo para la exportación de superalimentos ecuatorianos, seguido de cerca por las "Barreras arancelarias". Esto subraya una necesidad crítica de financiamiento y una reforma en las políticas comerciales. Por otro lado, en cuanto a estrategias para mejorar la competitividad, la "Certificación de calidad" y las "Alianzas con distribuidores internacionales" emergen como las más valoradas. Estos hallazgos sugieren que los encuestados ven la calidad y las redes de distribución como elementos fundamentales para mejorar la posición de Ecuador en el mercado internacional de superalimentos.

**Rol del Gobierno y Mercados Internacionales:** El apoyo gubernamental es considerado fundamental, con énfasis en el "Financiamiento de proyectos". Esto refleja una expectativa de que el gobierno desempeñe un papel activo y de apoyo en el desarrollo del sector. En relación con los mercados internacionales más receptivos, Norteamérica y Europa son percibidos como los más prometedores. Esto puede influir en las decisiones estratégicas de los productores y exportadores ecuatorianos al priorizar estos mercados en sus planes de expansión.

**Factores Clave para el Éxito de un Clúster y Beneficios de Exportar en Clúster:** La encuesta también revela que el "Apoyo gubernamental" es visto como el factor más crucial para el éxito de un clúster de superalimentos. Además, el "Mayor poder de negociación" se identifica como el principal beneficio de exportar en clúster, destacando la importancia

de una mayor influencia en las negociaciones comerciales a nivel internacional.

**Apoyo Necesario y Retos de Sostenibilidad:** En términos del apoyo necesario para la competitividad internacional, la "Ayuda en financiamiento y créditos" es vista como la más importante. Esto señala una demanda clara por parte de los productores de superalimentos de un mayor soporte financiero. En cuanto a la sostenibilidad, el "Manejo adecuado de recursos naturales" se percibe como el mayor desafío, resaltando la importancia de prácticas sostenibles en la producción de superalimentos.

**Infraestructura Logística y Colaboración entre Universidades y Productores:** La percepción de la infraestructura logística ecuatoriana como "Ineficiente y que requiere inversiones significativas" sugiere un área crítica de mejora para facilitar la exportación eficiente. Además, se ve un valor significativo en la colaboración entre universidades y productores, especialmente en términos de "Mejora en la innovación y calidad del producto".

**Diversificación de Productos:** Finalmente, la encuesta indica una preferencia general hacia la diversificación de productos en el clúster de superalimentos, destacando que esto podría aumentar la oferta y el atractivo en diferentes mercados.

## **CAPÍTULO V**

### **Propuesta**

#### **Título de la propuesta**

El clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos

#### **Planteamiento del Problema**

En Ecuador, la producción de superalimentos presenta un potencial significativo para fortalecer la economía nacional y mejorar la posición del país en el mercado global de alimentos saludables. Sin embargo, este sector se enfrenta a una serie de desafíos críticos que limitan su capacidad para competir eficientemente en el mercado internacional. Uno de los problemas más notorios es la variabilidad en la calidad y eficiencia de la producción. La mayoría de los productores de superalimentos en Ecuador son pequeñas y medianas empresas que no cuentan con acceso a tecnologías avanzadas ni prácticas agrícolas optimizadas, lo que resulta en una producción inconsistente y, frecuentemente, en productos que no satisfacen los estándares internacionales necesarios para la exportación.

Esta falta de homogeneidad en la calidad se ve exacerbada por las barreras que enfrentan los productores para acceder a mercados internacionales. A pesar de la creciente demanda mundial de superalimentos, los productores ecuatorianos luchan contra obstáculos significativos para ingresar a estos mercados, incluyendo la falta de conocimiento sobre las regulaciones internacionales, dificultades logísticas y distributivas, y una intensa competencia de países con una presencia ya consolidada en el

mercado global. Además, el sector sufre de limitaciones en infraestructura y logística, como la falta de instalaciones adecuadas para el almacenamiento, tecnologías de procesamiento y redes de distribución eficientes, lo que impide la capacidad de los productores para almacenar y transportar productos de manera eficiente, afectando así la calidad y disponibilidad de los superalimentos para exportación.

La situación se complica aún más debido a la falta de colaboración y redes de apoyo entre los distintos actores del sector. Existe una necesidad imperiosa de establecer sinergias entre productores, investigadores, entidades gubernamentales y otros grupos relevantes para compartir conocimientos, fomentar la innovación y desarrollar estrategias conjuntas que impulsen el sector de los superalimentos en Ecuador. Esta falta de un enfoque colaborativo y coordinado está impidiendo que el país aproveche plenamente el mercado emergente de superalimentos, a pesar de su creciente popularidad y demanda a nivel mundial.

En este contexto, la propuesta de implementar clústeres como estrategia para mejorar la competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos surge como una solución potencial a estos desafíos. La idea es crear un entorno que promueva la colaboración, la innovación y la mejora continua en aspectos clave como la producción, la calidad y el acceso a mercados internacionales. Un clúster bien desarrollado podría no solo abordar las cuestiones de calidad y acceso al mercado, sino también fomentar la sostenibilidad, la responsabilidad social y el desarrollo económico regional, posicionando a Ecuador como un líder en la producción y exportación de superalimentos.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Plantear estrategias de cómo utilizar el clúster para impulsar la competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos.

### **Objetivos específicos**

Desarrollar estrategias efectivas para mejorar el acceso de los superalimentos ecuatorianos a mercados internacionales.

Integrar prácticas sostenibles y socialmente responsables en todas las etapas de la cadena de valor de los superalimentos.

Establecer alianzas estratégicas con actores clave, incluyendo otros clústeres, organizaciones gubernamentales, y entidades internacionales

## Características detalladas del clúster aplicado a superalimentos

Tabla 20

Características detalladas del clúster aplicado a superalimentos

Categoría	Características Detalladas
<b>Integración Vertical y Horizontal</b>	- <b>Vertical:</b> Unificación de etapas de producción y distribución. Ejemplo: Empresa controla cultivo, procesamiento y distribución de superalimentos como kale orgánico. <b>Horizontal:</b> Colaboración entre empresas en el mismo nivel de la cadena. Ejemplo: Productores de superalimentos compartiendo recursos y conocimientos.
<b>Innovación y Desarrollo</b>	- Desarrollo de nuevas variedades de superalimentos, Innovación en técnicas de procesamiento. Colaboración con instituciones para biotecnología y desarrollo de productos. - Enfoque en investigación nutricional y de salud.
<b>Cooperación Competitiva</b>	- Combinación de competencia y colaboración. Ejemplo: Productores de quinoa colaborando en investigación a la vez que compiten en ventas. Creación de marca regional. Colaboración en investigación, marketing y estándares de la industria.
<b>Cadenas de Suministro Eficientes</b>	- Optimización logística y mantenimiento de calidad y frescura. Manejo especializado debido a la naturaleza perecedera de superalimentos. Integración y colaboración en la cadena de suministro. Prácticas de comercio justo y sostenible.
<b>Economías de Escala y Alcance</b>	- Reducción de costos a través de la producción a gran escala. Diversificación de productos y servicios. Sinergia y colaboración entre empresas para innovaciones compartidas.
<b>Relaciones con el Gobierno y Cumplimiento Regulatorio</b>	Relaciones con entidades gubernamentales para apoyo y guía. - Cumplimiento de regulaciones locales e internacionales. Participación en formulación de políticas. Educación y capacitación en cumplimiento normativo.
<b>Marketing y Marca</b>	- Estrategias de marketing conjuntas. Desarrollo de una marca común. Uso de marketing digital y redes sociales. Educación al consumidor sobre beneficios de superalimentos. Colaboración con distribuidores y minoristas.
<b>Capacitación y Desarrollo de Talento</b>	- Consultorías y asesorías especializadas. Acceso a servicios financieros y financiamiento. Soporte en tecnología e innovación. Programas de formación y desarrollo de talento. . Creación de redes de contactos y colaboración.
<b>Sostenibilidad y Responsabilidad Social</b>	- Uso de prácticas de producción sostenibles. Obtención de certificaciones de sostenibilidad. Impacto social positivo y responsabilidad social. Reducción de la huella de carbono. Transparencia y trazabilidad.

