



**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional,
Administrativa y Comercial**

Carrera:

Tecnología en Comercio Exterior

TRABAJO DE TITULACIÓN

Estudio de factibilidad para la exportación de Guanábana fresca
dirigido al mercado de Canadá en el período 2022-2023.

Requisito previo para la obtención del título de Tecnólogo (a) en
Comercio Exterior

Autor (a):

Judicsa Estefanía Barco Guallo

Tutor

MSc. Evelyn Carchipulla

Guayaquil –Ecuador

2021

RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD

Yo, Judicsa Estefanía Barco Guallo, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, titulado: **“Estudio de factibilidad para la exportación de Guanábana fresca dirigido al mercado de Canadá en el período 2022-2023”**, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

.....
Judicsa Estefania Barco Guallo

C.C

RECONOCIMIENTO DE FIRMA, NOTARIADO.

**COPIA A COLOR DE CEDULA DE CUIDANIA Y CERTIFICADO DE
VOTACION**

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

MSc. Evelyn Carchipulla, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, cuyo tema es: **Estudio de factibilidad para la exportación de Guanábana fresca dirigido al mercado de Canadá en el período 2022-2023**”, fue elaborado por la señor (Srta.) Judicsa Estefanía Barco Guallo, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....

MSc. Evelyn Carchipulla

Tutor de Trabajo de Titulación

DEDICATORIA

Mi trabajo de investigación lo dedico principalmente a mis padres, quienes han impartido mi conocimiento, La ejecución de la Tesis no hubiese sido posible sin la ayuda de Dios, por guiarme y darme las fuerzas e inteligencia durante el arduo camino del estudio en querer investigar más profundo mi tema de carrera, en descubrir cada paso que tiene el Comercio Exterior, Gracias a los todos los docentes por darnos su ayuda y parte del conocimiento tomando en consideración la actualización en tecnología que se necesita para exportar los productos a los mercados amplios a nivel internacional.

AGRADECIMIENTO

Primero quiero dar gracias a Dios por permitirme en terminar mi trabajo de tesis por culminar un año más de estudio este trabajo de tesina se lo dedico a mis padres ya mi familia por apoyarme por verme crecer como una profesional.

Además, agradezco mis docentes del Instituto Superior Universitario de Formación por enseñarnos todo por educarnos como unos profesionales en la carrera de Comercio Exterior por darnos oportunidad de brindar sus conocimientos y virtudes en implementar a la carrera tecnológica.

INDICE

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD.....	II
RECONOCIMIENTO DE FIRMA, NOTARIADO.....	III
COPIA A COLOR DE CEDULA DE CUIDANIA Y CERTIFICADO DE VOTACION ..	IV
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	V
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VII
RESUMEN.....	XIV
ABSTRACT	XV
INTRODUCCION.....	16
Formulación del problema	17
Objetivo General	18
CAPÍTULO I. FUNDAMENTACIÓN	19
1.1. MARCO HISTÓRICO	19
Antecedentes históricos.....	19
Antecedentes de la Guanábana	20
Origen de la fruta	21
Destino de las exportaciones de la guanábana.....	22
Características botánicas del fruto	22
Productos Tradicionales y No Tradicionales	22
<i>Productos Tradicionales</i>	23
<i>Productos No Tradicionales</i>	23
Generalidades de la guanábana	24
Composición nutricional.....	29
1.2. MARCO TEÓRICO	30
Teoría Mercantilista.....	30
Teoría de comercio internacional.....	31
Teoría de la ventaja absoluta.....	32
Teoría de la ventaja comparativa.....	33
Teoría de Factores de Producción.....	35
Estudio de Factibilidad	35
¿Qué es la Exportación?	37

Tipos de Exportación	37
Tipos de Comercio del Canal de Distribución	38
Tipos de Distribución en una Exportación.....	39
Análisis De La Estadística Del Mercado	40
1.3. MARCO CONCEPTUAL	43
Antioxidantes	43
Annona Muricata.....	43
Anonáceas.....	43
Canal distribución	43
Consumidor.....	43
Comercio exterior.....	43
Costo beneficio.....	44
Exportación	44
Estudio de Factibilidad	45
Estudio de Mercado.....	45
Investigación de mercados.....	45
Incoterms.....	45
Productos tradicionales y no tradicionales.....	45
Pulpa	46
Sistema Inmune	46
Sistema Digestivo	46
1.4. MARCO LEGAL	46
<input type="checkbox"/> Constitución de la República del Ecuador.....	46
<input type="checkbox"/> Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025	47
<input type="checkbox"/> Ley de Propiedad Intelectual	48
<input type="checkbox"/> Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	
(COPCI) 50	

□	Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.	
RCOPCI	53	
□	Registros para Exportar	55
□	Requerimientos Adicionales	55
CAPÍTULO II METODOLOGIA		59
2.1.	MARCO METODOLÓGICO.....	59
	Enfoque de la investigación	60
2.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	61
	Metodología.....	62
	Técnicas de Investigación.....	62
	Técnica a aplicar	62
2.3.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	62
	Métodos de Investigación	62
	Fuentes.....	63
	Instrumentos de recolección de datos	64
	Encuestas	65
2.4.	MÉTODO ESTADÍSTICO	65
	Población y muestra	67
	Análisis y Resultados.....	67
	Análisis de las encuestas realizadas a las empresas importadoras del mercado destino.....	67
	Herramientas de análisis.....	77
	Método CAPA.....	78
CAPÍTULO III.- DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....		79
3.1.	Título De La Propuesta.....	79
3.2.	Objetivo de la propuesta.....	80
3.3.	Descripción De La Propuesta	80
3.4.	Propuesta	81

3.5.	Entorno del sector	81
	Destino de las exportaciones de la guanábana	81
	Generalidades de la guanábana	82
	Propiedades nutritivas	83
	Sistema de producción	84
	Proceso de producción	85
	Pasos del cultivo	85
	Cosecha	87
	Precios en mercado internacional	90
3.6.	Términos de negociación	94
3.7.	Documentación requerida para exportar	95
3.8.	Logística de exportación	100
3.9.	Puertos marítimos	103
	Logística	105
3.10.	Características del Mercado de Destino	106
	Datos generales de Canadá	106
	Ubicación geográfica	107
	Clima	108
	Canales de distribución	109
4.	Plan de financiación	110
4.1.	Requerimiento de inversión	110
4.2.	Fuente de financiamiento	111
4.3.	Flujo de efectivo	113
4.3.1.	Balance general	114
4.4.	Estado de resultados	115
4.5.	Gastos de exportación	117
4.5.1.	Precio de venta	118
	Conclusiones	119
	Recomendaciones	120

Bibliografía	1
ANEXOS	3
Entrevista a representante de empresa “EXPORTADORA”	3
Análisis de la Encuesta Realizada al personal de la Empresa EXPORTADORA ...	5

Índice de Tablas

Tabla 1 Composición Nutricional de la Guanábana.....	29
Tabla 2 Exportaciones Guanábana en el Ecuador	40
Tabla 3 Exportaciones de variedades de productos de Enero –Noviembre del periodo 2020	40
Tabla 4 Inversión Extranjera En El Ecuador	41
Tabla 5 Actividad Comercial De Los Productos Tradicionales Y No Tradicionales A Nivel Mundial.....	41
Tabla 6 Balanza Comercial Canadá con Ecuador	41
Tabla 7 Clasificación arancelaria	91
Tabla 8 Arancel	91
Tabla 9 Importadores de supermercados en Canadá	92
Tabla 10 Requerimiento de la inversión.....	110
Tabla 11 Requerimiento de la inversión.....	111
Tabla 12 Inversión total.....	111
Tabla 13 Costos Fijos	111
Tabla 14 Costos fijos – sueldos y salarios	112
Tabla 15 Costos variables.....	112
Tabla 16 Balance general inicial	114
Tabla 17 Estado de resultados	115
Tabla 18 Gastos de exportación.....	117
Tabla 19 Precio de venta	118

Índice de Imágenes

Imagen 1 Semillas de la Guanábana.....	20
Imagen 2 Árbol de la Guanábana	21
Imagen 3 cosecha de la fruta	26
Imagen 4 post cosecha de la fruta.....	26
Imagen 5 Esquema de teoría del Mercantilismo	30
Imagen 6 teorías sobre el comercio	32
Imagen 7 Características de la Ventaja Absoluta	33
Imagen 8 Ventaja comparativa	34
Imagen 9 Requisitos según partida arancelaria	59
Imagen 10 Plantaciones de la Guanabana	87
Imagen 11 Cosecha de fruta	88
Imagen 12 Variación de pesos en mercado destino.....	90
Imagen 13 Incoterm FOB	95
Imagen 14 Contenedor REEFER 40 Pies	101
Imagen 15 Estibas de carga	102
Imagen 16 Mapa de Canadá	107
Imagen 17 Sitio geográfico- Vancouver.....	110

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Estudio de factibilidad.....	36
Ilustración 2 Ciclo de la Factibilidad.....	36
Ilustración 3 Análisis FODA	78

RESUMEN

El objetivo de este presente proyecto es demostrar la demanda económica y la factibilidad financiera al comercializar la guanábana congelada ecuatoriana con un costo atractivo para nuevos consumidores en Canadá, para lo cual es necesario realizar el análisis de sus principales características que permitan que el producto a exportar (guanábana) sea el indicado, de tal manera que no tenga inconvenientes al momento de ingresar a un mercado internacional y sobre todo no exista de trabas o barreras en su comercialización.

Este estudio se complementa con un análisis de mercado tanto nacional e internacional que permita utilizar estrategias y análisis de datos históricos que determinen variables importantes en el mercado para determinar si el proyecto es viable o no. También es importante identificar los acuerdos comerciales que hacen viable el ingreso del producto al mercado canadiense, así como las tendencias y preferencias de sus consumidores.

Por último, todo proyecto contiene una evaluación financiera que permite determinar si éste es rentable y sobre todo factible. Los indicadores de rentabilidad como el VAN, TIR, son los términos más importantes porque son los puntos clave para la realización y cierre del análisis.

El estudio de factibilidad involucra la aplicación de estrategias y análisis de variables, al definir los costos que inciden en el mismo, se determina que las ventas de la guanábana congelada dan como resultado una TIR del 000%, lo cual captaría la atención de un inversionista que desee incursionar en un proyecto de esta naturaleza.

En conclusión, es un proyecto que puede llevarse a la realización, pues cumple con los objetivos planteados y tiene un alto nivel de probabilidad que sea exitoso. Se recomienda tener como guía los pasos usados para la generación de un nuevo proyecto de exportación.

Palabras claves

Guanábana, frutas no tradicionales, mercado canadiense, estudio de factibilidad, plan de exportación.

ABSTRACT

The objective of this present project is to demonstrate the economic demand and financial feasibility of marketing Ecuadorian frozen soursop at an attractive cost for new consumers in Canada, for which it is necessary to carry out an analysis of its main characteristics that allow the product to be exported. (soursop) is indicated, in such a way that it does not have problems when entering an international market and above all there are no obstacles or barriers in its commercialization.

This study is complemented by a national and international market analysis that allows the use of strategies and analysis of historical data that determine important variables in the market to determine if the project is viable or not. It is also important to identify the commercial agreements that make it feasible for the product to enter the Canadian market, as well as the trends and preferences of its consumers.

Finally, every project contains a financial evaluation that allows determining if it is profitable and above all feasible. Profitability indicators such as the NPV, IRR, are the most important terms because they are the key points for carrying out and closing the analysis.

The feasibility study involves the application of strategies and analysis of variables, by defining the costs that affect it, it is determined that the sales of frozen soursop result in an IRR of 000%, which would capture the attention of an investor. who wants to venture into a project of this nature?

In conclusion, it is a project that can be carried out, since it meets the stated objectives and has a high level of probability that it will be successful. It is recommended to have as a guide the steps used to generate a new export project.

Keywords

Soursop, non-traditional fruits, Canadian market, feasibility study, export plan

INTRODUCCION

Ecuador, ha sido uno de los mejores exportadores en frutas frescas; además, por contar con zonas cálidas y tropicales lo cual benefician la conservación de la fruta.

Entre los frutos no tradicionales para el consumo diario se encuentra la guanábana que es una fruta de gran gusto y distinción tanto por su forma y sabor como por sus propiedades nutricionales y medicinales.

El nombre de esta fruta varia en diferentes países internacionales se le dice como Zapote, Graviola , Annona Muricata . (INIAP, 2018). La guanábana es una especie tropical que se desarrolla en climas cálidos y húmedos. Se cultiva en una gran variedad de suelos desde arcillosos hasta arenosos en alturas de 0 a 1000 msnm, principalmente en las provincias del Guayas y Santa Elena.

La Annona Muricata, suele medir 20 y 30 “centímetros” de largo y pesa 2 a 7 kilogramos al tamaño de un peso de promedio de (4 kg).

La guanábana es una fruta grande con cascara verde y pulpa blanca la cual es muy jugosa y de sabor dulce. Esta pulpa es la base de varias bebidas, helados y otros alimentos dulces.

En una charla con los agricultores, indican que cuentan con una guía para el respectivo cuidado del cultivo y la plantación de la fruta. Estableciendo que su temperatura debe ser de 20 a 32°C durante el día y en la noche de 13 a 19°C.

Ecuador tiene condiciones para cultivar la mejor fruta del mundo, su sabor y fragancias únicas la han hecho preferidas a nivel internacional y es consumida directamente o preparadas en jugos, mermeladas, yogures y otros productos. Los diversos estudios científicos afirman que brinda beneficios al organismo humano, con su alto nivel de propiedades medicinales y nutricionales. Esto abre un mercado gigantesco para los productores del país, para ello es necesario conocer la parte técnica y empresarial.

La fruta es cosechada cuando pierde su color brillante y adquiere un tono mate y las espigas tienden a separarse un poco entre ellas. En este estado es cuando ha alcanzado su madurez

fisiológica, por lo tanto, se recomienda una constante vigilancia para la recolección de la fruta.

Una vez recolectada la fruta con un grado de madurez adecuado, le permitirá soportar mejor el manipuleo. Contrariamente cuando se la cosecha madura, la fruta se aplasta permitiendo procesos de fermentación y contaminación con hongos.

Proecuator dentro de sus bases de datos presenta su plan de las exportaciones e importaciones a los acuerdos bilaterales entre Ecuador-Canadá los que permiten visualizar los principales productos que consta dentro de la balanza exportable.

Canadá es un país neto importador de frutas exóticas como la guanábana, presenta un enorme potencial de productos étnicos. De particular interés son las grandes ciudades como Toronto, Montreal y Calgary, estas urbes presentan las mejores oportunidades de la exportación de la fruta como la guanábana, ya que tiene muchas propiedades y funciones curativas en enfermedades, este tipo de producto ejecuta a las exportaciones por el volumen en ventas al mercado mundial.

Con este proyecto se pretende mostrar la importancia que tiene la guanábana en fruta fresca en el mercado internacional y lo apetecida que es por los consumidores, de esta manera está en crecimiento la demanda insatisfecha de la fruta volviéndose cada día más rentable la exportación de la fruta en fresco.

Formulación del problema

¿De qué manera el estudio de factibilidad podrá beneficiar las exportaciones de Guanábana fresca obtenida en el sector productivo de la península de Santa Elena hacia el mercado canadiense en el periodo 2022 - 2023?

Las exportaciones de guanábana fresca permitirán que a nivel país haya un mayor ingreso, lo cual beneficiaría a la cadena productiva e incentiva la comercialización de los productos no tradicionales.

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de Guanábana fresca hacia el mercado canadiense en el período 2022-2023.

Capítulo de la Tesina

Capítulo I

La descripción, como se fomenta la problemática indicada como se lo va tomar de la mejor manera en saber cómo se al respectivo de la fruta cuales son su condición en dicho país se lo muestra cómo se la derivar en la justificación del problema, como combatir la estrategias de la solución.