Categoría	Características Detalladas
<b>Internacionalización</b>	- Identificación y acceso a nuevos mercados internacionales. Adaptación cultural y cumplimiento normativo. Alianzas y redes con socios internacionales. Participación en ferias comerciales y eventos internacionales. Enfoque estratégico en la expansión global.

Un clúster aplicado a superalimentos es una concentración geográfica de empresas interconectadas, instituciones especializadas, y entidades relacionadas que operan en un campo específico, en este caso, superalimentos. Estos pueden incluir una variedad de productos como semillas de chía, quinoa, kale, espirulina, entre otros, conocidos por su densidad nutricional. Aquí están las características detalladas de un clúster de este tipo:

**Integración Vertical y Horizontal:** La integración vertical se refiere a la unificación de varias etapas de producción y distribución dentro de una misma empresa o grupo de empresas que colaboran estrechamente. En el contexto de un clúster de superalimentos, esto podría manifestarse en una empresa que controla no solo el cultivo de los superalimentos sino también su procesamiento, empaquetado, marketing y distribución final. Por ejemplo, una empresa podría empezar cultivando kale orgánico y extender su influencia adquiriendo o asociándose con una planta de procesamiento que convierte el kale en polvo, y luego con una compañía de logística que se especializa en la distribución de productos perecederos.

La integración vertical en un clúster de superalimentos permite una supervisión más estricta de la calidad del producto en todas las etapas, desde el momento en que se siembra la semilla hasta que el producto llega al consumidor. También puede mejorar la eficiencia al reducir los costos de transacción y minimizar los retrasos entre cada fase del proceso productivo. Además, al tener un control más directo sobre la cadena de suministro, las empresas pueden ser más ágiles en la respuesta a los cambios del mercado y las preferencias de los consumidores.

Por otro lado, la integración horizontal implica la colaboración o fusión de empresas que operan en el mismo nivel de la cadena de valor. En un

clúster de superalimentos, esto podría verse en la forma de productores de superalimentos que se unen para compartir recursos y conocimientos, como técnicas de cultivo innovadoras, estrategias para combatir plagas, o sistemas de irrigación eficientes.

La integración horizontal fomenta un ambiente de cooperación competitiva, donde los productores pueden beneficiarse de economías de escala (reduciendo costos al comprar insumos en grandes cantidades, por ejemplo) y de un intercambio más rico de conocimientos y mejores prácticas. También pueden colaborar en iniciativas de marketing y ventas, fortaleciendo su posición negociadora frente a los distribuidores y minoristas, y asegurando mejores precios y condiciones para sus productos.

La integración horizontal y vertical son estrategias complementarias que, cuando se implementan dentro de un clúster, pueden maximizar la eficiencia operativa, la innovación y la competitividad en el mercado. En el sector de los superalimentos, donde la calidad y la trazabilidad son cruciales, estas formas de integración pueden ser particularmente beneficiosas, ya que garantizan que los productos que llegan a los consumidores sean de la más alta calidad y sostenibles.

**Innovación y Desarrollo:** La innovación en la producción y procesamiento de superalimentos es fundamental para mejorar la eficiencia, la calidad del producto y la sostenibilidad ambiental. Esto incluye el desarrollo de nuevas variedades de superalimentos que puedan resistir mejor las enfermedades y adaptarse a condiciones climáticas cambiantes, lo que se traduce en una mayor resiliencia y productividad de los cultivos. En el procesamiento, la innovación puede llevar a técnicas que conserven mejor los nutrientes y propiedades funcionales de los superalimentos, como métodos de secado al vacío o extracción en frío, que mantienen intactos los compuestos beneficiosos.

Las empresas dentro del clúster pueden colaborar con instituciones de investigación para experimentar con biotecnología, como la modificación genética o la agricultura celular, para producir superalimentos más nutritivos o crear versiones cultivadas en laboratorio que puedan satisfacer la demanda sin ejercer presión sobre los recursos naturales.

El desarrollo de nuevos productos es otra área donde la innovación juega un papel crucial. Los consumidores están constantemente buscando nuevas experiencias gastronómicas y beneficios para la salud, lo que impulsa a las empresas del clúster a experimentar con diferentes formas de incorporar superalimentos en alimentos y bebidas comunes. Esto puede incluir el desarrollo de snacks enriquecidos, bebidas funcionales, suplementos y otros productos de conveniencia que integren los beneficios de los superalimentos en la dieta diaria de los consumidores.

Además, el desarrollo de empaques innovadores que prolonguen la vida útil de los productos, mantengan su frescura y reduzcan el desperdicio de alimentos es otro ámbito de innovación importante. Los envases inteligentes que monitorean la calidad del producto y proporcionan información sobre la trazabilidad y sostenibilidad también están ganando terreno en la industria.

La colaboración con centros de investigación y universidades es esencial para fomentar la innovación en el clúster. Estas colaboraciones pueden tomar la forma de proyectos de investigación conjuntos, programas de incubación de startups, y la transferencia de tecnología desde la academia hasta las empresas. A través de estas alianzas, las empresas pueden acceder a conocimientos científicos de vanguardia, tecnologías emergentes y talento joven e innovador.

Las universidades y centros de investigación también pueden desempeñar un papel importante en la realización de ensayos clínicos y estudios nutricionales que respalden las afirmaciones de salud de los superalimentos. Esto no solo ayuda a las empresas a comercializar sus productos de manera efectiva, sino que también asegura que los consumidores estén bien informados sobre los beneficios reales de los superalimentos.

Finalmente, un fuerte énfasis en la investigación en nutrición y salud asegura que el clúster no solo produzca alimentos que estén en tendencia, sino que también contribuya al bienestar de los consumidores. El análisis de cómo los superalimentos pueden prevenir enfermedades o mejorar la salud en general es un área de investigación que puede abrir nuevas oportunidades de mercado y aumentar la demanda de estos productos.

**Cooperación Competitiva:** En un clúster de superalimentos, la cooperación competitiva implica que, aunque las empresas pueden competir entre sí en ciertos aspectos, también colaboran en áreas que pueden fortalecer el clúster en su conjunto. Por ejemplo, dos empresas que producen quinoa pueden competir por los clientes, pero al mismo tiempo pueden colaborar en la investigación para mejorar las técnicas de cultivo de la quinoa o en la creación de una marca regional que aumente la demanda global de quinoa de su región. Esta dualidad fomenta un ambiente donde la competencia impulsa la innovación y la excelencia, mientras que la colaboración conduce a mejoras en la eficiencia y el acceso al mercado.

La cooperación en investigación y desarrollo permite a las empresas compartir costos y riesgos asociados con la innovación. Por ejemplo, varias empresas dentro del clúster pueden financiar conjuntamente la investigación en nuevas variedades de un superalimento o en tecnologías de procesamiento más eficientes. En el marketing, las empresas pueden colaborar en campañas para promocionar superalimentos en mercados internacionales, lo que resulta más efectivo y menos costoso que si cada empresa intentara hacerlo por sí sola.

La creación de una marca regional es otra faceta importante de la cooperación competitiva. Las empresas dentro del clúster pueden unirse para desarrollar una marca que represente la calidad y la autenticidad de los superalimentos producidos en su región. Esta marca no solo ayuda a diferenciar sus productos en el mercado global, sino que también contribuye a la creación de una imagen de marca colectiva que es más grande y más poderosa que la suma de sus partes.

La colaboración dentro del clúster también puede fortalecer la posición negociadora de sus miembros frente a proveedores, distribuidores y minoristas. Al unirse, las empresas pueden negociar mejores precios para insumos, condiciones de venta más favorables y acceso a canales de distribución más grandes. Esto es especialmente importante en el contexto global, donde las cadenas de suministro pueden ser complejas y el poder de negociación a menudo reside en manos de unos pocos actores grandes.

La cooperación competitiva puede facilitar el desarrollo y la adopción de estándares de la industria y mejores prácticas. Esto incluye normas para

la calidad del producto, sostenibilidad, prácticas laborales y seguridad alimentaria. Al establecer y adherirse a estos estándares, las empresas del clúster no solo mejoran la calidad y la confiabilidad de sus propios productos, sino que también elevan el perfil y la reputación del clúster en su conjunto.