Capitulo II

Se lo otorga de la siguiente manera a las definiciones con las herramientas utilizadas del campo de investigación que con lleva de la mano del contexto de marco Histórico ya que la historia es de la conformidad del producto, además de eso también contamos la otra parte de la estructura de Marco Teórico; que se basa a las revelaciones del Histórico ya que cuenta con se va realizar la comercialización que se ha hecho en otros países de dicho producto. Sin embargo, al marco Conceptual son las palabras del glosario que se buscando de la parte histórico y teórico

Capitulo III

En el Capítulo III, se referencia a la Metodología a las técnicas y de las herramientas a los métodos de la investigación dar reconocer recopilar los datos de la investigación como conforme las estructuras del campo metodológica

CAPÍTULO I. FUNDAMENTACIÓN

1.1.MARCO HISTÓRICO

Antecedentes históricos

La guanábana es originaria de las regiones tropicales de Sudamérica, distribuida en la cuenca amazónica de Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, Surinam y Guayana. Sin embargo, esta fruta se cultiva en América tropical, sudeste asiático y en Las Islas Filipinas. Botánicamente la guanábana es identificada como *Annonamuricata*, palabra latina que significa “erizado”, por el aspecto de la piel del fruto. Es considerada como la especie más tropical dentro de las especies comestibles de la *Annona*, crece en áreas tropicales y húmedas a nivel mundial, su producción no es temporal de manera que se puede conseguir frutos de guanábana en cualquier época del año. Debido a que es un fruto perecedero, su potencial de exportación se centra en el procesamiento del producto, por lo que internacionalmente la comercialización de esta fruta se lo debe hacer como pulpa.

Ecuador con respecto a estudios del Programa de Fruticultura del INIAP, se ha observado diversidad morfológica entre árboles silvestres en cuanto a forma y tamaño de árboles, en aspectos como tipo de crecimiento, forma y color de hojas y ramas; al igual que en frutos en donde se ha registrado diversidad en formas, entre ellas acorazonada, cilíndrica, aplanada, redonda; variaciones en tamaño, porcentaje de pulpa, número de semillas, sabor, entre otros.

Ecuador posee uno de los cultivos frutales más prometedores, ya que el precio de mercadeo es muy atractivo. Las principales áreas de cultivo se ubican en la Península de Santa Elena y Guayas donde se encuentran lotes totalmente tecnificados y existen otras zonas donde este frutal crece en forma endémica como es la zona Sur de Manabí y áreas rurales de Santo Domingo de los Colorados, en donde los campesinos se dedican a la recolección de fruta totalmente orgánica. También se puede encontrar árboles dispersos a lo largo y ancho del litoral ecuatoriano hasta una altura de 800 msnm. (INIAP, 2022)

Antecedentes de la Guanábana

La *Annona Muricata* (guanábana) suele medir 20 y 30 “centímetros” de largo y pesa 2 a 7 kilogramos al tamaño de un peso de promedio de (4 kg).

Se caracteriza su cultivo en zonas cálidas, húmedas y tropicales. Los agricultores destacan que el cultivo debe contar con un PH que esté entre 5.5 y 6.5 en que permita que suelo al sostenerse a la semilla de la guanábana y obtener a una buena producción.



Imagen 1 Semillas de la Guanábana

La producción de la guanábana es estacionaria a nivel nacional en Ecuador donde más se aprovecha es desde febrero hasta abril.

El significado de la guanábana es “erizado”, proviene de la palabra latín además se refiere al aspecto de la piel del fruto.

En las exportaciones nos centramos al proceso del producto de la fruta a comercializar al mercado internacional.

Requerimientos climáticos y edáficos

Zonas: Las zonas subtropicales son ideales para el cultivo de la guanábana.

Altitud: 300 a 700 msnm.

Temperatura: 20 a 32 °C. durante el día y de 13 a 19°C durante la noche

Precipitación: 1200 mm a 1500 mm / año.

Humedad relativa: 60 al 90%

Suelo: Esta especie se adapta a una amplia gama de suelos, con diferentes niveles de profundidad y textura; desde los francos, franco arcilloso, franco limoso y franco arenoso.

pH: Desde neutros a ligeramente ácidos pH 5,5 a 7.0

Zonas de producción en el país

Las áreas en donde este frutal está disperso naturalmente, como es la zona Sur de Manabí y zonas adyacentes a la población de Santo Domingo de los Tsáchilas se encuentran a una altitud de entre 300 y 700 msnm.

Origen de la fruta

El nombre científico es *Annona Muricata*, existen variedades del árbol de la guanábana que varían en el cambio del color en el momento de cosechar la fruta. En el primer momento se pone de color amarillo-pálido y posterior cambia de color oscuro, lo cual significa que está floreciendo y está listo para que la fruta madure.



Imagen 2 Árbol de la Guanábana

La guanábana es originaria del Perú, así como de regiones tales como Hawái, Australia, Filipinas y Ecuador debido a las condiciones climáticas que se requieren para este tipo de cultivo.

Destino de las exportaciones de la guanábana

Los principales mercados a nivel mundial de las exportaciones de guanábana, son Estados Unidos de América, China, Canadá, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Francia, los países antes mencionados abarcan el 50% de las importaciones registradas en el año 2011 a nivel mundial. Así también tenemos que Colombia, España, Francia, Países Bajos (Holanda), Estados Unidos de América, Singapur, Canadá, dichos países conforman más del 60% de las exportaciones registradas en el 2011 en Ecuador en cuanto a la guanábana.

Características botánicas del fruto

La guanábana pertenece a la familia de las Anonáceas, alcanza entre cinco y nueve metros de altura. Se multiplica por semilla o por injerto. Crece bien en alturas inferiores de los 1000 metros sobre el nivel del mar, en zonas de clima cálido y seco con temperaturas medias de 25 a 28°C. Así también indica que existe gran cantidad de variedades, las mismas que se clasifican por su sabor en: dulces, semidulces y ácidas. El fruto es un sincárpico grande de forma ovoide, acorazonada o irregular, de color verde oscuro que pesa entre 2 y 7 Kg. La cáscara es débilmente coriácea, erizada de espinas carnosas y de sabor amargo. Su pulpa es blanda, de color blanco, muy jugosa, con suave aroma, agradable sabor (agridulce) y gran contenido de semillas de forma ovoide. Es una fruta con grandes propiedades alimenticias y medicinales.

Productos Tradicionales y No Tradicionales

Cada país tiene distintas clases de productos muy particulares de su región, de los cuales unos son más representativos que otros en cuanto a su producción, comercialización, exportación e historia. Para producir bienes tradicionales, el fabricante no requiere de mayores insumos, ni mano de obra ni invertir significativamente en el proceso productivo. No obstante, para producir bienes no

tradicionales, se requiere de mayor mano de obra, una inversión mayor y un proceso logístico que involucre mayores recursos económicos.

Los productos tradicionales y no tradicionales son de suma importancia para el comercio internacional ya que permiten evaluar el nivel de impacto de la balanza comercial sobre los recursos económicos del país.

Productos Tradicionales

Se considera a todos aquellos productos que históricamente han constituido la mayor parte del valor de las exportaciones de un país; debido a que se dan en grandes cantidades y de forma natural en un ambiente propio del sector. También se considera como productos tradicionales aquellos que son comercializados en el mercado nacional e internacional, tal como fueron extraídos, manteniendo su esencia natural, es decir sin sufrir transformación alguna.

El petróleo y el banano son los principales productos tradicionales de exportación de Ecuador. Según la Cámara de Comercio de Guayaquil, 2011 en su Boletín de Comercio Exterior No. 029, expresa que el conjunto de productos tradicionales no petroleros está compuesto por las exportaciones de banano y plátano, café y elaborados, camarón, cacao y elaborados, atún y pescado.

Productos No Tradicionales

Los productos no tradicionales son considerados aquellos que no son de habitual exportación o que tienen un mayor valor agregado por la transformación de su materia prima. A lo largo de la historia del Ecuador, los productos no tradicionales no han representado mayor participación dentro de la balanza comercial del país, debido a que la oferta exportable de los mismos no era cuantificativa en comparación a los productos tradicionales. Actualmente, “el panorama ha cambiado debido a que las exportaciones de productos no tradicionales por parte de Ecuador a mercados de diversas partes del mundo se han

incrementado” (El Mercurio, 2014) según Antonio Ruales, director ejecutivo de Pro Ecuador; lo que significa que en los últimos años el crecimiento de los productos no tradicionales es constante porque la venta de los productos no tradicionales crece más rápido que la de los productos tradicionales.

Otro sector muy importante es el de las frutas exóticas que, debido a la posición geográfica y diversidad climática del país, se da en una gran variedad. Según PROECUADOR, entre los principales productos no tradicionales están las frutas exóticas como: mango, piña, papaya hawaiana, maracuyá, granadilla, pitahaya, uvilla, guayaba, aguacate.

Generalidades de la guanábana

La Guanábana es un frutal tropical perteneciente a la familia Annonaceae y se encuentra distribuida en toda la América tropical; En Ecuador constituye uno de los cultivos frutales más prometedores ya que el precio de mercadeo es muy atractivo. Las principales áreas de cultivo se ubican en la Península de Santa Elena y Guayas donde se encuentran lotes totalmente tecnificados y existen otras zonas donde este frutal crece en forma endémica como es la zona Sur de Manabí y áreas rurales de Santo Domingo de los Colorados, en donde los campesinos se dedican a la recolección de fruta totalmente orgánica. También se puede encontrar árboles dispersos a lo largo y ancho del litoral ecuatoriano hasta una altura de 800 msnm. (INIAP, 2022)

La guanábana es un cultivo de rendimiento tardío, y si bien un árbol puede durar hasta 30 años produciendo, la primera cosecha se da sólo 4 años después de plantarlo, sin tener esta certeza. “Al quinto año ya produce al 70% y al sexto al 100% siempre y cuando se garanticen las condiciones climáticas que requiere el cultivo, se haga fertilización y un mantenimiento constante. Eso requiere dedicación y es costoso, por ello no muchos cultivadores se atreven a cultivar guanábana”

La producción de guanábana es enviada a Europa, principalmente a España, ahí se envían semanalmente 100 unidades, perfectamente seleccionadas y cumpliendo con todos los parámetros de exportación, esto canalizado a través de la empresa privada. Aunque existen muchas variedades de guanábana la que se produce en la zona antes mencionada es la brasileña, que pueden llegar a pesar por unidad cerca de cinco kilos y cada árbol produce alrededor de 150 frutos al año en dos cosechas con un buen manejo de podas.

La planta de guanábana produce más de 60 frutos en cada cosecha, la cual se da tres veces al año. Hay que estar en constante control fitosanitario y además de podar las ramas más débiles y dejar las fuertes y toca enfundar la fruta, cada guanábana llega a pesar hasta 10 kilos. A los dos años de haber cultivado ya se recolectan unas pocas guanábanas y al llegar a los 4 años ya la producción se multiplica; en la actualidad el kilo de guanábana está a un costo de \$ 1,20.

La guanábana es una de las frutas que se perfila con un gran potencial de ventas en Ecuador y que ha crecido de manera sólida y muy positiva en un corto tiempo, lamentablemente el COVID 19 intentó impedir que se siguiera expandiendo el cultivo, pero al finalizar la pandemia se vislumbró un nuevo panorama para los productores.

Cosecha y Post Cosecha de la Fruta.

Cosecha:

- La fruta es cosechada cuando pierde su color brillante y adquiere un tono mate y las espinas tienden a separarse un poco entre ellas.
- En este estado es cuando ha alcanzado su constante vigilancia para la recolección de la fruta.



Imagen 3 cosecha de la fruta

Fuente: (INIAP, 2022)

Pos-cosecha:

- Una vez colectada la fruta con un grado de madurez adecuado, le permitirá soportar mejor el manipuleo.
- Contrariamente cuando se la cosecha madura, la fruta se aplasta permitiendo procesos de fermentación y contaminación con hongos.
- Una vez que se ha cosechado la fruta, esta se coloca en bandejas de plástico para conservar la - calidad de la misma.
- Se debe evitar transportarla a granel.



Imagen 4 post cosecha de la fruta

Fuente: (INIAP, 2022)

Exportaciones de Guanábana en el Ecuador

La guanábana en la producción ecuatoriana alcanzó al exportar en \$16.267 millones en el crecimiento anual del 16,4% a enero hasta septiembre del presente año.

En su totalidad de la exportación de lo no petroleros se ha incrementado en 4,9%, al comparar con el año 2017.

Para los productos tradicionales crece al 5.7% y a los no tradicionales al 3.8% se lo destacan a las empresas de las frutas, flores, alimentos, etc.; como a los (Premioexport2018.)

En los principales envíos de la guanábana fresca son a los mercados muy amplios en las exportaciones son a países como; Dubái, EEUU, Canadá, Bélgica, Holanda, Italia, Francia y España.

Últimos años de las exportaciones desde Ecuador

El sector productivo de las exportaciones comenzó desde el año 2020 correspondiente a los meses de enero a noviembre que se ha exportado en la totalidad de \$18.404.118 miles dólares siguiendo a los productos de las exportaciones petróleo crudo \$4.160,207 miles dólares con un 22.6% , al camarón \$3.580.420 miles de dólares (19.5%) y banano y plátano \$3.388.512 miles de dólares (18.4%) en comparación al respectivo año 2019 de los meses de enero – noviembre además agrega que en el año 2020 con los meses de enero a noviembre con una disminución de un 41% y de camarón 0.5% a las exportaciones de banano y plátano su incrementación es de un 14.3% dicha información se tomó de la “CAMAE “.

En las exportaciones hacia los mercados internacionales correspondiente al año 2019 hacia el continente americano fue de \$13.145,0 millones dólares en representación con un 58.9% en las exportaciones de Estados Unidos con la Asociación Latinoamericana de integración (Argentina , Brasil , Chile , México , Panamá y entre otros) en el continente de Asia \$ 4.833,6 millones de dólares (21.6%) hacia a la República Popular de China en las exportaciones \$ 2.896,8 miles de dólares para el otro continente de Europa con las exportaciones de \$ 4.142,8 millones de dólares (18.6%) ; sin embargo en el Unión Europea

(Alemania ,Bélgica, España, Francia, Holanda , Italia, Reino Unido , y entre otros países hacia otras exportaciones en el continente en África y Oceanía.

Según Estefanía Tello “Directora Actividad Comercial de Exportación“, en las exportaciones en Ecuador de las frutas exóticas de los productos no tradicionales ecuatorianas como; uvilla, tomate de árbol, mora, pitahaya, granadilla y entre otras frutas; en la comercialización a los distintos mercados de las exportaciones son países como: Alemania, Reino Unido, Canadá, España, Estados Unidos, Francia y Países Bajos en ampliar las exportaciones en los mercados internacionales.

Inversión extranjera en el Ecuador

La inversión extranjera directa en el Ecuador en el crecimiento del año 2020 obtuvo USD 1190 millones en comparación del año 2019 esto beneficia a los negocios de manufactura, servicios y recursos naturales.

Sin embargo, al movimiento de los países como América Latina y el Caribe se sustenta una pérdida de 34.7% en el USD 56.000 millones conforme la CEPAL quien indica que se encuentra el rendimiento bajo a la debilidad de la inversión.

Inversión extranjera de Canadá con las Frutas Exóticas

El mercado de Canadá es un potencial debido a que contratan bienes / servicios con los socios internacionales en la compra de exportaciones e importaciones para el derivado de productos no tradicionales y tradicionales como se registra en el planteamiento de las inversiones a otros países internacionales como a Estados Unidos. El valor de USD \$ 287,084 en millones (73.5%), China el valor de USD \$ 18,779 en millones (4.8%) , Reino Unido el valor de USD \$ 14,954 en millones (3.8%) , Japón USD \$ 9,211 en millones (2.4%) y Alemania el valor de USD \$ 4,573 en millones (1.2%)

En los otros productos que se asumen con más producción dentro de este país de Canadá en los productos de aceites minerales y productos de su destilación por USD \$ 69,123 y vehículos automóviles y vehículos terrestres por USD \$ 46,509 millones.

En el 2020 los productos no tradicionales fueron por USD \$ 429 millones, basados a los datos de la cadena de producción tales como: uvas en el valor \$ 32.6 millones (22.3%) en el respectivo año en las otras categorías de las frutas exóticas como mango USD\$ 17.3 millones (11.32%), quinua USD \$ 12 millones (24.9%) y otros de productos.

Composición nutricional

La composición es por cada 100 gramos de parte comestible tienen lo siguiente:

Tabla 1 Composición Nutricional de la Guanábana

COMPUESTO	CANTIDAD
Calorías	53.1 – 61.3
Agua	82.8 g
Carbohidratos	14.63 g
Grasas	0.97 g
Proteínas	1.0 g
Fibra	0.79 g
Cenizas	0.6 g
Calcio	10.3 mg
Fósforo	27.7 mg
Hierro	0.64 mg
Tiamina	0.11 mg
Riboflavina	0.05 mg
Niacina	1.28 mg
Ácido ascórbico	29.6 mg

Fuente: Purdue University (USA). Fruits of warm climates. Julia F. Morton, Miami, FL

1.2.MARCO TEÓRICO

Teoría Mercantilista.

A mediados del siglo XVI apareció en Inglaterra la teoría mercantilista, que trató de explicar el comercio internacional. Su argumento se basa en que lo más beneficioso para un país es el superávit comercial, es decir, exportar más que importar y, en consecuencia, desarrollar al máximo las exportaciones subvencionándolas e impedir las importaciones mediante aranceles.

El mercantilismo fue una corriente del pensamiento económico en la que se explicaba que el motivo principal para el enriquecimiento de las naciones era la expansión de su comercio exterior. En la época se pensaba que la riqueza se lograba como resultado de una posición positiva en términos de comercio, es decir que las exportaciones sean mayores a las importaciones. Bajo esta idea fundamental del mercantilismo, se dio paso al fortalecimiento del proteccionismo y el rol del estado en la economía, pues el desarrollo de las estructuras productivas y la defensa de los mercados nacionales permitirían un fortalecimiento del sector exportador.

A partir del ideal nacionalista que predominaba en esos años, principalmente por el deseo de los países de conquistar el nuevo mundo, los gobernantes vieron la necesidad de fortalecer su rol con el objetivo de orientar el crecimiento de las naciones a través del desarrollo económico local y principalmente del comercio internacional. (DOCUMENTO TÉCNICO DE INTEGRACIÓN, 2016)

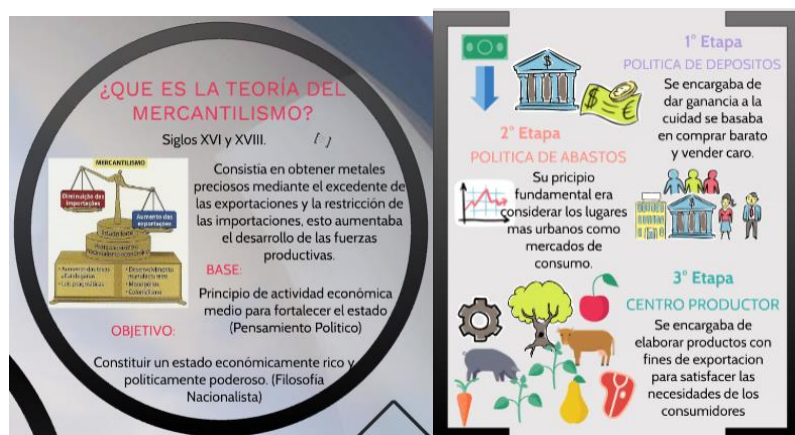


Imagen 5 Esquema de teoría del Mercantilismo

Fuente: (Peña, 2016)

Teoría de comercio internacional.

Vamos a tratar en este proyecto sobre la llamada Teoría Clásica del Comercio Internacional, fundamentada sobre las tesis de dos autores imprescindibles: Adam Smith en lo que se refiere a la Teoría de la Ventaja Absoluta y David Ricardo en cuanto a la de la Ventaja Comparativa. Ambas sostienen y justifican los efectos benéficos del comercio internacional frente a la autarquía. Si bien la base se encuentra en la ventaja absoluta, evoluciona después con Ricardo en la ventaja comparativa, que trata de demostrar los Países se especializan en producción y exportación de bienes que puedan fabricar con costes relativamente bajos, en cuanto al costo de producir algún producto. (UNIVERSITARIA, 2020)

Para enunciar el comercio internacional se pueden diferenciar dos teorías no muy distantes la una de la otra, la teoría de Adam Smith denominada ventaja absoluta (VA) y la teoría de David Ricardo descrita como ventaja comparativa (VC). Estas teorías son consideradas como modelos clásicos del comercio internacional y buscan establecer las condiciones idóneas en las cuales debería desarrollarse el mismo, permitiendo que los dos países participantes obtuvieran ganancias.

La teoría de Adam Smith establece que los países deben especializarse en la producción de mercancías en donde tengan una ventaja absoluta, por ejemplo si un país es por naturaleza óptimo para el desarrollo de un producto agrícola debe especializarse en ofrecer al mercado internacional este producto convertido en un bien manufacturado, entendiéndose que la ventaja comparativa sería tener acceso a materia prima de calidad y a precios módicos, no depender de ningún factor externo que pueda afectar la oferta de ese producto y por ende obtener rangos de utilidad elevados al momento de venderlo a otros países. (Ibarra, 2016).

Para el desarrollo de esta teoría debe darse un hecho fundamental, siendo este el crecimiento del libre comercio, que rodean al producto específico puede diluirse frente a barreras al comercio. Según Smith un país que se especializó en un bien debe poder vender

ese artículo a su socio comercial y viceversa, debe tener facilidad para adquirir la producción de su socio comercial, dándose un intercambio donde los dos participantes tienen beneficios.

David Ricardo con su teoría de la ventaja comparativa instó a tener en cuenta que al momento de escoger un producto en el cual especializarse también deben considerarse factores como los costos del pago a los trabajadores u otras obligaciones que mantienen el país, es decir que a pesar de que un estado no tenga una ventaja absoluta en un bien igual puede producirlo si considera que su ventaja comparativa es mayor referente a otros productos producidos por otros estados en base a estos costos (Ibarra, 2016).

Las teorías de la ventaja absoluta y comparativa son la base de la mayoría de las teorías del Comercio internacional, hasta el día de hoy. En definitiva, manifiestan la necesidad de especializarse en aquello en lo que tienen una ventaja absoluta.



Imagen 6 teorías sobre el comercio

Fuente: (Lagunas, 2015)

Teoría de la ventaja absoluta

La teoría de la ventaja absoluta proviene de uno de los hechos más importantes de la revolución industrial, la división del trabajo en el comercio internacional entendido como la especialización de cierto país en la fabricación de un producto, frente a otro país que lo podría producir de manera menos eficiente, siempre en términos de trabajo. (BCE, 2016)

Para el desarrollo de esta teoría debe darse un hecho fundamental, siendo este el crecimiento del libre comercio, que rodean al producto específico puede diluirse frente a barreras al comercio. Según Smith un país que se especializó en un bien debe poder vender ese artículo a su socio comercial y viceversa, debe tener facilidad para adquirir la producción de su socio comercial, dándose un intercambio donde los dos participantes tienen beneficios.

De esta manera se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo.



Imagen 7 Características de la Ventaja Absoluta

Fuente: (Lagunas, 2015)

Teoría de la ventaja comparativa

David Ricardo con su teoría de la ventaja comparativa instó a tener en cuenta que al momento de escoger un producto en el cual especializarse también deben considerarse factores como los costos del pago a los trabajadores u otras obligaciones que mantienen el país, es decir que a pesar de que un estado no tenga una ventaja absoluta en un bien igual puede producirlo si considera que su ventaja comparativa es mayor referente a otros productos producidos por otros estados en base a estos costos. (Rice, 2013)

El Modelo que planteó David Ricardo constituyó un referente para pensar sobre las razones por las que se produce el comercio y sobre los efectos del mismo sobre el bienestar nacional; sin embargo, reducía al comercio internacional a las diferencias entre países básicamente.

Se puede concluir, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores.

Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias.

La ventaja competitiva es aquel atributo que le permite a una empresa ubicarse por encima de sus competidores en un determinado sector o industria. Desde el punto de vista de los consumidores, la ventaja competitiva es aquel factor determinante que los consumidores tienen en cuenta al momento de elegir una de las opciones disponibles en el mercado. (Quintana, 2020)



Imagen 8 Ventaja comparativa

Fuente: (Quintana, 2020)

Teoría de Factores de Producción

Heckscher-Ohlin, dos economistas suecos, ampliaron la Teoría Ricardiana y explicaron el papel de las diferencias de los recursos en el comercio, concluyendo que las diferencias de recursos son la única fuente del comercio. Esta teoría pone en relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, esta teoría se conoce como el modelo de Heckscher-Ohlin o también modelo de proporciones factoriales. (BCE, 2016)

Mediante esta teoría, podemos conocer que, en una economía de dos factores, existe una cierta posibilidad de elección en el uso de los factores productivos. Por lo general, estas elecciones dependerán de los precios de los factores trabajo y capital.

Un país que tiene una gran oferta de un recurso con relación a su oferta de otros recursos es abundante en ese recurso. Un país tenderá a producir relativamente más de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes. Es así como explicaron su teoría del comercio: los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores que están abundantemente dotados. Debido a que los cambios de los precios relativos de los bienes tienen fuertes efectos sobre las ganancias relativas de los recursos, y dado que el comercio cambia los precios relativos, el comercio internacional tiene fuertes efectos sobre la distribución de la renta. Los dueños de los factores abundantes de un país ganan con el comercio, pero los propietarios de los factores escasos pierden.

Estudio de Factibilidad

Según (Josefina Pacheco, 2020), estudio de factibilidad son las necesidades que lleva tiempo en analizar cuáles son las herramientas y toma de decisiones en complementar a una idea de proyección de una empresa o negocio que lleva a cabo a las ventajas del análisis de un mercado a nivel mundial en satisfacer las necesidades que contiene a la inversión del proyecto que llegue al existo y de montar un negocio factible del comercio internacional.

En determinar la fase de un estudio de factibilidad comercial consiste en llegar a clientes potenciales o a proveedores que convenga a la ayuda de una idea de negocio, a la venta de bienes y servicios que satisfacen en la jerarquía de un modelo de un producto que sea el lanzamiento al llamado del marketing; en base de contraer beneficio al logro del costo del proyecto a su dicha inversión económica que radica a las exportaciones e importaciones que suele dirigir a los mercados mundiales.

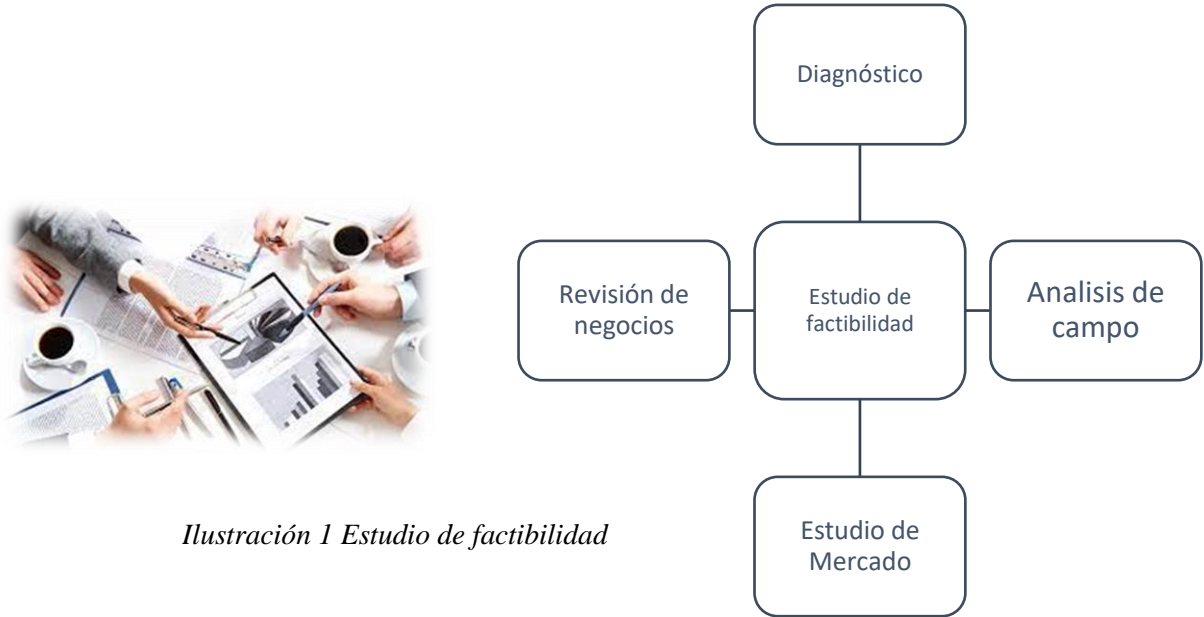


Ilustración 1 Estudio de factibilidad

Ciclo del proyecto en el estudio de factibilidad

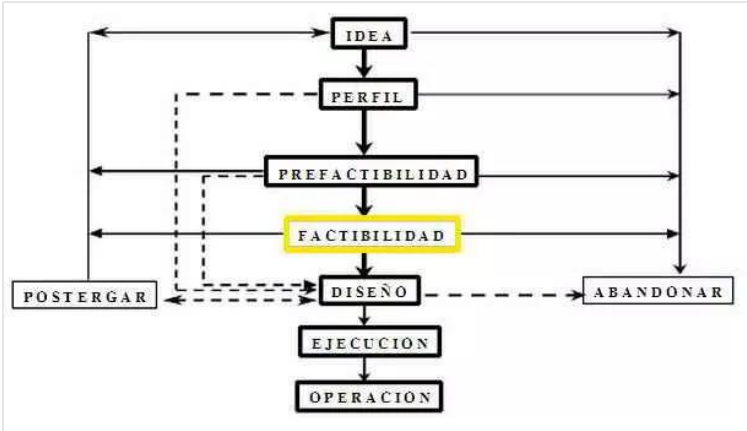


Ilustración 2 Ciclo de la Factibilidad

Fuente: (Miranda, 2005)

Tipos estudio de factibilidad

Factibilidad operativa	<ul style="list-style-type: none">•Se relaciona con el personal que tiene que realizar el proyecto. Por eso se analiza si el personal posee las competencias laborales necesarias para desarrollarlo y llevarlo a cabo.
Factibilidad técnica	<ul style="list-style-type: none">•Evalúa si la infraestructura técnica que posee la empresa puede responder de manera favorable y eficiente para desarrollar el proyecto o negocio que se tiene panificado.
Factibilidad económica	<ul style="list-style-type: none">•Se debe realizar un análisis exhaustivo de la relación costo beneficio del negocio o del proyecto y sopesar ambos aspectos.
Factibilidad comercial	<ul style="list-style-type: none">•Determina la posibilidad de que exista un número adecuado de clientes. Estos clientes deben estar dispuestos a consumir o utilizar los productos que el negocio o proyecto permitirá ofrecer al mercado.
Factibilidad política y legal	<ul style="list-style-type: none">•Se verifica si el tipo de negocio o de proyecto por desarrollar, no atenta o incumple alguna ley o norma de carácter municipal, estatal o mundial.
Factibilidad de tiempo	<ul style="list-style-type: none">•Permite conocer si el tiempo que se tiene planificado para llevar a cabo el proyecto coincide con el tiempo real que se necesita para poderlo implementar.

Fuente: La Autora

¿Qué es la Exportación?

Las exportaciones son encargadas al envío de bienes / servicios que se mantiene en exportar a las fronteras de los países en satisfacer las necesidades que nos permitan a evaluar o distribuir las mercancías a los mercados de competencia ya sea importar y exportar a nivel mundial.

Tipos de Exportación

Los conocimientos requeridos como evaluar las necesidades de una exportación enviarla a los países internacionales

✓ **Temporal**

Se encarga a la reexportación al mismo régimen aduanero ya que esto cuenta a la salida temporal con dar al tiempo necesario que contenga a la exportación.

✓ **Definitiva**

Son a las salidas definitiva ya que cuenta en circular la mercancía del dicho producto sea aduanero o zona especial desarrollo económico ya esto se refiere al territorio aduanero ecuatoriano y al exportar al territorio Extranjero.

✓ **Directa**

En las exportaciones directa se refiere a los movimientos de los procesó en exportar a los mismo se encarga en establecer a los tiempos de la comercialización aun así llevar a los mercados internacionales ganar las rivalidades que contenga los puestos como a los vendedores, industria comercial de la distribución,

✓ **Indirecta**

A las dichas directrices a los envíos de intermediarios se hace referencia a los procesos de exportación a estos se beneficia a la base encargadas a los servicios del comercio por medio de los agentes que ya que ellos hacen a la compra- venta del país de destino al ingreso del mercado internacional

Tipos de Comercio del Canal de Distribución

Identificamos que nos facilitan a la ayuda de los tipos de comercio mundial en dar a conocer los movimientos del producto queremos exportar y reconocer como se hace a la distribución de la siguiente manera ubicamos los canales del comercio para el consumo del producto.

• **Canal Directo**

Exportador-Consumidor Final

• **Canal Indirecto Largo**

Exportador-Minorista-Consumidor Final

• **Canal Indirecto corto**

Exportador-Distribución –Agente-Minorista-Consumidor Final

Comercio Minorista –Consumidor Final

Se recalca las definiciones de como se hace la distribución y manejo de comercializar la fruta al Mercado Canadiense.