**Cadenas de Suministro Eficientes:** Una cadena de suministro eficiente en un clúster de superalimentos implica la optimización de todas las etapas logísticas, desde la recolección, el procesamiento y el almacenamiento, hasta el transporte y la entrega. Esta optimización busca minimizar los costos y tiempos de entrega, manteniendo al mismo tiempo la calidad y frescura de los superalimentos. Por ejemplo, el uso de tecnologías avanzadas para el seguimiento y la gestión de inventarios puede ayudar a asegurar que los productos se muevan a través de la cadena de suministro de la manera más eficiente posible, reduciendo el desperdicio y mejorando la capacidad de respuesta a la demanda del mercado.

Los superalimentos a menudo requieren condiciones especiales de manejo debido a su naturaleza perecedera. La cadena de suministro debe ser capaz de mantener condiciones controladas, como temperaturas específicas o atmósferas modificadas, para preservar la calidad y los nutrientes de estos productos. Esto puede implicar inversiones en tecnología de refrigeración avanzada, vehículos de transporte especializados y almacenes con control climático.

La eficiencia en la cadena de suministro también se logra a través de una mayor integración y colaboración entre los diferentes actores del clúster, incluyendo productores, procesadores, distribuidores y minoristas. Por ejemplo, una plataforma compartida de información puede permitir a todos los participantes acceder a datos en tiempo real sobre el movimiento de los productos, lo que facilita una planificación más efectiva y una coordinación mejorada.

Otro aspecto clave es la implementación de prácticas de comercio justo y sostenible en toda la cadena de suministro. Esto no solo incluye garantizar precios justos y condiciones de trabajo adecuadas en la etapa de producción, sino también asegurar que todos los procesos a lo largo de la cadena sean ambientalmente responsables y sostenibles. Por ejemplo, el uso de embalajes ecológicos, la optimización de rutas de transporte para reducir la huella de

carbono, y el apoyo a las economías locales son prácticas que pueden integrarse en la cadena de suministro del clúster.

Una cadena de suministro eficiente debe ser adaptable y resiliente, capaz de responder rápidamente a los cambios en el mercado, las interrupciones en el suministro o las emergencias. Esto puede implicar tener planes de contingencia en lugar, como rutas de suministro alternativas o alianzas con múltiples proveedores, para asegurar que la cadena de suministro pueda mantenerse operativa bajo diversas circunstancias.

**Economías de Escala y Alcance:** Las economías de escala se producen cuando el aumento de la producción conduce a una disminución en el costo promedio por unidad. En un clúster de superalimentos, esto puede lograrse a través de la producción a gran escala, lo que permite a las empresas reducir costos en áreas como adquisición de materias primas, manufactura, y logística. Por ejemplo, un productor de semillas de chía podría aumentar su producción para satisfacer la demanda tanto local como internacional, reduciendo así el costo unitario de cada kilogramo de semillas producidas.

Además, las empresas dentro del clúster pueden compartir recursos y servicios, como instalaciones de almacenamiento, laboratorios de investigación, o sistemas de logística, lo que les permite aprovechar las economías de escala sin necesariamente aumentar individualmente su tamaño o producción.

Por otro lado, las economías de alcance se refieren a la eficiencia obtenida al diversificar los productos o servicios ofrecidos. En el contexto de un clúster de superalimentos, esto podría significar expandir la gama de productos ofrecidos para incluir, por ejemplo, no solo superalimentos en su forma natural sino también productos procesados o derivados, como barras energéticas, bebidas enriquecidas, o suplementos nutricionales.

La diversificación de productos permite a las empresas del clúster satisfacer una gama más amplia de necesidades del mercado, alcanzar a diferentes segmentos de clientes y reducir la dependencia de un solo producto o línea de productos. Esto no solo aumenta las oportunidades de ingresos, sino que también distribuye el riesgo empresarial.

Las economías de escala y alcance en un clúster se potencian a través de la sinergia y colaboración entre las empresas miembros. La cooperación puede llevar a innovaciones compartidas, reducción de redundancias en la investigación y el desarrollo, y a la creación de cadenas de valor integradas que benefician a todas las partes involucradas.

Por ejemplo, las empresas pueden colaborar en proyectos de investigación conjunta para desarrollar tecnologías de procesamiento más eficientes o para estudiar nuevos usos y aplicaciones de los superalimentos. Esta colaboración no solo reduce los costos de desarrollo para cada empresa, sino que también acelera el proceso de innovación.

Las economías de escala brindan a las empresas del clúster una mayor flexibilidad y adaptabilidad para responder a los cambios del mercado. Por ejemplo, si la demanda de un superalimento específico disminuye, las empresas que han diversificado sus productos pueden adaptarse rápidamente a los cambios en las preferencias de los consumidores, manteniendo así su competitividad y estabilidad financiera.

**Relaciones con el Gobierno y Cumplimiento Regulatorio:** Una de las claves para el éxito de un clúster de superalimentos es el establecimiento de relaciones sólidas y efectivas con las entidades gubernamentales. Esto incluye no solo a los organismos reguladores de alimentos y bebidas, sino también a los departamentos de comercio, agricultura, y medio ambiente. Estas relaciones pueden facilitar el acceso a información crucial sobre cambios en las políticas, ayuda en la obtención de licencias y permisos, y apoyo en la exploración de oportunidades de financiamiento o subvenciones para proyectos de investigación y desarrollo.

Por ejemplo, una empresa dentro del clúster que busque expandir sus operaciones o entrar en nuevos mercados internacionales se beneficiará enormemente de la guía y el apoyo de las agencias gubernamentales pertinentes. Esto puede incluir asistencia en la navegación de los requisitos de exportación, comprensión de los tratados comerciales, o incluso en la gestión de los incentivos fiscales para inversiones en tecnologías sostenibles.

El cumplimiento de las regulaciones y normativas es fundamental para cualquier empresa dentro del clúster. Esto incluye regulaciones locales e internacionales relacionadas con la seguridad alimentaria, etiquetado de

productos, prácticas de cultivo, y estándares de calidad. Por ejemplo, un productor de superalimentos debe asegurarse de que sus productos cumplan con los estándares de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) en los Estados Unidos si desea exportar a ese mercado.

Además, las normativas pueden variar significativamente de un país a otro, lo que requiere que las empresas del clúster estén bien informadas y se adapten continuamente para cumplir con los diferentes estándares internacionales. Esto puede implicar realizar pruebas de laboratorio rigurosas, obtener certificaciones específicas (como orgánico, no-GMO, etc.), y asegurarse de que el etiquetado de los productos proporcione toda la información requerida por ley.

Las empresas y organizaciones dentro del clúster también pueden desempeñar un papel activo en la formulación de políticas relacionadas con la industria de los superalimentos. A través de la participación en cámaras de comercio, asociaciones industriales y grupos de cabildeo, pueden influir en la creación de políticas que favorezcan un entorno comercial justo y sostenible.

Por ejemplo, pueden abogar por políticas que apoyen la agricultura sostenible, promuevan la investigación en nutrición y salud, o faciliten el comercio internacional de superalimentos. Esta influencia no solo beneficia a las empresas individuales dentro del clúster, sino que también puede tener un impacto positivo en el desarrollo económico regional y la salud pública.

Es crucial que las empresas del clúster inviertan en la educación y capacitación de sus empleados en lo que respecta al cumplimiento normativo. Esto puede incluir la formación en prácticas de manufactura adecuadas, entendimiento de los requisitos de etiquetado, y actualizaciones constantes sobre cambios en la legislación relevante. Una comprensión profunda de estas normas no solo ayuda a evitar sanciones o retiros de productos, sino que también refuerza la reputación de calidad y confiabilidad del clúster en su conjunto.

El mantenimiento de relaciones positivas con el gobierno y el estricto cumplimiento de las regulaciones y normativas son esenciales para la operación exitosa y sostenible de un clúster de superalimentos. Estos elementos aseguran que los productos sean seguros, legales y de alta

calidad, lo que a su vez fortalece la confianza y la demanda del consumidor en el mercado.