Tipos de Distribución en una Exportación

El Exportador debe tener en cuenta cuanta será la cantidad de producto que va a distribuir, cuanto Mercado quiere abarcar y en que territorio.

Conforme a lo indicado existen 2 tipos de distribución:

- **Distribución Intensiva**

Se Exponen los productos en todos los lugares posibles de comercialización, las características de esta distribución es la omnipresencia de los productos que se comercializan por tales canales.

- **Distribución Selectiva**

Permite una comercialización del producto más controlada en los mercados o en los segmentos de mercados que en particular interesen a los productores.

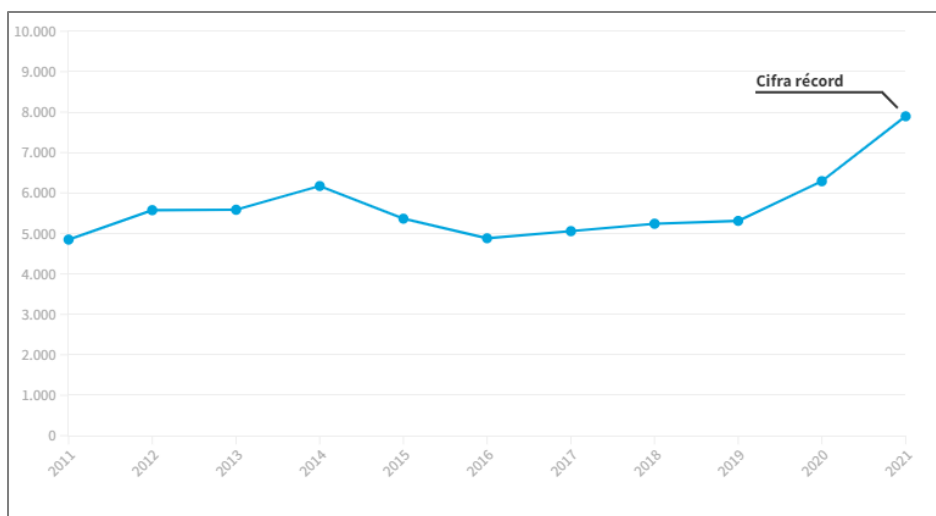
- **Distribución Exclusiva**

Se caracteriza por la concesión de exclusividad de distribución del producto a unos pocos distribuidores con delimitaciones geográficas.

Este tipo de distribución ofrece la ventaja de un control más riguroso de todas las fases de distribución del producto, ya que suele regirse mediante un contrato firmado, mediante el cual quedan claras las condiciones de los precios, promociones y productos.
(Diariodelexportador.com, 2021)

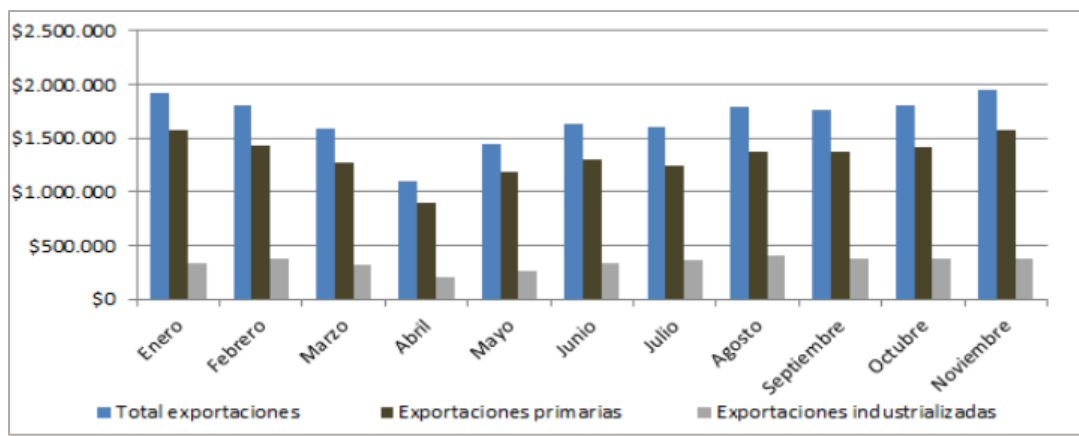
Análisis De La Estadística Del Mercado

Tabla 2 Exportaciones Guanábana en el Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

Tabla 3 Exportaciones de variedades de productos de Enero –Noviembre del periodo 2020



Fuente: Banco Central del Ecuador

Tabla 4 Inversión Extranjera En El Ecuador

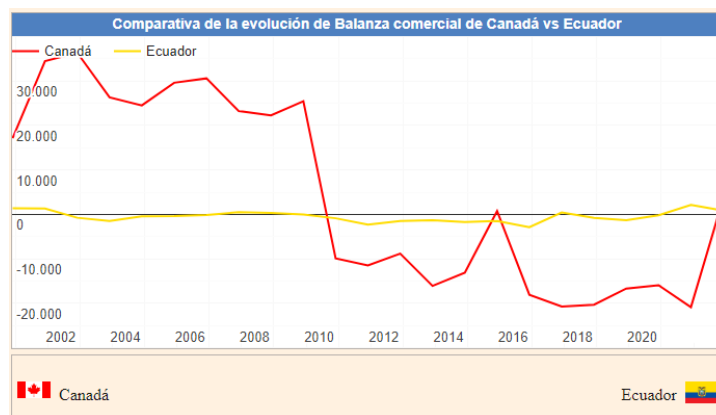


Fuente: CEPAL/ El Comercio

Tabla 5 Actividad Comercial De Los Productos Tradicionales Y No Tradicionales A Nivel Mundial

Comercio Exterior	2016	2017	2018	2019	2020	TCP% 2016-2020	Var% 2019/2020
Exportaciones	390,195	421,161	450,790	446,562	390,751	0.0%	-12.5%
Importaciones	402,638	432,857	460,109	453,157	405,001	0.1%	-10.6%
Balanza Comercial	-12,443	-11,696	-9,318	-6,594	-14,249	3.4%	116.1%
Intercambio Comercial	792,833	854,018	910,899	899,719	795,752	0.1%	-11.6%

Tabla 6 Balanza Comercial Canadá con Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

En 2021 Canadá registró un superávit en su Balanza comercial de 3.512,6 millones de euros, un 0,21% de su PIB, lo que supone un cambio importante respecto al año anterior, en el que la balanza comercial fue negativa y registró un déficit, de 20.885,6 millones de euros 23.037,8 millones de dólares, el 1,45% del PIB. La variación de la Balanza comercial se ha debido a un incremento de las exportaciones de Canadá superior al de las importaciones.

Si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, en 2021 Canadá ha ganado posiciones. Se ha movido del puesto 74 que ocupaba en 2020, hasta situarse en la posición 61 de dicho ranking, así pues, tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países.

Tabla 7 Exportaciones De Las Frutas Exóticas De Canadá

Canadá: Principales productos no tradicionales (US\$ Millones)									
Partida	Descripción*	2016	2017	2018	2019	2020	TCP. % 2016- 2020	Var.% 20/19	Part.% 2020
0806100000	- uvas frescas	24	15	16	27	33	7.3%	22.3%	13%
0811909100	- mango (mangifera indica L.) sin cocer o cocido en agua	6	7	7	8	17	28.7%	113.2%	7%
1008509000	- quinua (quinoa)	8	10	10	10	12	10.5%	24.9%	5%
0805299000	- wilkings e híbridos similares de agrios	-	9	8	10	10	-	3.5%	4%
0804502000	- mangos y mangostanes, frescos o secos	6	5	6	8	10	15.2%	28.0%	4%
7106912000	- plata en bruto aleada	31	-	-	157	10	-24.1%	-93.5%	4%
0306171300	- colas de langostinos congeladas	3	6	6	4	10	32.4%	140.8%	4%
6109100031	- T-shirt de algodón para hombres o mujeres	5	7	6	7	10	17.7%	38.1%	4%
0811109000	- Fresas (frutillas) sin adición de azúcar	4	3	4	7	9	21.2%	26.8%	4%
0810400000	- arándanos rojos, mirtilos y demás frutos	5	8	14	8	9	14.9%	16.6%	4%
Resto		101	103	114	118	118	3.7%	-0.3%	47%
TOTAL GENERAL		195	173	192	364	249	6.2%	-31.7%	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador

1.3.MARCO CONCEPTUAL

Antioxidantes

Los antioxidantes aplican en el desempeño de la fruta o ya sea en la verdura es muy recomendable consumir este tipo de producto ya que muestra su efecto en donde lo encontramos en la planta como en frutos, hojas, ramas, raíces, etc. Esto posee en los grupos de hidroxilos (OH) unidos entre sí por anillos bencénicos consta que los alimentos sean beneficiados para la salud del consumidor que contiene en prevenir a las enfermedades como son al Cáncer, Diabetes, Asma son enfermedades que tiene un promedio de gravedad.

Annona Muricata

La Annona Muricata pertenece a la familia del árbol de la guanábana.

Anonáceas

En el nombre común de la (Anonáceas), pertenece a la familia de la fruta de la chirimoya.

Canal distribución

En el canal de distribución se lo complementara en dos canales: directo e indirecto según como se organice el exportador con el distribuidor , y por ultimo al consumidor en cuestión se analiza el planteamiento de como comercializar el producto a los otros países y a los mercados competitivos.

Consumidor

El consumidor despeña de un papel del consumidor personal quien compra los bienes o servicios para el uso de uno mismo.

Comercio exterior.

La exportación a consumo es uno de los regímenes aduaneros por medio del cual se pueden enviar mercaderías o productos de forma definitiva y cumpliendo los parámetros legales, fuera del territorio de un país hacia otro territorio aduanero. Es decir, un país extranjero sujetándose a las normas legales, los términos comerciales y aduaneros vigentes (SENAE, 2012).

El intercambio de bienes y servicios se ha generado a través del desarrollo de la humanidad. En un principio el objeto del intercambio eran productos por productos (trueque) pero la creciente necesidad de las sociedades instituyó un sistema de cambio como la moneda. Desde esos tiempos las formas de comercio, su logística y finalidad han evolucionado con la humanidad, siempre actualizándose.

El comercio exterior nace de estas necesidades, cuando las empresas en aras de mejorar su rentabilidad y competitividad buscan otros mercados donde ofertar su producción. De acuerdo a López (2014) el comercio exterior es el intercambio comercial entre residentes de dos países distintos.

Costo beneficio.

Se utiliza para tomar la mejor decisión a un problema a través de un conjunto de procedimientos analíticos enfocados en el establecimiento y selección de las posibles alternativas. El costo beneficio implica tomar decisiones sobre los recursos que se deben invertir y cuánto generarán de beneficio en términos económicos, además del tiempo que tomaría percibir dichos ingresos. La ejecución de cualquier plan en una compañía debe estar respaldado y sustentado por análisis costo beneficio (Loaiza, 2016).

En caso contrario, un producto no tradicional es aquel que ha pasado por un proceso de producción, siendo aquellos que poseen un valor agregado. Por ejemplo, la materia prima o producto tradicional es el banano y el producto no tradicional es el puré de banano.

Exportación

Las exportaciones son un proceso de la actividad comercial al manejo de envíos de bienes o servicios son al movimiento de la compra y venta de los productos al intercambio de fronteras a dentro o fuera del país.

Estudio de Factibilidad

Nos indica como determinar al estudio de la factibilidad que posee que sea al desarrollo de un emprendimiento de un negocio o al proyecto en la ejecución en alcanzar al éxito y a la inversión del proyecto.

Estudio de Mercado

Analizaremos los movimientos favorables en la cadena de exportaciones al mercado destino, realizar el campo de investigación en referencia de la economía y la producción planteada, de tal manera conocer cuál sería su problemática al riesgo en exportar.

Investigación de mercados.

Se considera que es una herramienta crucial que tienen las compañías para conocer el mercado en el cual se desenvuelven sus productos, además permite a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses (Ortiz, 2016).

Se refiere a la investigación de mercados, a la recopilación y el análisis de información, sobre todos los factores que delimitan el accionar de las empresas y compañías en el mercado. Este tipo de investigación se realiza de forma sistemática o expresa para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.

Incoterms.

Para que la empresa pueda exportar sin problemas es necesario definir qué término de Comercio Exterior usará en su negociación, es decir el Incoterms con el que exportará. Los Incoterms son los términos reconocidos internacionalmente para la negociación comercial, los mismos permiten facilitar las negociaciones entre los diferentes países en donde se definen las obligaciones y deberes tanto del comprador o importador y del vendedor o exportador (López, 2014).

Productos tradicionales y no tradicionales.

Se entiende por productos tradicionales aquellos que forman parte de las exportaciones regulares de un país. Desde la perspectiva del comercio internacional un

producto tradicional es aquel que no ha pasado por transformaciones mayores para ser objeto de exportación. Generalmente los productos tradicionales son de origen agrícola o son considerados como materia prima para la elaboración de productos industrializados. (PLUS VALORES, 2020)

Pulpa

En la fruta contiene en la pulpa es carnosas y jugosas.

Sistema Inmune

Esta fruta de la guanábana contiene Vitamina B que almacena el cuidado del organismo en referencia al sistema Inmune, complementada con las funciones de esta fruta por sus propiedades nutritivas, combate el riesgo de las vías respiratorias, el Asma, e inclusive previene el Cáncer.

Sistema Digestivo

Es importante tener en cuenta a la reacción de la fruta al momento de ingerir la fruta ya sea como bebida o comerla se encargada de limpiar y votar a las toxinas que se encuentre en el organismo la fruta tiene como componente a la nutrición a la descomposición de ácidos grasos y los carbohidratos en grasa y en azúcares en ayuda a equilibrar.

1.4.MARCO LEGAL

❖ Constitución de la República del Ecuador

Fue Publicado en el Registro Oficial No. 449 el 20 de octubre de 2008.

Artículos 304, 305 y 306

Sección séptima. Política comercial

De acuerdo a la Constitución de la República del Ecuador en su Art. 306, el estado ecuatoriano está bajo el mandato supremo de promover las exportaciones, sobre todo las que

cumplan con los parámetros ambientales determinados, busquen ser generadoras de mayores puestos de trabajo, ofrecer al mercado internacional productos con valor agregado y sobre todo fomentará las exportaciones de pequeños y medianos productores del país (Asamblea Nacional, 2008).

❖ **Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025**

Eje2: Impulsar Un Sistema Económico Con Reglas Claras Que Fomente El Comercio Exterior, Turismo Atracción De Inversiones Y Modernización Del Sistema Financiero Nacional.

Políticas

1. Fortalecer vínculos comerciales con socios y países mercados potenciales que permitan un libre comercio y la consolidación de las exportaciones no petroleras.
2. Impulsar las industrias creativas a través del fomento de las actividades culturales y puesta en valor del patrimonio.

Eje3: Fomentar la productividad y competitividad en los sectores agrícola, industrial, acuícola y pesquero, bajo el enfoque de la economía circular

Políticas

- I. Mejorar la competitividad y productividad agrícola, acuícola, pesquera e industrial, incentivando el acceso a infraestructura adecuada, insumos y uso tecnologías modernas y limpias.
- II. Impulsar la soberanía y seguridad alimentaria para satisfacer la demanda nacional
- III. Fomentar la asociatividad productiva que estimule la participación de los ciudadanos en los espacios de producción y comercialización.

Eje4: Garantizar la gestión de las finanzas públicas de manera sostenible y transparente.

Políticas

- I. Incrementar la eficiencia en las empresas públicas con un enfoque de calidad y rentabilidad económica y social
- II. Generar condiciones macroeconómicas óptimas que propicien un crecimiento económico inclusivo y sostenible
- III. Consolidar y afianzar la dolarización a través de la implementación de medidas de política económica y financiera que contribuyen a la sostenibilidad de las balanzas de pagos. (Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025, 2021-2025)

❖ Ley de Propiedad Intelectual

Art 1. El Estado Reconoce, regula y garantiza la Propiedad intelectual adquirida de conformidad con la ley, las decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina y los convenios internacionales vigentes en el Ecuador.

La Propiedad intelectual comprende

1. Los Derechos del autor y derechos conexos.
2. La propiedad industrial, que abarca entre otros elementos los siguientes.
 - A) Las Invenciones
 - B) Los dibujos y modelos Industriales
 - C) Los Esquemas de trazados de circuitos integrados.
 - D) La información no divulgada y los secretos comerciales
 - E) Las marcas de fábrica de comercio.
 - F) Las apariencias distintivas de los negocios y establecimientos de comercio.
 - G) Los Nombres comerciales.
 - H) Las Indicaciones geográficas.

I) Cualquier otra creación intelectual que se destine a su uso agrícola, industrial o comercial.

Art 2. Los derechos conferidos por esta ley se aplican igual a nacionales y extranjeros domiciliados o no en el Ecuador.

Art 3. El instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) , es el organismo administrativo competente para propiciar, promover , fomentar, prevenir y proteger a nombre del Estado Ecuatoriano, los derechos de la propiedad intelectual reconocidos en la presente ley y en los tratados y convenios internacionales, sin perjuicios de las acciones civiles y penales que sobre esta materia deberán conocerse por la Función Judicial.

TITULO I

DE LOS DERECHOS DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS.

SECCION I

Preceptos Generales.

Art 4. Se reconocen y garantizan los derechos de los demás titulares sobre sus obras.

Art 5. El derecho del autor nace y se protege por el solo hecho de la creación de la obra independientemente de su mérito, destino o modo de expresión.

Se protegen todas las obras, interpretaciones, ejecuciones, producciones o emisiones radiofónicas cualquiera sea el país de origen de la obra, la nacionalidad o el domicilio del autor o titular. Esta protección también se reconoce cualquiera que sea el lugar, publicación o divulgación.

El reconocimiento de los derechos de autor y de los derechos conexos no están sometidos a registro. (SICE.OAS.ORG, s.f., págs. 1,2)

❖ **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)**

Fue publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 351 el 29 de diciembre del 2010.

2.1.1.1. Del objetivo y ámbito de aplicación.

El Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones tiene como uno de sus fines fundamentales el fomentar y diversificar las exportaciones, esto se encuentra en el artículo 4 de dicho marco jurídico, además se menciona que debe existir libertad de comercio internacional, es decir no deben existir trabas a la importación y exportación de mercancías en concordancia con los acuerdos internacionales firmados por el estado ecuatoriano.

2.1.1.2. De la institucionalidad en materia de comercio exterior.

Art. 71.- Institucionalidad. - El Organismo encargado de regular el comercio exterior es el Comité de Comercio Exterior que está compuesto por autoridades y delegados de diferentes instituciones del estado orientadas a regular el comercio exterior, la actividad agrícola, la política industrial, el desarrollo productivo, la política económica, las finanzas públicas entre otras instituciones, este comité es el encargado de revisar las políticas y procedimientos de comercio exterior del país.

Art. 72.- Competencias. - En el presente artículo se detalla los principales deberes y atribuciones del organismo rector en materia de política comercial. Para los cuales hemos seleccionado los que guardan una mayor relación con el proyecto:

a. Formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales, en materia de comercio exterior, fomento y promoción de las exportaciones, así como designar a los organismos ejecutores;

b. Emitir dictamen previo para el inicio de negociaciones de acuerdos y tratados internacionales en materia de comercio e integración económica; así como los lineamientos y estrategias para la negociación. Dentro del marco de las negociaciones comerciales, el

Estado podrá brindar preferencias arancelarias o tributarias para la entrada de productos que sean de su interés comercial, con especial énfasis en los bienes ambientalmente responsables;

c. Crear, modificar o suprimir las tarifas arancelarias;

d. Revisar las tasas no arancelarias, distintas a las aduaneras, vinculadas a los procesos de comercio exterior;

f. Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben cumplir, distintos a los trámites aduaneros;

o. Promover la creación de un sistema de certificaciones ambientales de productos agrícolas e industriales, para efectos de acceso a mercados internacionales, en coordinación con la autoridad ambiental nacional;

r. Aplicar las tarifas arancelarias externas comunes, de conformidad con los tratados de integración económica;

2.1.1.3. Medidas arancelarias al comercio exterior.

En los art 76 y 77 del COPCI se mencionan los diferentes tipos de aranceles que se derivan del comercio exterior, y en el art. 78 se describen las medidas no arancelarias a utilizarse en las importaciones y exportaciones realizadas dentro de las fronteras del país. En este marco jurídico también se encuentran estipuladas las tasas y procedimientos a seguir para lograr una exportación exitosa (Asamblea Nacional, 2010).

2.1.1.4. Del fomento y promoción de los sectores estratégicos claves para la infraestructura productiva.

Art. 104.- Principios Fundamentales. Este artículo amplía los principios que se establecen en la Constitución de la República, citando que los procesos aduaneros serán eficientes logrando asegurar la cadena logística en beneficio de la competitividad, que los

controles aduaneros serán precisos intercambiando información a nivel nacional e internacional. Todas las disposiciones emitidas por el Servicio de Aduanas del Ecuador serán públicas y se realizarán las mejores prácticas aduaneras que ayuden a alcanzar estándares de calidad.

2.1.1.5. Regímenes de exportación.

Art. 154.- Exportación definitiva. - Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

TITULO IV

Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones

Art 93.Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

- a) Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;
- b) Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados a productos que se exporten, de conformidad con lo establecido en este Código;
- c) Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;

- d) Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;
- e) Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,
- f) Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes.

❖ Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. RCOPCI

El estado debe enfocarse al fomento del comercio internacional y como todo el tráfico internacional de mercancías se somete al control aduanero, esto motivó la creación del Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio descrito en primer lugar en el COPCI. En este reglamento se describen los pasos a seguir para diferentes importaciones y exportaciones de distinta naturaleza como las donaciones o las llevadas a cabo por organismos del sector público, también se estipula las formas de cruzar las fronteras aduaneras y el control que se ejecuta a personas, vehículos y mercancías que se desplazan por los límites del Estado.

Declaración Aduanera.

Art. 63.- Declaración Aduanera. - Este artículo indica que la declaración aduanera de las mercancías deberá ser presentada de manera física o electrónica. Si es de un mismo declarante entonces una misma declaración aduanera podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación o la importación.

Art. 66.- Plazos para la presentación de la declaración. - Este artículo indica que, en caso de realizarse una importación, se deberá presentarse en un periodo que no supere los quince días calendario antes de que el medio de transporte llegue y en caso de las exportaciones, podrá presentarse hasta 24 horas antes que las mercancías se encuentren en zona primaria o 30 días posteriores al embarque de las mercancías.

Art. 72.- Documentos de acompañamiento. - Este artículo menciona que los documentos de acompañamiento son aquellos que se les denomina “de control previo”, mismos que deben estar aprobados antes de que se realice el embarque de las mercancías.

Art. 73.- Documentos de soporte. - En este artículo se indica que los documentos de soporte son aquellos que ayudan a crear una base de información para la declaración aduanera y son los siguientes: documento de transporte, factura comercial, certificado de origen.

Estos artículos se aplican en la presente investigación; ya que son una base importante que asegura el proceso óptimo para la exportación de guanábana será y permitirá el acceso correspondiente a facilidades que ofrece el Estado ecuatoriano, además de ser una ayuda para una correcta declaración de mercancías, en un tiempo establecido y con requisitos específicos.

10.1.- Diversificar y generar mayor valor agregado a la producción nacional

En el literal c la investigación se relaciona porque desea incorporar otros aspectos al momento de exportar la guanabana, es decir quiere comercializar un producto que ofrezca un plus a los compradores internacionales.

En el literal g se encuentra ligada a la investigación porque está implícitamente busca que se termine esa práctica de exportar producto primario e importar un bien hecho con ese producto primario.

❖ **Registros para Exportar**

La legislación del País, pone a disposición diversas alternativas bajo las cuales una o varias personas pueden agruparse con el fin de emprender actividades empresariales o productivas.

De acuerdo a las necesidades del proyecto, se implementará estudios que permitan cumplir con el correcto funcionamiento del proceso de exportación.

Reserva del Nombre de una Empresa

Para este cualquier tipo de compañías la razón social o denominación, puede ser un nombre objetivo o fantasioso, el mismo que deberá ser aprobado por la Superintendencia de Compañías.

-Solicitud de Aprobación

La presentación ante la Superintendencia de Compañías, se la realizará con tres copias certificadas de la Escritura de Constitución de la Empresa, adicionando además la respectiva solicitud, que deberá ser elaborada y abalizada por un Abogado.

-Número Mínimo y Máximo de Socios

Para efectos de cumplir los requisitos que exige la constitución como compañía limitada, el número de socios será de mínimo dos y máximo quince, y en el caso que se excediere de este número, ésta deberá disolverse para dar paso a la conformación de otra clase de compañía.

❖ **Requerimientos Adicionales**

Patente Municipal

Toda persona natural o jurídica que ejerza habitualmente actividades comerciales, industriales y/o financieras dentro del cantón, está obligada a obtener su Registro de

Patente Municipal.

Requisitos:

1. Formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Jurídicas”.
2. Copia legible de los Estados Financieros del período contable a declarar, con la fe de presentación de la Superintendencia de Compañías o de Bancos, según sea el caso.
3. Copia de cédula de ciudadanía y del nombramiento del Representante Legal.
4. Original y copia legible del R.U.C.
5. Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos).
6. Copia de la Escritura de Constitución (cuando es por primera vez).

Registro Sanitario

La legislación ecuatoriana, a través del Código de la Salud, estipula, que están sujetos a registro sanitario los alimentos procesados, aditivos alimentarios, medicamentos en general, productos nutracéuticos, productos biológicos, naturales procesados de uso medicinal, medicamentos homeopáticos y productos dentales; dispositivos médicos, reactivos bioquímicos y de diagnóstico, productos higiénicos, plaguicidas para uso doméstico e industrial, fabricados en el territorio nacional o en el exterior, para su importación, exportación, comercialización, dispensación y expendio, incluidos los que se reciban en donación.

Cabe mencionar que queda prohibido la importación, exportación, comercialización y expendio de productos procesados para el uso y consumo humano que no cumplan con la obtención previa del registro sanitario.

En base a ello, se ha determinado el procedimiento a seguir previo la obtención del registro sanitario:

- Solicitud, dirigida al director general de salud, individual para cada producto sujeto a registro sanitario.
- Permiso de funcionamiento, actualizado y otorgado por la autoridad de salud (dirección provincial de salud de la jurisdicción en la que se encuentra ubicada la fábrica)
- Certificación otorgada por la autoridad de salud competente, de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para fabricar el producto.
- Información técnica relacionada con el proceso de elaboración y descripción del equipo utilizado.
- Formula cuali-cuantitativa, incluyendo aditivos, en orden decreciente de las proporciones usadas (en porcentaje referido a 100 g. Ó 100 ml).
- Certificado de análisis de control de calidad del producto: con firma del técnico responsable.
- Especificaciones químicas del material utilizado en la manufactura del envase. (otorgado por el fabricante o proveedor de los envases).
- Proyecto de rotulo a utilizar por cuadruplicado.
- Interpretación del código de lote: con firma del técnico responsable.
- Lote: una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones esencialmente iguales. Código de lote: modo simbólico (letras o números, letras y números) acordado por el fabricante para identificar un lote, puede relacionarse con la fecha de elaboración.
- Pago de la tasa por el análisis de control de calidad, previo a la emisión del registro sanitario.
- Documentos que prueben la constitución, existencia y representación legal de la entidad solicitante, cuando se trate de persona jurídica.
- Tres (3) muestras del producto envasado en su presentación final y perteneciente al mismo lote. (para presentaciones grandes, como, por ejemplo: sacos de harina, de azúcar, jamones, etc., se aceptan muestras de 500 gramos cada una, pero en envase de la misma naturaleza).

Certificado de Origen

El Certificado de Origen es un documento por el cual el productor final, o en su caso el exportador, declaran bajo juramento que la mercancía que se va a exportar ha cumplido con las exigencias que para su elaboración establecen las normas de origen del acuerdo de que se trate. Este documento se presenta en diferentes formatos según el respectivo acuerdo, y habilitará al importador a nacionalizar las mercancías beneficiándose de las respectivas preferencias.

De acuerdo al destino de las mercancías, los certificados de origen se expiden en las siguientes dependencias:

- En las entidades del sector privado habilitadas por el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIPRO), los certificados de origen para los países que conforman ALADI, CAN, CAN-MERCOSUR.

En el MIPRO Quito y en las oficinas regionales ubicadas en Guayaquil, Ambato y Cuenca, certificados de origen para Europa (SGP) y terceros países; además, en

las oficinas de Ambato y Cuenca, certificados de origen para los mercados de países que conforman ALADI, CAN, CAN-MERCOSUR.

Para obtener un certificado de origen que le exonere del pago de aranceles en los países de destino, el interesado debe acudir a las dependencias mencionadas y cumplir con los siguientes requisitos:

- Registro de los datos generales del exportador en el SIPCO, (Identificación Previa a la Certificación de origen), en la página web del MIPRO.
- Factura comercial.
- Certificado de origen debidamente llenado, sellado y firmado tanto por la

Autoridad Gubernamental competente o las Entidades Habilitadas, como por el exportador.

Por su parte Canadá a través de la Canadian Border Services Agency (CBSA) exige éste certificado para establecer donde se manufacturan los bienes con el fin de determinar la tasa aplicable de aranceles aduaneros.

PRODUCTO

Exportación
Importación
Tránsito
Nacional

Área
Sanidad Vegetal

País
Canadá

Producto
guanabana

Partida Arancelaria

SOLO PARA IMPRESO

Requisito que unicamente se muestra en el certificado impreso.

DATOS GENERALES

Tipo	Frutas, hortalizas y tubérculos frescos
Subtipo	Fruta
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	guanabana (<i>Annona muricata</i>)
Partida recomendada	0810902000
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0002

CANADA

Quitar país en la versión impresa

Requisitos para exportación

- R1 Certificado fitosanitario de Exportación.
- R2 Inspección fitosanitaria en el punto de ingreso
- R3 El material va libre de impurezas o material extraño.
- R4 El envío se encuentra en envases nuevos y de primer uso.
- R5 El envío va libre de plagas y suelo.
- R6 El envío va correcta y completamente identificado.

Imagen 9 Requisitos según partida arancelaria

CAPÍTULO II METODOLOGIA

2.1.MARCO METODOLÓGICO

Con el marco metodológico se desea demostrar el tipo y nivel de investigación, los métodos, las técnicas y procedimientos a seguir que se emplearán para alcanzar el objetivodeseado, además de culminar la investigación.

Enfoque de la investigación

La presente investigación tiene un enfoque metodológico mixto, es decir, que se realizará una investigación cualitativa y cuantitativa para la resolución de la problemática, como el enfoque cualitativo se centra en los hechos y su interpretación, ya que se realiza una investigación documental a través de datos históricos de productos de necesidad en exportación; en este caso la investigación se enfoca en indagar información de cada variable que influye en la exportación de la guanábana, por ello, los datos a analizar son los documentos que contienen información de la producción, comercialización y exportación del producto; y las diferentes disposiciones comerciales que el país de destino requiere en la exportación de la guanábana.

El presente trabajo de investigación tiene un enfoque cuantitativo del cual se obtendrá la recolección de información realizada a través de las encuestas a los exportadores de Guanábana donde deberá ser confirmada por el investigador para la tabulación de datos que corresponden al segmento del mercado y además se realizará una encuesta productores y comercializadores de la fruta., quienes son responsables de llevar a cabo todos los procesos logísticos en su distribución.

Un enfoque cualitativo de la investigación permite alcanzar un análisis sistemático de información más subjetiva. A partir de ideas y opiniones sobre un determinado asunto, se abre el análisis no estadístico de los datos, que luego son interpretados de una forma subjetiva pero lógica y fundamentada.

En el enfoque cuantitativo el análisis de la información se basa en cantidades y/o dimensiones. Es decir, el elemento numérico tiene protagonismo. Cuando en una investigación se usa un enfoque cuantitativo, las hipótesis del investigador se someten a mediciones numéricas y sus resultados se analizan de forma estadística. Se trata de una investigación objetiva y rigurosa en la que los números son significativos.

2.2.TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación será de carácter descriptiva y explicativa, dado que pretende analizar y determinar la potencial demanda de guanábana en Canadá, además de cuantificar el nivel productivo de la comercialización, analizar el posible nexo entre estas variables y detectar si es posible contrastar o no la hipótesis planteada en este trabajo.

Se pueden visualizar dos variables que son:

- Producción de guanábana: Medir que cantidad de fruta cuenta con calidad de exportación puede ser producida.
- Exportación de guanábana: Cuantificar la demanda en el mercado de Canadá.

El tipo de investigación que es aplicada es de campo y documental. Es una investigación de campo porque se utiliza el método científico para obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social; es decir como la investigación se realiza en el sitio donde se encuentra el objeto de estudio, permite al investigador ampliar su conocimiento para manejar datos con mayor seguridad y así estudiar la situación para determinar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos.