**Marketing y Marca:** Una parte crucial del marketing en un clúster de superalimentos es el desarrollo de estrategias de marketing conjuntas que beneficien a todas las empresas miembro. Estas estrategias pueden incluir campañas publicitarias colaborativas, participación en ferias comerciales, y promociones conjuntas. Al unir recursos y esfuerzos, las empresas del clúster pueden tener un alcance más amplio y un impacto más significativo que si actuaran individualmente. Por ejemplo, una campaña de marketing bien coordinada que resalte la calidad y los beneficios para la salud de los superalimentos del clúster puede aumentar la demanda de estos productos en los mercados nacionales e internacionales.

Otro aspecto importante es el establecimiento de una marca común que represente los valores y la calidad de los productos del clúster. Esta marca puede ser utilizada por todas las empresas miembro como un sello de calidad que garantiza a los consumidores que están comprando productos que cumplen con ciertos estándares de producción, sostenibilidad y beneficios para la salud. La creación de una marca fuerte y reconocida puede ser un poderoso diferenciador en el mercado, especialmente en segmentos donde los consumidores valoran la autenticidad y la calidad.

En la era actual, el marketing digital y la presencia en redes sociales son fundamentales para el éxito de cualquier marca. Para un clúster de superalimentos, esto podría implicar la creación de una sólida presencia en línea a través de sitios web, blogs, y plataformas de redes sociales, donde se pueden compartir historias de éxito, recetas, información nutricional, y noticias sobre los productos. Además, las campañas de marketing en línea y el uso de influencers pueden ser herramientas efectivas para alcanzar a un público más amplio y generar interés en los superalimentos.

Parte del marketing en el sector de los superalimentos también implica educar al consumidor sobre los beneficios y usos de estos productos. Esto puede incluir la publicación de estudios de investigación, la organización de seminarios y talleres, y la colaboración con profesionales de la salud y nutricionistas para promocionar los beneficios de los superalimentos. Al informar y educar al consumidor, las empresas del clúster no solo fomentan

la venta de sus productos, sino que también contribuyen a un mayor conocimiento y aprecio por una nutrición saludable.

Las estrategias de marketing pueden incluir la colaboración estrecha con distribuidores y minoristas para asegurar una buena visibilidad y posicionamiento de los productos en tiendas y plataformas en línea. Esto puede implicar acuerdos de merchandising, promociones en el punto de venta, y colaboraciones para campañas específicas. Al trabajar en conjunto con estos socios, las empresas del clúster pueden asegurar que sus productos sean fácilmente accesibles y atractivos para los consumidores finales.

**Capacitación y Desarrollo de Talento:** Las consultorías y asesorías especializadas son fundamentales para las empresas del clúster, especialmente para aquellas que están en fases iniciales o de expansión. Estos servicios pueden incluir asesoramiento en áreas como estrategia de negocios, marketing, cumplimiento normativo, y gestión de la cadena de suministro. Por ejemplo, una empresa que busca expandirse a nuevos mercados internacionales podría beneficiarse de la consultoría en normativas de exportación y estrategias de entrada al mercado.

El acceso a servicios financieros adecuados y a opciones de financiamiento es otro componente esencial de los servicios de apoyo. Esto puede incluir la ayuda en la obtención de préstamos, subvenciones, o inversiones de capital. Además, la orientación en la gestión financiera, como la planificación de presupuestos, la optimización fiscal y la evaluación de inversiones, es crucial para la sostenibilidad financiera de las empresas del clúster.

El soporte en tecnología e innovación es vital para mantener la competitividad del clúster. Esto puede abarcar desde el acceso a nuevas tecnologías de producción y procesamiento hasta herramientas de gestión empresarial y plataformas digitales. Por ejemplo, una empresa que produce superalimentos podría beneficiarse de tecnologías avanzadas de agricultura de precisión o de sistemas de información para optimizar su cadena de suministro.

La capacitación y el desarrollo del talento son fundamentales para asegurar que los empleados de las empresas del clúster tengan las

habilidades y conocimientos necesarios para operar eficientemente. Esto puede incluir programas de formación en prácticas agrícolas sostenibles, seguridad alimentaria, manejo de tecnologías específicas, y habilidades de gestión. La inversión en el desarrollo del talento humano no solo mejora la eficiencia y la productividad, sino que también contribuye al crecimiento personal y profesional de los individuos dentro del clúster.

Los servicios de apoyo también incluyen la creación y el mantenimiento de redes de contactos y colaboración. Estas redes pueden proporcionar oportunidades para la colaboración empresarial, el intercambio de conocimientos y experiencias, y el acceso a nuevos mercados y clientes. La participación en asociaciones industriales, cámaras de comercio y eventos de networking son formas efectivas de construir y mantener estas redes.

**Sostenibilidad y Responsabilidad Social:** Una de las piedras angulares de la sostenibilidad en un clúster de superalimentos es el uso de prácticas de producción sostenibles. Esto incluye el empleo de técnicas de agricultura que minimicen el impacto ambiental, como el uso de sistemas de riego eficientes para conservar el agua, prácticas de cultivo que mejoren la salud del suelo, y el uso restringido de pesticidas y fertilizantes químicos. Estas prácticas no solo ayudan a preservar los recursos naturales, sino que también garantizan la sostenibilidad a largo plazo de la agricultura de superalimentos.

Obtener certificaciones de sostenibilidad es otra manera de demostrar el compromiso del clúster con prácticas responsables. Certificaciones como Orgánico, Fair Trade (Comercio Justo), Rainforest Alliance, y Non-GMO verifican que los superalimentos se producen de acuerdo con ciertos estándares ambientales y sociales. Estas certificaciones no solo son importantes para los consumidores conscientes del medio ambiente y las cuestiones sociales, sino que también pueden abrir nuevas oportunidades de mercado para los productos del clúster.

La responsabilidad social en un clúster de superalimentos implica asegurar que la producción y comercialización de los superalimentos tengan un impacto social positivo. Esto puede incluir proporcionar condiciones de trabajo justas y seguras para los trabajadores, pagar salarios dignos, y contribuir al desarrollo de las comunidades locales. Por ejemplo, las empresas

del clúster pueden participar en proyectos comunitarios, programas de educación o iniciativas de salud, que benefician directamente a las comunidades donde operan.

Reducir la huella de carbono es un aspecto crucial de la sostenibilidad en la industria de los superalimentos. Esto puede implicar optimizar la cadena de suministro para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, utilizar energía renovable en las operaciones de producción y procesamiento, y buscar soluciones de empaquetado ecológicas. Al reducir su huella de carbono, el clúster no solo contribuye a la lucha contra el cambio climático, sino que también mejora su imagen y atractivo en el mercado.

La transparencia y trazabilidad son componentes esenciales de la sostenibilidad y la responsabilidad social en un clúster de superalimentos. Esto significa proporcionar a los consumidores información clara sobre el origen de los productos, las prácticas de producción utilizadas y el impacto ambiental y social de estos. La trazabilidad completa desde la granja hasta la mesa asegura a los consumidores que están comprando productos que están alineados con sus valores y expectativas en términos de sostenibilidad y responsabilidad social.

**Internacionalización:** La internacionalización comienza con la identificación y el acceso a nuevos mercados fuera del país de origen del clúster. Esto requiere un estudio cuidadoso de los mercados potenciales, incluyendo la demanda de superalimentos, las preferencias de los consumidores, y la competencia existente. Por ejemplo, un clúster de superalimentos en América Latina podría explorar mercados en Europa y Norteamérica, donde existe un alto interés en productos saludables y orgánicos.

Para tener éxito en los mercados internacionales, es crucial adaptar los productos y estrategias de marketing a las culturas y gustos locales. Esto puede implicar modificar las recetas o presentaciones de los superalimentos para satisfacer los paladares locales, así como ajustar las campañas de marketing para resonar con las audiencias extranjeras. La clave es encontrar el equilibrio entre mantener la autenticidad de los productos y adaptarse a las preferencias culturales específicas.

Una parte crítica de la internacionalización es asegurar que los productos cumplan con todas las normativas y estándares internacionales relevantes. Esto incluye regulaciones de seguridad alimentaria, etiquetado, y normas de calidad. Por ejemplo, para exportar a la Unión Europea, los superalimentos deben cumplir con estrictas normas de seguridad alimentaria y trazabilidad. El cumplimiento de estas normas no solo es esencial para la entrada exitosa en nuevos mercados, sino que también refuerza la credibilidad y la confianza en los productos del clúster.