La investigación documental para (CERDA, 2002) es el proceso que, mediante la aplicación de métodos científicos, procura obtener información relevante, fidedigna e imparcial para extender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento, para estructurar y ordenar los datos conocidos sobre un tema, de tal manera que éste sea contemplado como un todo. Por lo tanto, la presente investigación es documental porque está basada en conocimientos ciertos y fundamentados, ya que reúne información necesaria a través de la consulta de diferentes tipos de documentos donde la información ya se encuentra registrada, tales como libros, revistas, periódicos, documentos públicos y privados, estadísticas, informes de investigaciones ya realizadas, etc.

Metodología.

El método a utilizar es el Analítico – Sintético el cual “consiste en la descomposición mental del objeto estudiado en sus distintos elementos o partes componentes para obtener nuevos conocimientos acerca de dicho objeto” (HURTADO & TORO, 2007). La finalidad del análisis radica en conocer las partes de un todo y determinar los nexos o relaciones que hay entre ellas y las leyes que rigen su desarrollo.

Este método permitirá explicar, comparar, entender y determinar si la presunción planteada al problema de investigación es apta de aceptación o no.

Técnicas de Investigación

Las técnicas de investigación son los procedimientos e instrumentos que se utilizan para acceder al conocimiento. A continuación, se observarán los mecanismos y recursos con sus respectivas técnicas e instrumentos que son indispensables para recolectar la información necesaria y llevar a cabo la investigación.

Técnica a aplicar

Debido a que el desarrollo del estudio de factibilidad de exportar la guanábana es de carácter descriptivo y exploratorio, se implementará la técnica de la entrevista porque por medio de ella se podrá hacer una serie de preguntas donde se obtendrá mayor información con respecto al tema investigado.

2.3.METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Métodos de Investigación

Se procederá a emplear los siguientes métodos:

Método Deductivo: Permitirá establecer y llegar a la verdad partiendo de conocimientos generales para poder establecer conocimientos específicos, lo que significa que se singularizará el problema planteado, logrando concentrar los aspectos de la investigación en aspectos puntuales. Permite indagar en los aspectos genéricos relativos al tema, puntos de partida que hacen posible la orientación hacia los temas complejos a desarrollarse.

Método Analítico: Permitirá descomponer un tema o un todo en partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, existen Dos tipos principales de métodos de análisis incluyen procedimientos cualitativos y cuantitativos. Los métodos cuantitativos incluyen técnicas estadísticas para analizar los datos, los métodos cualitativos y analizar la información, como notas de las entrevistas y observaciones, que no puede resumirse en términos numéricos.

Estudios Preliminares: Se realizar una recopilación de datos y estudios sobre producción y exportación de pulpa de fruta, realizados por el Ministerio de Industria de Canadá, Banco Central de Ecuador, CORPEI, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Ministerio de Comercio Exterior, serán puntos de partida que harán posible la orientación y sustento hacia los temas complejos a desarrollarse.

El tipo de estudio será de carácter descriptivo, se identificarán las características de segmento de compradores de pulpa de fruta y su conducta de compra.

Fuentes

Se utilizarán las siguientes fuentes primarias y secundarias, así:

Primaria.- Información proporcionada por los compradores del producto y lugares de venta mayorista como supermercados, Información de productores de fruta para conocer:

precios, ciclos de cultivo, volúmenes disponibles para la venta, etc.

Secundaria.- Será obtenida de instituciones públicas encargadas de procesar la información estadística en Canadá y Ecuador como el Banco Central, la Cámara de Industrias y Producción, la Facilitación del comercio de Canadá (Trade Facilitation Office), la Agencia Canadiense de inspección de alimentos (Canadian Food Agency), la Asociación Canadiense de Comercialización de Productos del Campo y la Embajada de Canadá.

Instrumentos de recolección de datos

Las técnicas de investigación y de recolección de datos son las encuestas, la misma que comienza con la elaboración de un cuestionario de preguntas abiertas, que luego serán analizados para obtener mejores criterios y puntos de vista en torno al problema objeto de la investigación (Tamayo & Silva, 2014).

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos permiten al investigador reunir la información necesaria para llevar a cabo el proceso de investigación, el investigador se encontrará con una infinidad de técnicas para lograr este objetivo, entre la principal se encuentra:

Tipos de encuestas

Abiertas – Cerradas

Observación directa

Este tipo de investigación se basa hacia la estructura de la investigación de campo nos muestra en qué condiciones está el terreno en poder cultivar nuestra fruta ecuatoriana de la guanábana y en lograr buen sembrío y cosecha.

En la presente investigación se adjuntará el formulario de encuestas planteadas a los exportadores en el mercado de CANADA, para conocer la aceptación que tendría la guanábana a continuación, se muestra las preguntas tabuladas con su respectivo análisis.

Encuestas

La encuesta va dirigida al mercado canadiense en particular en la ciudad de Toronto en el desarrollo y el planteamiento queremos conocer gusto de la preferencia de la fruta tenga acogida de los consumidores de ese país y sin embargo de la propuesta del estudio factibilidad de la exportación y obtener la factibilidad de enviarlas hacia a otros mercados mundiales . Hemos considerado para el formulario de las preguntas de las encuestas como sabemos debemos encuestar hacia el mercado canadiense enviaremos por vía web las encuestas hacia continente de Canadá de Toronto conociendo si siente satisfecho o insatisfecho de la fruta ecuatoriana de guanábana.

2.4.MÉTODO ESTADÍSTICO

Muestreo aleatorio simple, por medio de este tipo de muestreo se obtiene posibilidades iguales de ser seleccionado para todos elementos que integren el universo objeto de investigación y dejan abierta la condición de poder ser elegidos aleatoriamente.

Se utilizará en la recopilación de datos del tipo de muestra en la página web de INIAP, INEC del Banco Central del Ecuador que nos permitirá determinar el cálculo del tamaño del muestreo.

Muestreos

Probabilístico

Aleatorio Simple

Muestra

El tipo de muestreo se llevar acabo de tomar el 100 % de la población canadiense.

Muestreo aleatorio simple

n= tamaño de muestra población de Canadá-Toronto (250 personas)

Z= parámetro estadístico que depende el nivel de confianza (95%)

e= erro de estimación máximo aceptado (5%)

p= probabilidad de que ocurra el evento estudiando (80%)

q= (1-p) = probabilidad de que no ocurra el evento de estudiado

$$n = \frac{N(Z^2) * (p - 1)}{(N - 1)e^2 + (Z^2)(p)(1 - p)}$$

$$n = \frac{250(0.95^2) * (0.80 - 1)}{(250 - 1)(0.05^2) + (0.95^2)(0.80)(1 - 0.80)}$$

$$n = \frac{250(0,9025) * (0.20)}{(249)(0,0025) + (0,9025)(0.80)(0,20)}$$

$$n = \frac{225,625 * (0.20)}{0,6225 + 0,1444}$$

$$n = \frac{45,125}{0,7669}$$

$$n = 58,840$$

$$\mathbf{n = 59}$$

Población y muestra

Para este tipo de planteamiento hemos observado en ordenar por personas o por grupos sin embargo hemos llegado con los conocimientos de las encuestas y a los proveedores eh analizar la propuesta de la exportación de la guanábana con relación del comercio internacional en lo posterior en la circunstancia con el objetivo de comprar y comercializar la fruta al exterior a los mercados.

Análisis y Resultados

En el desarrollo de las encuestas consiste llegar al proveedor y clientes del país de Canadá – Toronto y en poder exportar la guanábana y determinar que a los exportadores y consumidores hacia el mercado internacional consiste que nos afecte en la parte de emprender & negociar hacia las oportunidades que nos brinda este país de Canadá en permitir que este tipo de producto se comercialice a nivel mundial del comercio internacional.

Además, este tipo de producto ayuda en beneficioso para a la salud y que tenga acogida en el país de Canadá – de la ciudad de Toronto en los consumidores y exportar hacia a los mercados mundiales del comercio.

Análisis de las encuestas realizadas a las empresas importadoras del mercado destino

- 1. ¿Considera que en la actualidad los productos ecuatorianos tienen aceptación en el mercado canadiense?**

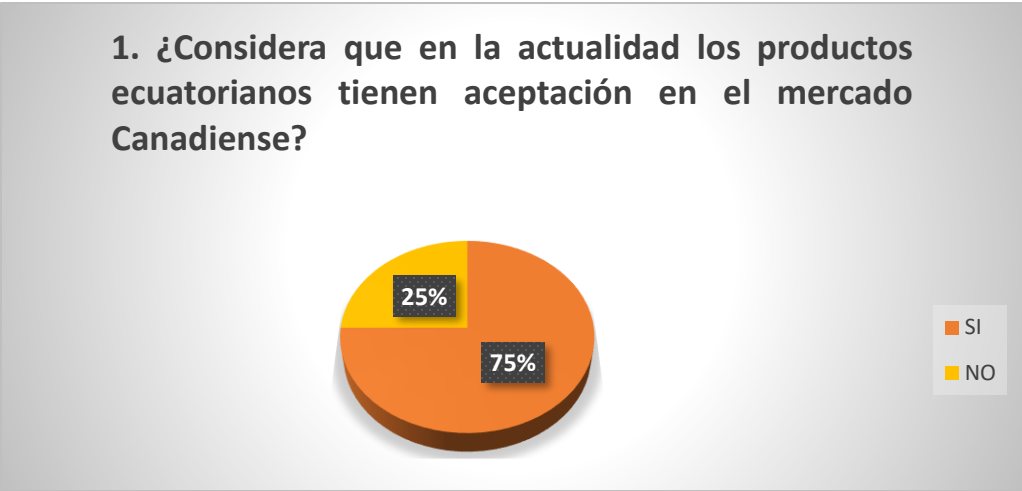


Figura 1 Productos ecuatorianos con aceptación en China

Elaborado por: La Autora

Análisis:

De acuerdo a las importadoras encuestadas el 75% menciona que en la actualidad los productos ecuatorianos tienen gran aceptación en el mercado de Canadá, mientras que el 25% de los exportadores no comparten la misma idea.

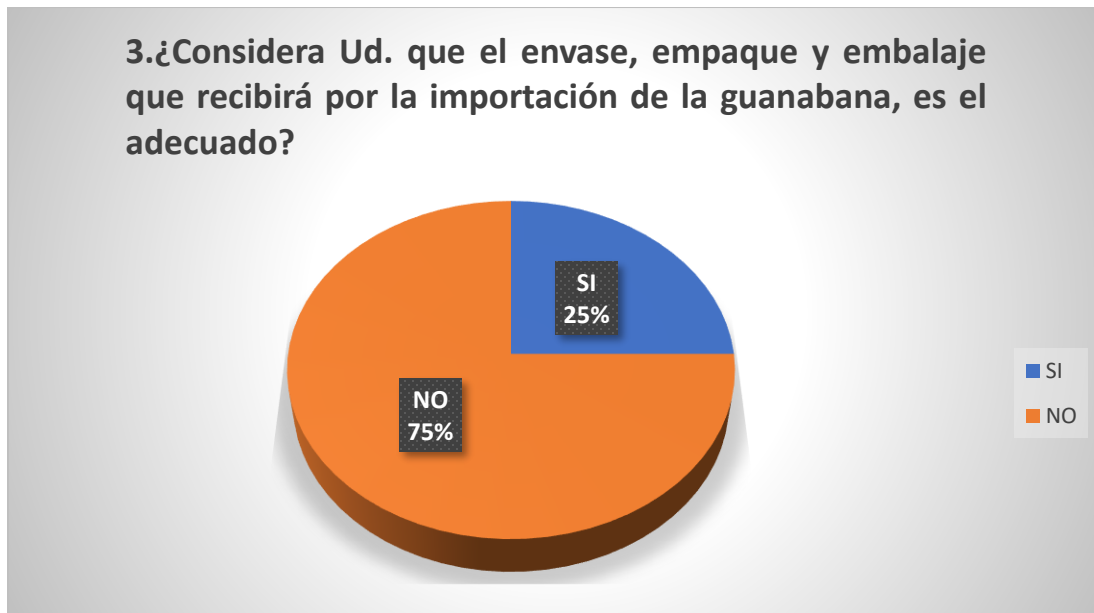
2. ¿En la actualidad su empresa se dedica a importar o comercializar frutas tropicales?



Figura 2 Empresa importa frutas tropicales

Elaborado por: La Aurora

3. **¿Considera Ud. que el envase, empaque y embalaje que recibirá por la importación de la Guanábana, es el adecuado?**



*Figura 3 Envase, empaque y embalaje adecuado para importación de **Guanábana***

Elaborado por: La Aurora

Análisis:

Del 100% de las importadoras encuestas un 75% consideran que es adecuado el envase, empaque y embalaje para la comercialización de la Guanábana, mientras que el 25% considera que no es adecuado el envase, empaque y embalaje.

4. **¿Considera Ud. que el envase, empaque y embalaje que recibirá por la importación de la Guanábana, es el adecuado?**

4. ¿Considera Ud. que el envase, empaque y embalaje que recibirá por la importación de la guanabana, es el adecuado?

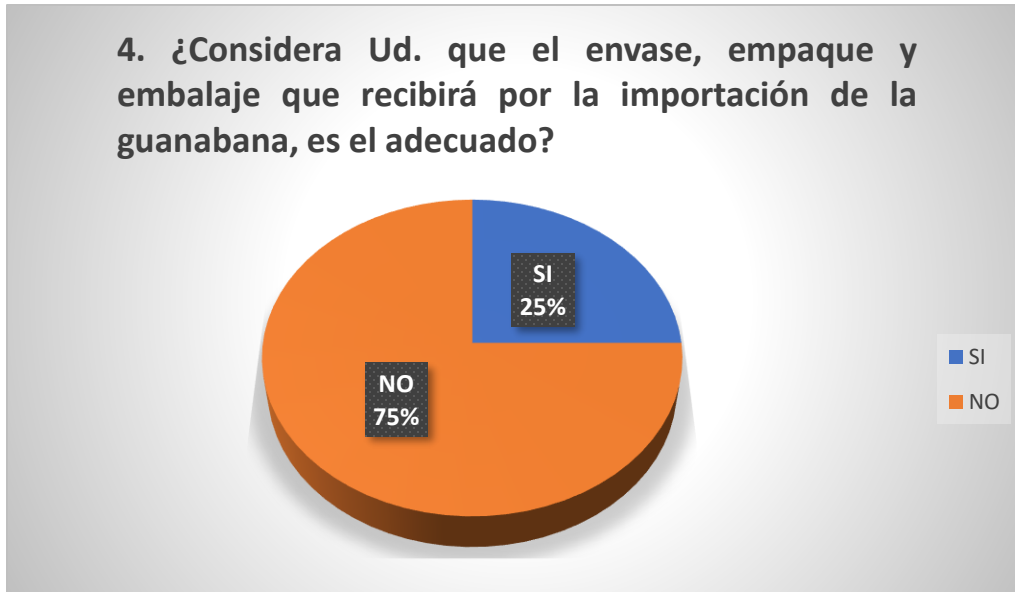


Figura 4 Envase, empaque y embalaje adecuado para importación de **Guanábana**

Elaborado por: La Aurora

Análisis:

Del 100% de las importadoras encuestas un 75% consideran que es adecuado el envase, empaque y embalaje para la comercialización de la Guanábana, mientras que el 25% considera que no es adecuado el envase, empaque y embalaje.

5. ¿Está de acuerdo con la presentación de la fruta, de unidad de Guanábana?

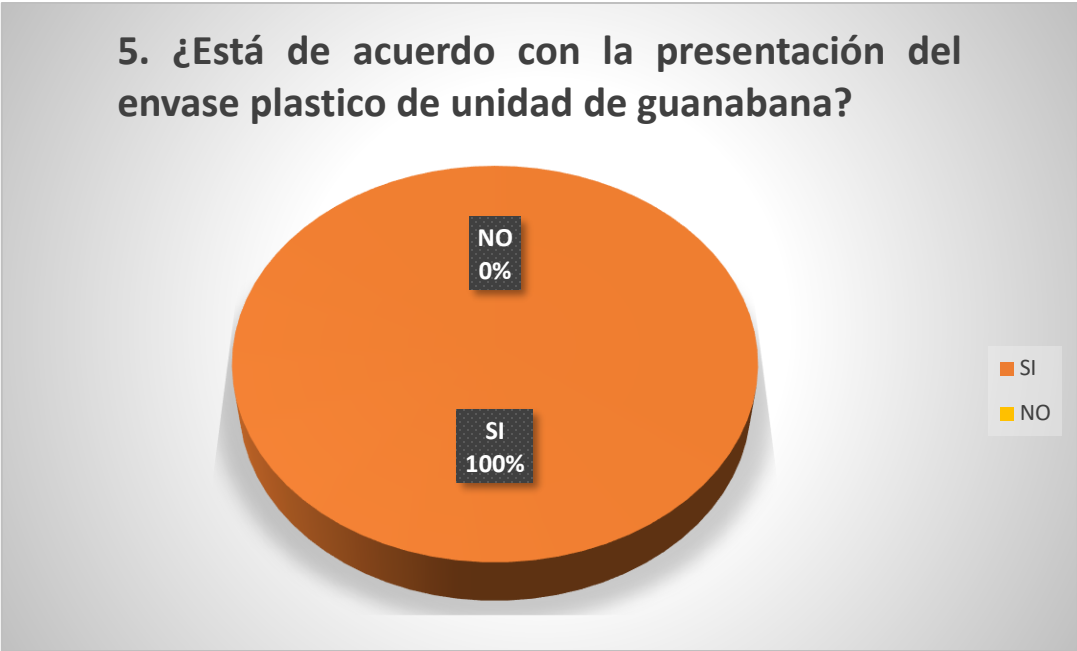


Figura 5 Conformidad de la presentación del envase plástico de unidad de Guanábana

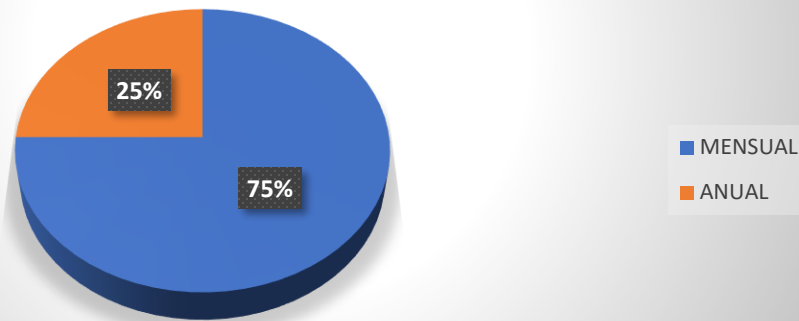
Elaborado por: La Aurora

Análisis

De acuerdo a las importadoras encuestadas el total 100% consideran que están de acuerdo con el envase que tiene la Guanábana.

6. ¿Con que frecuencia realizaría la importación Guanábana al mercado para luego realizar la distribución en los principales supermercados y restaurantes?

6. ¿Con que frecuencia realizaría la importación guanabana al mercado para luego realizar la distribución en los principales supermercados y restaurantes?



*Figura 6 Frecuencia de importación de **Guanábana** luego de la distribución a supermercados y restaurantes*

Elaborado por: La Aurora

Análisis:

Del 100% de las importadoras encuestadas un 75% realizarán importaciones mensualmente de Guanábana para distribuirla a los principales supermercados y restaurantes, mientras que un 25% consideran que realizan importaciones anualmente.

7. ¿Piensa usted que los beneficios y nutrientes que tienen la Guanábana beneficiarían al consumidor final?

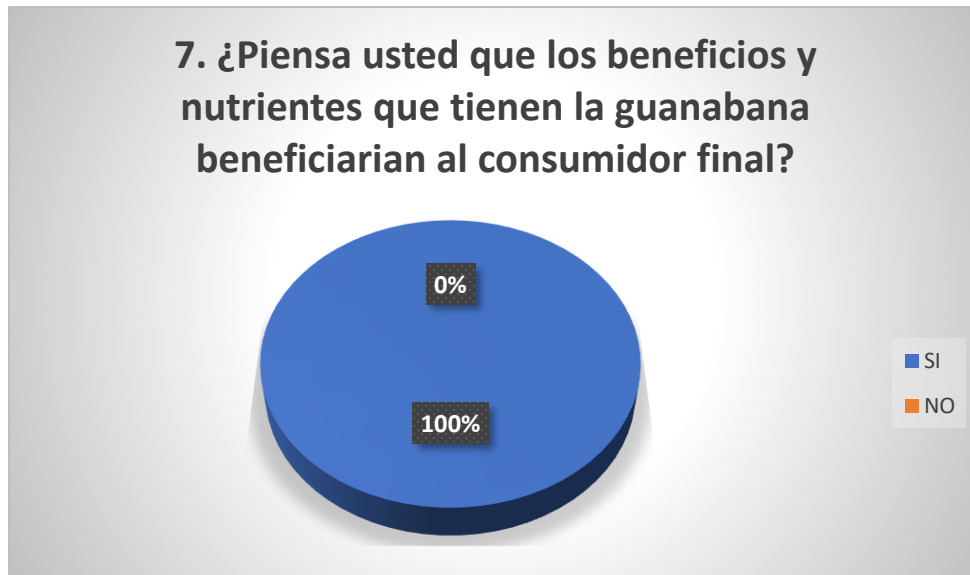


Figura 7 Beneficios y nutrientes de la Guanábana hacia el consumidor final

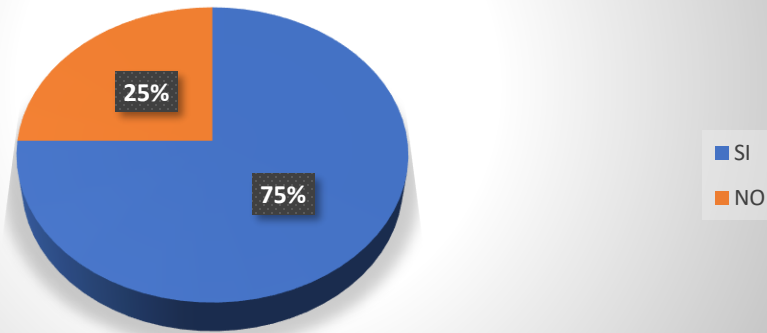
Elaborado por: La Aurora

Análisis:

Del 100% de las importadoras encuestadas el total consideran que la Guanábana se posesiona en el mercado gracias a los beneficios y nutrientes que posee, mientras que solo un 0% consideran que no, esto nos da un gran beneficio en la exportación.

8. Cree Ud. que en los principales restaurantes y supermercados de Vancouver- Canadá es demandada la Guanábana?

8. Cree usted que en los principales restaurantes y supermercados de Vancouver-Canada es demandada la guanabana?



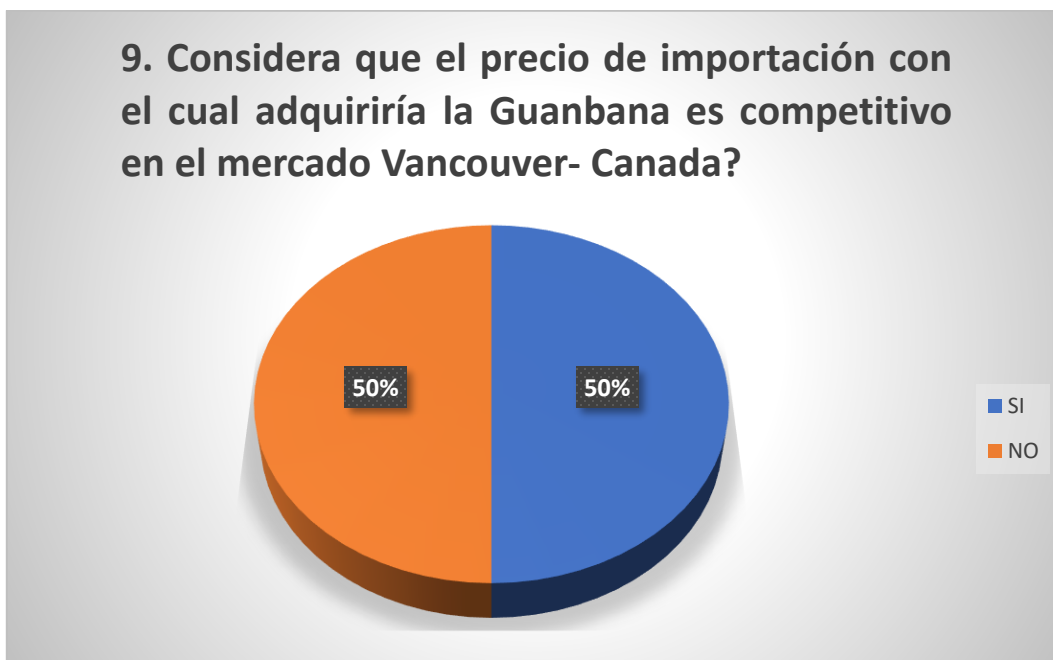
*Figura 8 Demanda de **Fruta** en restaurantes y supermercados de Canadá*

Elaborado por: La Aurora

Análisis:

De acuerdo a las importadoras encuestadas un 75% consideran que la Guanábana es demandada en los principales supermercados y restaurantes de la ciudad de Vancouver - Canadá, mientras que un 25% consideran que la Guanábana no es muy demandada en el mercado canadiense.

9. Considera que el precio de importación con el cual adquiriría la Guanábana es competitivo en el mercado Vancouver- Canadá?



*Figura 9 Precio competitivo de la **Guanábana** para el mercado de Vancouver - Canadá*

Elaborado por: La Aurora

Análisis:

Del 100% de las importadoras encuestadas el 50% consideran que el precio de la Guanábana es competitivo en el mercado canadiense, mientras que el restante 50% consideran que el precio de la no es competitivo en el mercado.

10. ¿Cuántas unidades de Guanábanas importarían cada mes?



Figura 10 Cantidad de unidades de **Guanábana** se importaría por mes

Elaborado por: La Aurora

Análisis:

De acuerdo a las importadoras encuestadas el 50% importaran más de 3000 a 5000 unidades mensuales, el 25% importaran de 1000 a 3000 unidades mensuales y un 25 % importaran de 5000a 7000 unidades de Guanábana.

Herramientas de análisis.

Análisis PEST, a través de este método se podrá determinar elementos exteriores que perjudiquen el desarrollo de las actividades de exportación de la guanábana hacia el mercado de Canadá; permitiendo tener un precedente y acciones a tomar en consideración.

✓ **POLÍTICO.**

Las políticas bilaterales que tiene ambos países, negocios en los tratados comerciales, cambios en los partidos políticos.

✓ **ECONÓMICO.**

Las políticas económicas del gobierno turco, las características de interés, la tasa de desempleo, los componentes macroeconómicos.

✓ **SOCIO-CULTURAL.**

Cambios en los gustos, conciencia por la salud, cambios en los niveles de producción.

✓ **TECNOLÓGICO.**

Diferentes formas de producción y distribución, nuevas tecnologías, agentes que promueven la innovación.

✓ **ECOLÓGICO.**

Estatutos de protección medioambiental, normas de consumo de energía, inquietud por la contaminación.

✓ **LEGAL.**

Derechos de propiedad intelectual, leyes sobre el empleo, salud y seguridad laboral.

Análisis FODA, por medio de este método se permitirá identificar y potenciar las Fortalezas, Oportunidades que se den en el mercado chino y que favorezcan a la empresa exportadora; permitiendo también determinar las Debilidades y Amenazas que puede afectar a estos procesos.

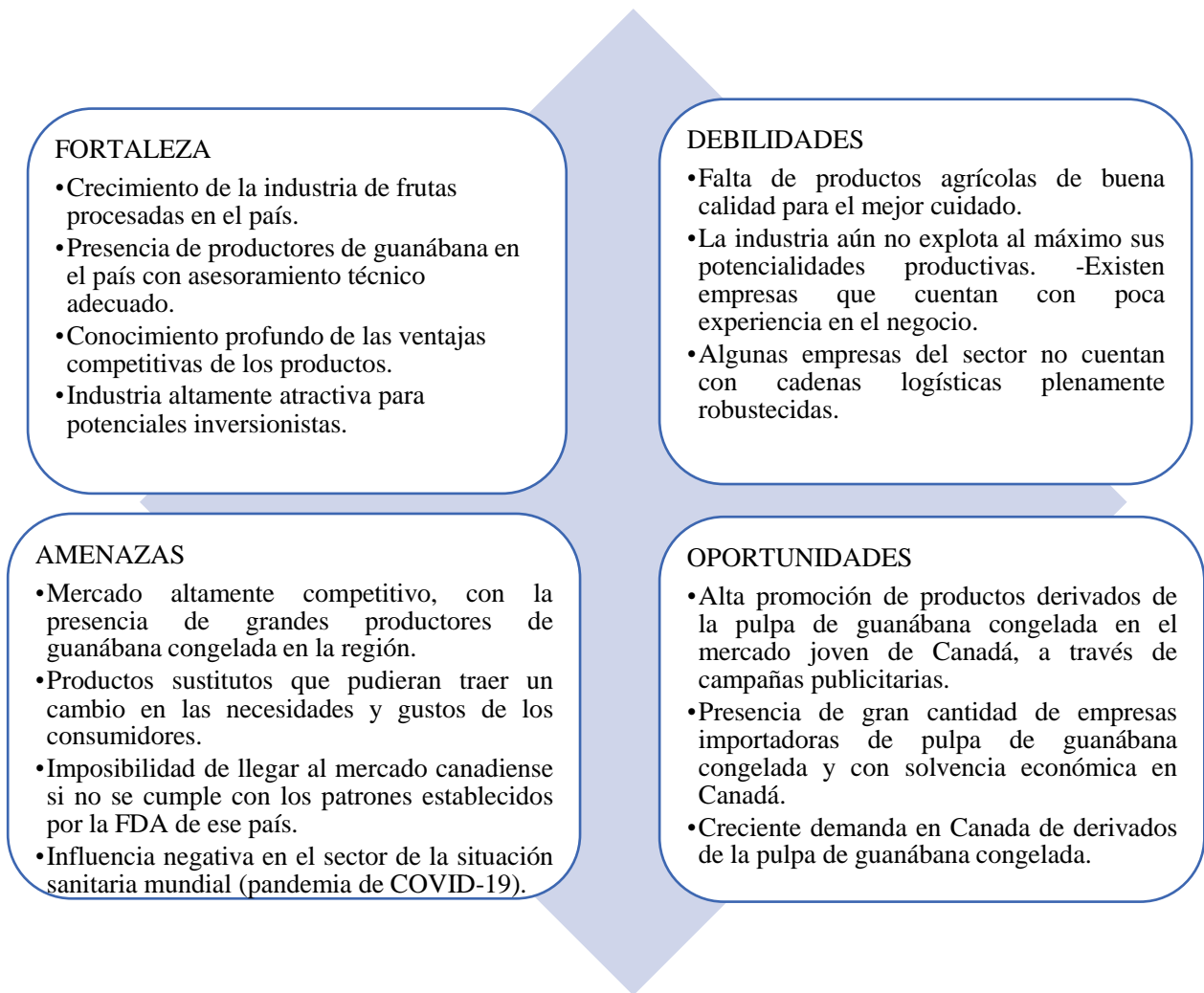


Ilustración 3 Análisis FODA

Método CAPA

Por medio de este método se delinearán gestiones que permitan disminuir la incidencia de las debilidades y amenazas que se presenten al proceso de exportación de la guanábana al mercado de canadiense.

Potenciar cada Fortaleza.

Se ratificará el apoyo al Sector Productivo para incrementar la cosecha de la guanábana en los Sectores brindando seguridad y generando más plazas de empleo.

Ejecutar ferias artesanales, para dar a conocer la producción de la fruta

Incentivar la producción nacional, presentación del producto a grandes comercializadores.

Aprovechar cada Oportunidad.

Se manejará con Responsabilidad y transparencia cada paso de la exportación para mantener las preferencias arancelarias que tiene nuestro país.

Posicionamiento de la fruta

Mantener su producción de buena calidad.

Corregir cada Debilidad.

Se coordinará para tener mejor forma de Distribución del Producto.

Se mejorará la trazabilidad de la Producción de la fruta

Mejorar en capacitaciones de los proveedores.

Afrontar cada Amenaza.

Se hará todo lo posible para lograr toda la mayor producción a menor escala.

Implementar fumigaciones ante posibles plagas.

Contar los productores con un seguro privado.

CAPÍTULO III.- DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1. Título De La Propuesta

Estudio de factibilidad para la exportación de Guanábana fresca dirigido al mercado de Canadá en el período 2022-2023.

3.2. Objetivo de la propuesta

Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de Guanábana fresca hacia el mercado canadiense en el período 2022-2023.