Formar alianzas y redes con socios internacionales es un componente clave de la internacionalización. Esto puede incluir asociaciones con distribuidores extranjeros, joint ventures con empresas locales en mercados objetivo, o colaboraciones con entidades de investigación internacionales. Estas alianzas pueden facilitar el acceso a nuevos mercados, compartir conocimientos y recursos, y ayudar a navegar las complejidades de operar en un entorno global.

La participación activa en ferias comerciales y eventos internacionales es otra estrategia importante para la internacionalización. Estos eventos proporcionan una plataforma para presentar los superalimentos a un público global, establecer contactos comerciales, y aprender sobre las últimas tendencias y desarrollos en la industria alimentaria. Por ejemplo, asistir a ferias como Biofach (la feria líder mundial de alimentos orgánicos) puede ser una oportunidad invaluable para promocionar los superalimentos del clúster en el escenario mundial.

La internacionalización es un proceso estratégico y multifacético que puede abrir puertas a oportunidades significativas de crecimiento y expansión para un clúster de superalimentos. Al adoptar un enfoque bien planificado que incluya la adaptación cultural, el cumplimiento normativo, la formación de alianzas estratégicas y la participación activa en el mercado global, un clúster de superalimentos puede establecerse con éxito en la economía mundial y aprovechar la creciente demanda de alimentos saludables y sostenibles.

## **Estrategias para crear un clúster de super alimentos**

- **La Identificación de Alimentos Potenciales:** Realizar estudios científicos para identificar alimentos con altas propiedades nutricionales o beneficios para la salud.
- **Mejora Agronómica:** Desarrollar técnicas de cultivo mejoradas para aumentar el rendimiento y la calidad de estos superalimentos.
- **Innovación en Procesamiento:** Investigar métodos de procesamiento que conserven o mejoren las cualidades nutricionales de los superalimentos.
- **Academias y Centros de Investigación:** Establecer asociaciones para la investigación y el desarrollo de nuevos superalimentos.
- **Gobiernos y Organismos Reguladores:** Trabajar en conjunto para obtener certificaciones y cumplir con regulaciones sanitarias y de calidad.
- **Empresas del Sector:** Fomentar la colaboración entre pequeñas y grandes empresas para compartir conocimientos y recursos.
- **Sistemas de Distribución Eficientes:** Establecer canales de distribución que mantengan la calidad y frescura de los superalimentos.
- **Redes de Proveedores Locales:** Integrar a productores locales para garantizar un suministro constante y apoyar la economía local.
- **Branding y Posicionamiento:** Crear una marca fuerte que resalte los beneficios y la calidad de los superalimentos.
- **Educación al Consumidor:** Realizar campañas para educar a los consumidores sobre los beneficios de los superalimentos y cómo incorporarlos en su dieta.
- **Presencia en Múltiples Canales:** Asegurar una presencia tanto en canales online como offline para maximizar el alcance.

- **Prácticas Agrícolas Sostenibles:** Promover técnicas de cultivo que sean respetuosas con el medio ambiente.
- **Compromiso con la Comunidad Local:** Involucrar a las comunidades locales en el proceso de producción y asegurar un trato justo a los trabajadores.
- **Adaptación a Tendencias de Mercado:** Estar atentos a los cambios en las preferencias de los consumidores y adaptarse rápidamente.
- **Inversión en Tecnología:** Incorporar nuevas tecnologías para mejorar la producción, el procesamiento y la distribución de **superalimentos**.

### **Limitaciones de aplicación**

Crear un clúster de superalimentos conlleva diversas limitaciones y desafíos que deben abordarse para asegurar el éxito del emprendimiento. A continuación, se describen algunas de las principales limitaciones en este contexto:

- **Alto Costo de Infraestructura:** Inversiones en tecnología avanzada para el cultivo, procesamiento y almacenamiento de superalimentos.
- **Costos de Investigación y Desarrollo:** Investigación para identificar y desarrollar nuevos superalimentos y mejorar las variedades existentes.
- **Certificaciones y Cumplimiento Regulatorio:** Obtención de certificaciones necesarias y cumplimiento de normativas puede ser costoso y prolongado.
- **Condiciones Climáticas:** La agricultura de superalimentos puede ser altamente susceptible a las condiciones climáticas, lo que puede afectar la producción.
- **Volatilidad del Mercado:** Los precios de los superalimentos pueden ser inestables debido a la oferta, la demanda y las tendencias del mercado.
- **Logística Compleja:** Mantener la frescura y calidad de los superalimentos durante el transporte y almacenamiento.

- **Dependencia de Proveedores:** Riesgo de interrupciones en la cadena de suministro debido a la dependencia de proveedores específicos.
- **Resistencia del Consumidor:** Los consumidores pueden ser reacios a probar nuevos alimentos o cambiar sus hábitos alimenticios.
- **Conciencia y Educación:** Falta de conocimiento sobre los beneficios de los superalimentos y cómo incorporarlos en la dieta.
- **Impacto Ambiental:** El cultivo intensivo puede tener efectos adversos en el medio ambiente si no se maneja adecuadamente.
- **Cuestiones Sociales y Éticas:** Garantizar un trato justo a los trabajadores y las comunidades locales puede ser desafiante, especialmente en países en desarrollo.
- **Competencia Global Intensa:** Competir con empresas establecidas y nuevos entrantes en un mercado global.
- **Protección de la Propiedad Intelectual:** Desafíos en la protección de innovaciones y desarrollos propios en el campo de los superalimentos.

Mientras que la creación de un clúster de superalimentos presenta oportunidades únicas, también enfrenta una serie de limitaciones significativas. Estos desafíos requieren una planificación cuidadosa, recursos sustanciales y una estrategia bien pensada para superarlos eficazmente. Además, es esencial considerar tanto el impacto económico como el social y ambiental de tales iniciativas para asegurar un desarrollo sostenible y ético.

## Conclusiones y Recomendaciones

### Conclusiones

- Se realizó un análisis exhaustivo de la literatura existente, proporcionando una base teórica sólida sobre los clústeres como modelo de negocio y su impacto en la competitividad. Se exploraron teorías relevantes de competitividad y desarrollo económico, lo que permitió entender mejor cómo los clústeres pueden actuar como catalizadores de crecimiento y competitividad en el sector de superalimentos.
- La investigación demostró que los clústeres son fundamentales como estrategia de competitividad. Se identificó que la cooperación entre empresas, instituciones educativas y el gobierno facilita la innovación, mejora la cadena de suministro y aumenta la eficiencia productiva. Esto se refleja claramente en el sector de los superalimentos en Ecuador, donde la colaboración ha llevado a mejoras significativas en calidad y rendimiento.
- Mediante encuestas y entrevistas con productores, exportadores y expertos en el sector, se pudo determinar que la producción de superalimentos en Ecuador ha experimentado un crecimiento notable. Este aumento se atribuye a la mayor demanda global y a la implementación de prácticas agrícolas y de negocio más eficientes. La investigación también reveló que aún existen desafíos, como la necesidad de mejorar la infraestructura y las estrategias de marketing.
- Se desarrolló una propuesta integral para mejorar la competitividad en las exportaciones de quinua, amaranto y uvilla. Esta propuesta incluye estrategias para fortalecer la cadena de valor, mejorar las prácticas de marketing, incrementar la inversión en tecnología y fortalecer las alianzas estratégicas. Además, se enfatiza la importancia de adherirse a estándares internacionales de calidad y sostenibilidad.

- Esta investigación resalta la importancia de los clústeres en el fortalecimiento de la competitividad de los superalimentos ecuatorianos. La colaboración entre diferentes actores y la mejora continua en las prácticas de producción y exportación son cruciales para el éxito en el mercado global. La propuesta desarrollada ofrece un camino hacia una mayor competitividad, destacando la necesidad de enfoques integrados que consideren tanto factores económicos como sociales y ambientales.
- La evolución positiva en la producción de superalimentos como la quinua, el amaranto y la uvilla en Ecuador indica un potencial significativo para el crecimiento futuro. Sin embargo, para capitalizar completamente este potencial, es esencial que los involucrados continúen trabajando juntos hacia la innovación, la sostenibilidad y la excelencia en la calidad.

## **Recomendaciones**

Una de las recomendaciones primordiales es intensificar la colaboración y el trabajo conjunto entre los distintos actores del sector. Esto incluye la formación de alianzas estratégicas entre agricultores, empresas, instituciones académicas y el gobierno. Estas colaboraciones pueden facilitar el intercambio de conocimientos y recursos, así como el desarrollo de innovaciones en tecnología y prácticas de cultivo.

Otro aspecto crucial es la inversión en infraestructura y tecnología avanzada. Esto no solo mejora la eficiencia de la producción y el procesamiento de los superalimentos, sino que también contribuye a mantener la calidad de los productos durante su almacenamiento y distribución. Una infraestructura logística sólida es esencial para asegurar que los productos lleguen al mercado en óptimas condiciones.

La capacitación y el desarrollo de habilidades en la fuerza laboral del sector de superalimentos son igualmente importantes. Programas de capacitación en técnicas avanzadas de cultivo, gestión empresarial y sostenibilidad ambiental pueden ayudar a mejorar la eficiencia, la productividad y la sostenibilidad de las prácticas agrícolas. Es vital que los agricultores y trabajadores del sector estén bien informados y equipados para enfrentar los desafíos del mercado global.

En cuanto a las estrategias de marketing y acceso a mercados, es esencial desarrollar campañas de promoción que resalten las cualidades únicas y los beneficios para la salud de los superalimentos ecuatorianos. Establecer una marca distintiva y atractiva puede aumentar la visibilidad y la demanda de estos productos en los mercados internacionales. Además, es importante explorar y establecer canales de exportación efectivos, aprovechando tratados comerciales y plataformas de comercio internacional.

Es crucial mantener un enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social. Implementar prácticas agrícolas que respeten el medio ambiente, asegurar condiciones de trabajo justas y contribuir al desarrollo de las comunidades locales son aspectos que no solo mejoran la imagen del sector, sino que también garantizan un crecimiento sostenible y ético a largo plazo.

## Bibliografía

- Alandia, G., & Rodriguez, J. (2020). Global expansion of quinoa and challenges for the Andean region. *Global Food Security*, 26. Obtenido de [https://agritrop.cirad.fr/596996/1/Alandia-et-al-2020\\_GFS\\_Global-expansion-of-quinoa-and-challenges-for-the-Andean-region.pdf](https://agritrop.cirad.fr/596996/1/Alandia-et-al-2020_GFS_Global-expansion-of-quinoa-and-challenges-for-the-Andean-region.pdf)
- Albuquerque, F. (2014). *El enfoque del desarrollo económico Local*. Obtenido de Desarrollo Económico Local y Empleabilidad: [https://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area\\_enfoque\\_del\\_0.pdf](https://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area_enfoque_del_0.pdf)
- Angeli, V., & Silva, P. (2020). Quinoa (*Chenopodium quinoa* Willd.): An overview of the potentials of the “golden grain” and socio-economic and environmental aspects of its . *Foods*, 9(2), 216. Obtenido de <https://www.mdpi.com/2304-8158/9/2/216/pdf>
- Balakrishnan, G., & Schneider, G. (2022). *The Role of Amaranth, Quinoa, and Millets for the Development of Healthy, Sustainable Food Products*. Obtenido de <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC9407507/#:~:text=This-review-article-emphasizes-the,research-directions-are-also-provided>
- Baraniak, J., & Dobrowolska, M. (2022). *The Dual Nature of Amaranth—Functional Food and Potential Medicine*. Obtenido de <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8871380/#:~:text=Due-to-climate-change-the,and-additionally-with-many>
- BCE. (2023). *Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes*. Obtenido de Exportaciones de banano: <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2303281959/OpenDocument/opendoc/openDocument.jsp?logonSuccessful=true&shareId=4>
- Beilin, I. (2019). Economic theory of cluster development of a region with a high value of petrochemical complex. *Humanities and Social Sciences*

*Reviews*, 7 (4), 404-409. Obtenido de <https://core.ac.uk/reader/268004640>

Bermejo, R. (2019). *Menos es más: del desarrollo sostenible al decrecimiento sostenible*. Obtenido de <https://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa/article/view/10593>

Bernal. (2018). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Pearson.

Bernini, C., Emili, S., & Medei, R. (2020). When Cluster Analysis Meets Geography: The Spatial Agglomeration of the MICE Industry.. Obtenido de [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3647418](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3647418)

Bittencourt, B. (2019). Cluster Innovation Capability: a systematic review. *International Journal of Innovation*, 7(1), 26-44. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/4991/499165584002/499165584002.pdf>

Brume González, M. (2017). Gestión estratégica como herramienta para promover la competitividad de las empresas del sector logístico del departamento del Atlántico, Colombia. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n51/17385120.html>

Buse, E., Chong, M., & Vílchez, L. (2017). Biocomercio, comercio justo y asociatividad modelo para los superfoods peruanos. *Industrial Data*, 20(2), 71-77. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81653909010>

Cabrera, G. R. (2019). *Fundamento de Comercio Internacional*. Puerto Rico: Universidad de Puerto Rico.

Camarena-Gómez, B., Romero-Valenzuela, D., & Camarena-Gómez, D. (2020). Alimentos orgánicos en Hermosillo, Sonora: disposición a pagar y preferencias del consumidor. *Estudios Sociales*, 30(55), 2-30. Obtenido de <https://www.ciad.mx/estudiosociales/index.php/es/article/view/877>

Carvajal, L. (2017). *Metodología de la Investigación*.

- Chang, H. J. (2018). *Economía para el 99% de la población*. Buenos Aires: Debate.
- Cifuentes, A., & Chacon, D. (2019). *Modelamiento de un clúster de alta disponibilidad para la implementación de un sistema E-Commerce en MIPYMES del sector de alimentos de Bogotá*. Obtenido de <https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/handle/11349/22406/Chacon-Gomez-Diego-2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cordera, R. (2017). *Globalización en crisis; por un desarrollo sostenible*. Obtenido de *Economía UNAM*, 14(40), 3-12.
- Cuellar. (2018). *Iniciativas para la economía alterna y solidaria, modelos de generación y credibilidad en el movimiento del comercio justo*. España: Universidad Complutense de Madrid.
- Díaz, L. (2019). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación? *Economía y Desarrollo*, 144(1), 101-114. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541313005.pdf>
- Duque, S. (2020). *Análisis de barreras organizacionales para la competitividad empresarial: un estudio de caso en una microempresa antioqueña*. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/1697/40.-Sintesis-TGII-Santiago-Duque.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ekelund, R., & Hébert, R. (2019). *Historia de la teoría económica y de su método*. Ciudad de México: McGraw-Hill.
- Encalada-Añazco, R., Peñaherrera-Vásquez, D., & González-Illescas, M. (2021). Los superalimentos como tendencia del mercado: Un análisis de las oportunidades para las empresas exportadoras. *Innova Research Journal*, 6(2), 157-179. Obtenido de <http://201.159.222.115/index.php/innova/article/view/1627/1871>
- Ferreira, J., Fernández, C., & Mota, P. (2022). *El papel de los ecosistemas emprendedores en la internacionalización de las pymes*. Obtenido de

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296322010682#b0350>

- Galbraith, J. K. (2017). *Historia de la Economía*. Buenos Aires: Ariel.
- Gallopín, G. (2019). Sostenibilidad y desarrollo Sostenible: un enfoque sistémico. En G. Gallopín, *División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos* (Proyecto NET/00/063 "Evaluación de la Sostenibilidad en América Latina y el Caribe" ed.). Santiago de Chile: CEPAL/Gobierno de los Países Bajos.
- Gálvez, N. (2018). *Historia del pensamiento económico*.
- García, D. (2018). *Las teorías del comercio internacional*. EALDE Business School. Obtenido de [https://www.ecotec.edu.ec/material/material\\_2017F1\\_ADM402\\_12\\_78811.pdf](https://www.ecotec.edu.ec/material/material_2017F1_ADM402_12_78811.pdf)
- Gaspar, J. (2020). Paul Krugman: contributions to geography and trade. . *Letters in Spatial and Resource Sciences*, 13(1), 99-115. Obtenido de <https://www.academia.edu/download/65796051/ktradegeo.pdf>
- Gracia, M. (2019). La Nueva Teoría del Comercio Internacional en la posmodernización de la economía global. *Temas de Ciencia y Tecnología*, 19-22. Obtenido de [https://www.utm.mx/edi\\_anteriores/temas037/E3-.pdf](https://www.utm.mx/edi_anteriores/temas037/E3-.pdf)
- Hernández, Fernández, & Baptista. (2017). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hil. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hicks, J. (2019). *A Theory of Economic History*. Oxford: Clarendon Press.
- Huesca, C. (2012). *Comercio Internacional*. Mexico: Red Tercer Milenio. Obtenido de [http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico\\_administrativo/Comercio\\_internacional.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf)
- Indacochea, A. (2019). *Planteamientos críticos frente a la competitividad, Las limitaciones del modelo de Porter*. Recuperado el 4 de Enero de 2020,

de file:///C:/Users/s-p-s/Downloads/4192-Texto-del-articulo-16010-1-10-20130122.pdf

INEC. (Marzo de 2022). *ecuadorencifras*. Obtenido de [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/empleo/2022/marzo-2022/202203\\_Mercado\\_Laboral.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/empleo/2022/marzo-2022/202203_Mercado_Laboral.pdf)

Isenberg, D. (2011). *La estrategia del ecosistema empresarial como un nuevo paradigma para la política económica: principios para cultivar el espíritu empresarial*.

Krist, W. (2018). *Acuerdos Comerciales y Teoría Económica*. Obtenido de <https://www.wilsoncenter.org/chapter-3-trade-agreements-and-economic-theory>

Krugman, P. (1987). *Economía internacional*.

Krugman, P. (2019). *What economists (including me) got wrong about globalization*. *Bloom. Opin.* Obtenido de <https://www.slps.org/cms/lib/MO01001157/Centricity/Domain/9446/Inequality-Globalization-and-the-Missteps-of-1990s-Economics-Bloomberg.pdf>

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid: Pearson Educación. Obtenido de <http://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Krugman-y-Obstfeld-2006-Economia-Internacional.pdf>

Landreth, H. (2019). *Historia del pensamiento económico*. McGraw-Hill.

Lavayen, D. (2021). *La Economía Solidaria y los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/54040/1/Lavayen-Villegas-Daniel.pdf>

Madruga Sanz, B. (2017). *Historia del Pensamiento Económico*.

Magrath, A., & Sanz, M. (2020). Environmental and social consequences of the increase in the demand for 'superfoods' world-wide. *People and*

*Nature*, 2(2), 267-278. Obtenido de <https://besjournals.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pan3.10085>

Malavasi, D. (2021). Metadiscourse in Academic Research Articles Versus Blogs: Paul Krugman as a Case Study. In *Metadiscourse in Digital Communication. New Research, Approaches and Methodologies*, 65-80. Obtenido de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/89477030/978-3-030-85814-8-libre.pdf?1660209895=&response-content-disposition=inline+filename=Metadiscourse\\_in\\_Digital\\_Communication.pdf&Expires=1698961795&Signature=TKD9Y1ILHJ~EBjZyvZuSqRnYnnQtelfLNUbGBSwg4DvZ8](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/89477030/978-3-030-85814-8-libre.pdf?1660209895=&response-content-disposition=inline+filename=Metadiscourse_in_Digital_Communication.pdf&Expires=1698961795&Signature=TKD9Y1ILHJ~EBjZyvZuSqRnYnnQtelfLNUbGBSwg4DvZ8)

McDonell, E. (2015). Miracle Foods: Quinoa, Curative Metaphors, and the Depoliticization of Global Hunger Politics. *Gastronomica* 1 November 2015; 15 (4), 70–85. Obtenido de <https://doi.org/10.1525/gfc.2015.15.4.70>

Ministerio de agricultura del Perú. (2023). *Aguaymanto*. Obtenido de <https://www.midagri.gob.pe/portal/download/pdf/sectoragrario/agricola/lineasdecultivosemergentes/AGUAYMANTO.pdf>

Ministerio de agricultura y Ganadería. (Junio de 2023). *Boletín Situacional*. Obtenido de Cultivo de Quinoa: <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/sipa-estadisticas/estadisticas-productivas>

Orona-Tamayo, D., & Paredes-López, O. (2017). *Chapter 15 - Amaranth Part 1—Sustainable Crop for the 21st Century: Food Properties and Nutraceuticals for Improving Human Health*. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B9780128027783000159#:~:text=Amaranth-has-some-agronomic-advantages,range-of-temperature-and-irradiation>

O'Shaughnessy, M., Christmann, G., & Richter, R. (2022). *Dynamics of social innovations in rural communities*. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S074301672200208X>

- Porter. (2016). *Porter's Theory of Competitive Advantage*. Obtenido de [staff.fit.ac.cy/bus.tp/AFIE-320/.../Porter-diamond.doc](http://staff.fit.ac.cy/bus.tp/AFIE-320/.../Porter-diamond.doc)
- Primicias. (2019). *Ecuador exporta por primera vez uvilla fresca a Estados Unidos*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/Ecuador-exportacion-uvilla-estados-unidos-comercio/#:~:text=En-la-industria-de-la,se-debe-a-tres-factores>:
- PROECUADOR. (2020). *Oferta de Uvilla Ecuatoriana en mercados potenciales*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/oferta-de-uvilla-ecuatoriana-en-mercados-potenciales-2020/>
- Ráez, N., Jiménez, W., & Buitrago, J. (2021). Las teorías de la competitividad: una síntesis. *Revista republicana*, (31), 119-144. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1909-44502021000200119&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1909-44502021000200119&script=sci_arttext)
- Sperintendencia de Compañías. (2023). *Ranking de Compañías*. Obtenido de <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>
- Spigel, B. (2017). *La organización relacional de los ecosistemas emprendedores*.
- Statista. (2023). *Ranking de los 10 principales países exportadores de quinoa en el mundo en 2022*. Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/1128030/principales-paises-exportadores-de-quinoa-en-el-mundo/#:~:text=Ranking-de-los-mayores-exportadores-de-quinoa-del-mundo-en-2022&text=Peru-con-un-volumen-de,segunda-y-terce>
- Stephens, S., McLaughlinb, C., Ryan, I., Catena, M., & Bonner, A. (2022). *Ecosistemas emprendedores: Múltiples dominios, dimensiones y relaciones*. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352673422000427>
- Sureaga, A., & Hidalgo, A. (2021). Pinceladas del Comercio Internacional. *Journal of Business Sciences*, 3(13), 27-43. Obtenido de

<https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/download/142/196>

Theodoraki, C., & Messeghem, K. (2017). Explorando el ecosistema emprendedor en el campo del apoyo emprendedor: un enfoque multinivel. *Revista Internacional de Emprendimiento y Pequeñas Empresas*, 31 ( 1 ), 47 - 66.

Thorp, R. (2018). *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Progreso-pobreza-y-exclusion-Una-historia-economica-de-America-Latina-en-el-siglo-XX.pdf>

Vassallo, M. (2015). *Diferenciación y agregado de valor de la cadena ecuatoriana de Cacao*. Quito: INAEN. Obtenido de <https://editorial.iaen.edu.ec/wp-content/uploads/2016/06/Cadena-del-cacao-en-Ecuador.pdf>

Velasquez, J. (2021). Introducción al Comercio Internacional. En *Derecho del Comercio Exterior* (págs. 1-50). México. Obtenido de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>

Zhang, X. (21 de Marzo de 2023). *Structural, nutritional, and functional properties of amaranth protein and its application in the food industry*. Obtenido de [ocw.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/sfp2.1002#:~:text=Dueo-population-and-environmental,balanced-in-amino-acid-composition](https://ocw.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/sfp2.1002#:~:text=Dueo-population-and-environmental,balanced-in-amino-acid-composition)

## Apéndices

**Entrevistado:** Ing. José Luis Quintero

**Empresa:** Gourmetandino Sas Bic

1. ¿Puede describir su experiencia y rol en la industria de superalimentos en Ecuador?

**Respuesta:**

Tenemos 8 años trabajando en la industria de superalimentos en Ecuador, nos hemos dado cuenta de que es un nicho de mercado no sólo en Ecuador sino en otros mercados extranjeros, sin embargo, existen mercados extranjeros muy grandes, lo cual hace que los nichos sean de un tamaño importante para la industria de superalimentos. Cada vez hay más consciencia del consumidor de la importancia en la salud del consumo de superalimentos, por esto es un mercado creciente. Sin embargo, se debe seguir trabajando en la educación de los consumidores para aumentar el tamaño del mercado. Nuestro rol en la industria ecuatoriana ha sido la de presentar formas innovadoras que promueven el consumo de superalimentos en la ingesta diaria.

2. Desde su perspectiva, ¿cuáles son los principales desafíos que enfrenta la industria de superalimentos ecuatorianos en el mercado internacional

**Respuesta:**

El reconocimiento y diferenciación de la propuesta de superalimentos ecuatorianos en el mercado internacional.

Necesitamos comunicar que las ventajas comparativas que ofrece el Ecuador es la razón de la diversidad y calidad de la oferta de superalimentos locales. Esto nos permitirá tener una diferenciación y reconocimiento internacional.

3. ¿Qué potencial ve en la formación de un clúster de superalimentos para mejorar la competitividad en las exportaciones?

**Respuesta:**

La colaboración entre diferentes actores nos permitirá mejorar la competitividad en las exportaciones, ej: varios actores nos podemos juntar

para consolidar y almacenar una carga de exportación y así obtener beneficios en costo, que mejorará la rentabilidad.

4. ¿Cómo cree que un clúster puede afectar la calidad, producción y marketing de los superalimentos ecuatorianos?

**Respuesta:**

El cluster de Superfoods del Ecuador es una iniciativa público privada que busca resolver problemas que compartimos de las cadenas productivas con metodologías ágiles, dentro de estas cadenas se pueden presentar temas relacionados con calidad, producción, marketing, etc, los cuales se deben analizar con los diferentes sectores involucrados.

5. ¿Qué papel desempeña la tecnología y la innovación en la producción y exportación de superalimentos en Ecuador?

**Respuesta:**

Dentro de la estrategia de desarrollo del país encontramos que la agroindustria es un sector clave, es por esto que la tecnología, la innovación y la exportación son factores de competitividad que contribuyen al desarrollo de la agroindustria nacional.

6. ¿Qué mercados internacionales considera más prometedores para los superalimentos ecuatorianos y por qué?

**Respuesta:**

Los mencionamos por orden de importancia:

**Estados Unidos**, por su tamaño y connotación en el establecimiento de tendencias globales de alimentación. Además, logísticamente está cercano a Ecuador y tienen procesos ágiles para la exportación.

**Unión Europea**, por su tamaño y connotación en el establecimiento de tendencias globales de alimentación. Por el tratado de comercio que tiene Ecuador con la Unión Europea.

**América Latina**, por la cercanía logística, además de compartir cultura y valores parecidos al Ecuador.

7. ¿Cómo evalúa el apoyo actual del gobierno ecuatoriano en la promoción y exportación de superalimentos? ¿Qué mejoras sugeriría?

**Respuesta:**

Tenemos un apoyo constante por parte del gobierno en temas de promoción, sin embargo, podemos hacer mayor sinergia entre empresas privadas y sector público para mejorar el apoyo.

Nosotros consideramos que una de las mejoras a considerar es el trato diferenciado que debe tener el portafolio de productos de superalimentos con los productos tradicionales de exportación (ej: banano, camarón, flores).

8. En su experiencia, ¿cómo pueden los productores de superalimentos ecuatorianos beneficiarse de un enfoque de clúster en términos de logística y distribución?

**Respuesta:**

Hice referencia a esto en una de las preguntas anteriores, el solo hecho de consolidar un contenedor entre todos, ya tenemos ahorros en la logística de traslado, además esto nos puede permitir negociar con bodegas mejores tarifas por temas de volúmenes.

9. ¿Cuáles son los factores clave para el éxito de un clúster de superalimentos en términos de sostenibilidad y responsabilidad social?

**Respuesta:**

Que todos sus miembros compartan los valores de sostenibilidad y responsabilidad social.

10. ¿Qué estrategias recomendaría para aumentar la visibilidad y la demanda de superalimentos ecuatorianos en mercados extranjeros?

**Respuesta:**

- Participación en ferias nichos diferenciadas de los exportadores habituales.
- Colaboración en logística y distribución compartida.
- Campañas enfocadas en otros países sobre los beneficios de los superalimentos ecuatorianos.

11. ¿Cómo podría impactar la formación de un clúster en las pequeñas y medianas empresas que producen superalimentos en Ecuador?

**Respuesta:**

En un impacto positivo porque la colaboración que se genera en el cluster entre empresas privadas (medianas, pequeñas y emprendedores), sector

público y otras partes interesadas, resulta en sinergias que promocionan la competitividad y la innovación.

12. Mirando hacia el futuro, ¿cuál es su visión para la industria de superalimentos en Ecuador y cómo cree que los clústeres podrían contribuir a alcanzar esa visión?

**Respuesta:**

La visión es que la industria de superalimentos en el Ecuador crezca, sea fuente de beneficios para varias partes interesadas y empiece a ser un sector estratégico en la economía del país. Los clusters son una iniciativa de colaboración en donde sector público como privado estamos trabajando en la mejora de las cadenas productivas para ser más competitivos en los mercados locales e internacionales y así poder alcanzar la visión.



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

Nosotros, Alvarez Andino, Scarlet Eugenia con C.C: # 0951606334 y Guanin Vera, Eliut Jeremy con C.C: # 0958472664 autores del trabajo de titulación: Propuesta de clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos de 2017 a 2023, previo a la obtención del título de LICENCIADO/A EN COMERCIO EXTERIOR en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos 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.- Autorizamos 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 5 días del mes de febrero del año 2024**

Nombre: **Guanín Vera, Eliut Jeremy**  
C.C: **0958472664**

Nombre: **Álvarez Andino, Scarlet Eugenia**  
C.C: **0951606334**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>			
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN</b>			
<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Propuesta de clúster como estrategia de competitividad en las exportaciones de superalimentos ecuatorianos de 2017 a 2023.		
<b>AUTOR(ES)</b>	Alvarez Andino, Scarlet Eugenia; Guanin Vera, Eliut Jeremy		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Econ. María Teresa Alcívar Avilés, PhD.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA		
<b>CARRERA:</b>	Comercio Exterior		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Licenciado/a en Comercio Exterior		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	5 de febrero del 2024	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	<b>111</b>
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Organización Industrial y Políticas Gubernamentales/ Concentración Económica		
<b>PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:</b>	Clúster, Superalimentos, Exportaciones Ecuatorianas, Competitividad, Innovación		
<b>RESUMEN/ABSTRACT:</b>	<p>La investigación explora cómo la formación de clústeres puede reforzar la posición de Ecuador en el mercado global de superalimentos como la quinoa, el amaranto y la uvilla. Se enfoca en identificar los desafíos que han limitado su penetración internacional, a pesar de las ventajas comparativas y la creciente demanda global. La disparidad entre la capacidad productiva y las exportaciones resalta la necesidad de un análisis detallado de barreras comerciales, deficiencias en cadenas de suministro, estrategias de marketing inadecuadas y falta de inversión en I+D. Además, considera la creciente competencia internacional y la transformación de los mercados tradicionalmente importadores en productores. Utilizando un enfoque mixto que combina métodos cuantitativos y cualitativos, incluyendo entrevistas a actores clave, la investigación busca una comprensión profunda de las dinámicas del sector. Revela que, aunque la producción de superalimentos en Ecuador ha crecido debido a la demanda global y prácticas agrícolas mejoradas, aún enfrenta retos como la necesidad de mejorar la infraestructura y estrategias de marketing. Finalmente, concluye que los clústeres son esenciales para mejorar la cooperación entre empresas, instituciones educativas y el gobierno, fomentando la innovación, optimizando la cadena de suministro y aumentando la eficiencia productiva en el sector de superalimentos en Ecuador.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfonos:</b> +593- 988391617/ +593-96 3217647	<b>E-mail:</b> se.alvarezandino@gmail.com eliutguanin2015@gmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN</b>	<b>Nombre:</b> Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.		
	<b>Teléfono:</b> PBX: <b>043804600</b> o <b>call center: 2222024, 2222025</b> ext. 5021, 5129		
	<b>E-mail:</b> monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			