3.3. Descripción De La Propuesta

Esta propuesta nos permite en aclarar la demanda de la fruta de la guanábana al mercado canadiense para conocer su producción en satisfacer la parte de la demanda en el dicho mercado en implementar sus exigencias establecidas por las autoridad del dicho país además en la Balanza Comercial entre Ecuador y Canadá en el periodo 2018-2021 que a la manera de elaborar cantidad de fruta y a la dicha demanda que requiere en el mercado y en lograr establecer las canasta exportable y a los mercados de destino de las exportaciones ecuatorianas aprovechar la oportunidad del mercado potencial para este tipo de producto.

Por cual su motivo del covid-19 su volumen en ventas ha bajado en comercializar al comercio internacional en las exportaciones.

La guanábana es conocida en beneficiar en caracterizar que este tipo producto ayuda a curar fuerte enfermedades los médicos recomienda a comer o beber este tipo de fruta en variedad al análisis del estudio es fomentar sus necesidades al ingreso al mercado potencial dar más ingresos para ambos países

Su cultivo se lo considera en que la fruta en el punto principal es la Península de Santa Elena además también tiene otras zonas tropicales que también la cosecha a nivel nacional.

Su mayor rango al envió de la exportación de esta fruta es a países mundiales como es Estados Unidos, América del caribe, China, Brasil etc.

3.4. Propuesta

Estudio de factibilidad en la exportación de guanábana (*Anona Muricata*) al Mercado de Canadá que permite que al Ecuador que dé más ingresos a las divisas y implementar al desarrollo interno a la industria de la Guanábana en ver que la demanda exportable para el cambio de la estructura actual que únicamente es exporta la fruta.

3.5. Entorno del sector

Según la página web www.proexport.com.co/sites/default/files/Oportunidades_Exportaciones_Canada.pdf, en Canadá los consumidores optan por productos frescos y saludables, por lo que las frutas orgánicas forman parte de las tendencias de consumo en este mercado.

Tomando en cuenta que la población canadiense está envejeciendo, sus niveles de ingresos económicos han incrementado y que al recibir inmigrantes de los continentes como África, Asia y Latinoamérica, ha hecho que este país sufra un cambio demográfico.

Así también la página web <http://interletras.com/manualCCI/Canada/canada08.htm>, indica que los canadienses al momento de adquirir frutas y hortalizas, se basan en el sabor, características nutricionales y de salud, facilidad en la preparación y precio. Adicional se indica en base las encuestas por Statistique Canadá, que los canadienses destinan un 20% de su gasto total en alimentos en el hogar, a las frutas, nueces y verduras.

Destino de las exportaciones de la guanábana

De acuerdo a la información registrada en la página de internet http://www.trademap.org/index.aspx?ReturnUrl=%2fCountry_SelProductCountry_T

S.aspx, tenemos que los principales mercados a nivel mundial de las exportaciones de guanábana, son Estados Unidos de América, China, Canadá, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Francia, los países antes mencionados abarcan el 50% de las importaciones registradas en el año 2011 a nivel mundial.

Así también tenemos que Colombia, España, Francia, Países Bajos (Holanda), Estados Unidos de América, Singapur, Canadá, dichos países conforman más del 60% de las exportaciones registradas en el 2011 en Ecuador en cuanto a la guanábana.

Generalidades de la guanábana



Nombre Común.- Guanábana

Especie Botánica.- *Annona muricata*

Familia.- Fruta de familia de las ANNONACEA.

El árbol es ampliamente conocido en los países tropicales por la exquisitez de sus frutos, no se conoce a ciencia cierta la región de origen, probablemente sea de las Antillas de donde se difundió a todos los países tropicales de América y África Occidental.

Variedades.- Por su sabor se clasifica en:

- Semi ácida
- Semi dulce

- Dulce

Forma.- Su forma ovalada se asemeja mucho a un corazón, le recubre una cáscara de color verde oscuro con varias espinas pequeñas, suaves y carnosas que se desprenden fácilmente cuando la fruta ya está madura.

Descripción de: *Pulpa.*- Su textura suave y blanca es muy similar al algodón, además es cremosa y jugosa, y recubre las semillas negras de un tamaño que va desde 1.25 a 2cm de largo, cada fruta puede tener hasta 200 semillas.

Sabor.- Su sabor se caracteriza por ser muy similar al de la chirimoya es sub- ácido.

Propiedades nutritivas

La Guanábana se destaca por su bajo contenido en grasas y su completo aporte vitamínico y mineral. También es una moderada fuente de fibra. La pulpa contiene glúcidos de fácil metabolismo, una pequeña porción de proteínas y de lípidos, así como vitamina C en pequeña cantidad, y sales minerales especialmente de fósforo y potasio.

Propiedades curativas de la fruta

Su principal propiedad de esta fruta es su principio activo, la “Acetogenina”, ya que puede inhibir selectivamente el crecimiento de células cancerosas y tumorales resistentes a la Adriamicina, ingrediente común en la Quimioterapia.

Según estudios realizados en Estados Unidos, han establecido una gran efectividad de la Guanábana en la destrucción de células cancerosas en diversos tipos de cáncer.

La pulpa de la guanábana contiene vitamina C, también tiene efectos digestivos y se le atribuye al jugo de la fruta madura, propiedades diuréticas, además de ser un remedio para la hematuria y uretritis.

Al hacer infusión de las hojas se obtiene un efecto sedativo, que además se considera un analgésico, antiespasmódico y remedio para problemas de: vejiga, catarro e indigestión, las hojas se usan para aliviar problemas de la piel y reumatismo.

Consumo de la pulpa

Esta fruta es muy conocida en Ecuador por su delicioso sabor y aroma para la preparación de jugos, helados, mermeladas, jaleas, etc. Existe una buena demanda de este producto en pulpa congelada, pues como fruta es demasiado perecible.

Sistema de producción

Sistema de propagación.- La guanábana es una planta que puede propagarse tanto por vía sexual (semilla) como por vía asexual o vegetativa por medio de yemas o estacas.

Propagación sexual.- Esta consiste en la propagación a través de semillas las cuales son seleccionadas de los mejores frutos de los árboles que previamente han sido escogidos rigurosamente comparando los que tengan mayor resistencia a las enfermedades, su producción, el tamaño, la textura y sabor de la fruta.

Las semillas se extraen solo de los árboles que hayan completado su madurez fisiológica.

Estas semillas son lavadas, limpiadas, sumergidas en agua por una hora y finalmente se las pone a secar para su uso final.

Propagación asexual.- Consiste en propagar la guanábana por medio de injertos, estacas y acodos.

Proceso de producción

Terrenos aptos para su cultivo.- Los cultivos se distribuyen a lo largo de las estribaciones bajas de las cordilleras: Esmeraldas, Tachina, Río Verde, Borbón, Muisne, Pedernales, Chone, Sta. Ana, Valle de Portoviejo, Paján, Pedro Carbo, Balzar, Vinces, Babahoyo, Milagro, Sta. Elena, El Triunfo, La Troncal, Naranjal, El Guabo, Pasaje, Tena, Puyo y otras zonas amazónicas.

Clima.- De acuerdo a los sitios descritos anteriormente como principales lugares para la producción de esta fruta podemos decir que es susceptible al frío, sus requerimientos de clima es el más tropical, cálidos y húmedos, característico de altitudes menores a los 1,000 m.s.n.m. aunque la altitud ideal se encuentra entre los 400 y 600 m.s.n.m., con una temperatura promedio de 25 a 28 °C y una precipitación media anual de 1,000 – 3,000 mm bien distribuida, aunque puede cultivarse en zonas con una estación seca moderada.

Tiempos de cosecha.- La planta de guanábana tiene una producción casi permanente, habiendo meses en que su producción es mayor. Cuando la fruta alcanza su desarrollo completo madura en corto tiempo, dos o tres días en la costa, 4 a 8 días en la sierra.

Pasos del cultivo

- *Selección del terreno.*- El terreno seleccionado para la siembra debe cumplir con las características anteriormente mencionadas.
- *Preparación del terreno.*- La preparación del terreno es de gran importancia para el desarrollo de la planta, por lo tanto, debe alcanzar los niveles del 4 y 5 por ciento que son ideales para la siembra, esto se lo puede obtener mediante una buena incorporación de materia orgánica que mejora la estructura del terreno.
- *Arado.*- El terreno requiere de un arado profundo (30 cm) y dos pasadas de rastra a 25 cm de profundidad.

- *Delineación.*- Esta se realiza con cuerdas templadas sobre el suelo y con varas de 7 y 6 m, que ayudan a señalar el lugar con estacas para su posterior hoyado, las distancias entre filas y entre plantas van de acuerdo a la topografía del terreno, clima, uso del riego, uso de maquinaria agrícola y mano de obra, en promedio se utilizan 7 metros entre hileras y 6 m entre plantas. Las hileras deben estar alineadas hacia el Este.
- *Hoyado.*- Se realiza en el lugar señalado por las estacas, esto se hace de 50 x 50 x 50 cm.
- *Trasplante.*- El trasplante se realiza colocando la raíz principal en la mejor forma posible y procurando que la planta quede al centro del hoyo. Puede realizarse en cualquier fecha del año siempre que exista agua de riego, de lo contrario se hará cuando comienzan las primeras lluvias de la estación invernal.
- *Deshierba.*- Se realiza para evitar la competencia por: los nutrientes, el agua del suelo y el sol entre las plantas de guanábana y las malezas, es necesario tener la plantación libre de malas hierbas, evitando de esta forma también el ataque de plagas y enfermedades.
- *Aplicación de fertilizantes y abonos.*- Las aplicaciones se realizan cada cuatro meses para procurar que la planta disponga de los nutrientes en forma permanente y dosificada, evitando de esta forma la aplicación masiva (una vez por año) con el riesgo de intoxicación a la planta.
- *Podas.*- Las podas son cortes de ramas y ramillas que están en exceso, se realizan para facilitar las prácticas culturales, ventilación y reducción del desarrollo de enfermedades, en la guanábana generalmente se practica la poda de formación.



Imagen 10 Plantaciones de la Guanabana

Cosecha

Tiempo de producción.- La producción de la fruta comienza a partir del tercer año y se estabiliza a partir del quinto con un rendimiento anual que oscila entre los 8000 y 12000 Kg. por ha., esto dependerá de las labores culturales de fertilización, abonamiento y controles fitosanitarias que tenga la plantación.

Períodos de cosecha.- La planta de guanábana tiene una producción casi permanente, habiendo meses en que su producción es mayor. Cuando la fruta alcanza su completo desarrollo madura en corto tiempo, dos o tres días en la costa y 4 a 8 días en la sierra.

Indicadores para la cosecha.- Se reconoce que la fruta está de cosecha porque pierde su color brillante y adquiere un tono mate, es cuando ha alcanzado su madurez fisiológica, por lo tanto se recomienda una constante vigilancia para la cosecha de la fruta, con el fin de no dejarla madurar en el árbol o no cosecharla antes de llegar a maduros.



Imagen 11 Cosecha de fruta

Postcosecha

- ✓ Manejo de postcosecha.- La fruta que ha sido recolectada y que no puede ser rápidamente clasificada debe ser guardada en cuartos fríos, pero debe considerarse que la fruta no puede ser almacenada por mucho tiempo ya que su período de maduración es demasiado corto, en la costa es de 3 a 5 días y en la sierra de 4 a 8 días, y cuando la fruta se mantiene en atmósfera controlada se puede prolongar de 3 a 5 días su maduración.
- ✓ Pesaje.- Esta operación implica los datos sobre el volumen para la cuantificación del rendimiento.
- ✓ Selección.- Se hace para separar las frutas sanas de las descompuestas.
- ✓ Clasificación.- Permite separar entre las frutas ya seleccionadas, aquellas que están listas para ser procesadas de acuerdo a su estado de madurez y las que aún su estado es verde o semi maduro que deben ser almacenadas. El color, aroma o dureza de las frutas son los mejores indicadores para elegir las frutas adecuadas.

- ✓ Almacenamiento.- Puede aplicarse para acelerar o retardar la maduración de las frutas en la fábrica. La aceleración de la madurez se logra ajustando la temperatura y humedad de una cámara donde se puede almacenar la fruta. El retardo de la madurez se hace con la disminución de la temperatura y ajuste de la humedad relativa de la cámara. Para lograr un almacenamiento positivo lo principal es manejar un estricto control de las condiciones en las que la fruta ha sido almacenada.
- ✓ Desinfección.- Una vez que la fruta haya alcanzado la madurez adecuada, se inicia el proceso de limpieza a medida que se acerca el momento de extraer la pulpa.⁹

Se empieza con la inmersión de la fruta, es decir con agua a cierta presión, esto ayuda a retirar de la fruta la tierra que contamine la superficie de la fruta y de esta manera minimizar la necesidad del desinfectante en el siguiente proceso.

El siguiente paso es desinfectar la fruta, esto se hará mediante la aplicación de hipoclorito de sodio que es el más utilizado y recomendado por su efectividad y bajo costo. Este proceso consiste en sumergir las frutas en la solución desinfectante durante un tiempo que puede ser de 5 a 10 minutos. Y como último paso tenemos el enjuague que consiste en lavar las frutas con agua potable, si es posible por aspersión con agua que corra y se renueve para quitar todos los residuos de desinfectante y microorganismos.

Pulpa de guanábana

La pulpa de la guanábana es un producto 100% natural, su contextura es sólida que se obtiene mediante el proceso de desintegración y tamización de la parte comestible de la fruta que previamente fue sometida a un riguroso proceso de selección y desinfección. La preparación no contiene preservantes, ni azúcar y contiene vitamina C.

Precios en mercado internacional

Visita de campo: la guanábana se comercializa tanto en supermercados étnicos como convencionales. El precio promedio en un supermercado convencional en la categoría de descuento es de 1,99 \$CAN por libra, monto 2 veces menor al de un supermercado étnico medio. Se dirige principalmente al consumidor asiático, caribeño y latino. El origen observado es Ecuador. Se venden a granel con pesos que rondan las 2-3 libras.

Guanábana 			
Tipo de supermercado	Precio promedio	Perfil del consumidor	País de origen
Étnico (categoría precio bajo)	3,59 \$CAN por libra	Asiático, caribeño y latino	ND
Étnico (categoría precio medio)	3,99 \$CAN por libra	Asiático, caribeño y latino	Ecuador
Convencional (categoría descuento)	1,99 \$CAN por libra	Canadiense	ND

Imagen 12 Variación de pesos en mercado destino

Ejemplos de alimentos procesados con la fruta.

En el caso de la bebida Rubicon es elaborada en Canadá con ingredientes domésticos e importados, bajo la licencia de Lanara Ltd, Chipre.

Jugo concentrado de guanábana

País de origen: Canadá
Marca comercial: Rubicon
Precio: 2,49 \$CAN
Presentación: 1 litro



Helado de guanábana

Elaborado en: Canadá
Marca comercial: Tropical Treats
Precio: 4,99 \$CAN
Presentación: 1 litro



Guanábana en trozos



País de origen: Colombia
Marca comercial: No indica
Precio: 4,99 \$CAN
Presentación: 454 gr



Resumen de oportunidades detectadas

Oportunidad: venta a importadores/distribuidores que suplen a supermercados étnicos con enfoque en la población asiática, latina o caribeña. Su consumo se ve incrementado por los beneficios de la salud que dispone. Las guanábanas deben contar con un peso de 2 a 3 lb, ya que se vende por peso. En procesados, las pulpas constituyen a una potencial oportunidad para dar valor agregado.

Retos: dificultades para que la fruta llegue en buenas condiciones debido al transporte. Competencia con países como Colombia, Ecuador y Jamaica que ya están presentes en el mercado. Transporte debe ser necesariamente por aire. Una guanábana muy grande pesará mucho y por ende el precio aumentará. Debe tomarse en cuenta que un precio competitivo y los costos logísticos son factores críticos para la venta en el mercado canadiense.

Clasificaciones arancelarias equivalentes

Tabla 8 Clasificación arancelaria

Producto	Ecuador	Canadá
Guanábana	0810.90.10.00	0810.90.00.90

Aranceles de ingreso

Tabla 9 Arancel

Producto	Arancel Nación Más Favorecida	Arancel Preferencial**
Guanábana	0%	0%

Empresas Importadoras en Canadá

Tabla 10 Importadores de supermercados en Canadá

Importador	País de origen	Precio
	Ecuador	3,99 \$CAN por libra
	Ecuador	1,97 por lb
	Ecuador	2,50 por lb

Proceso de exportación

Es necesario e indispensable revisar el proceso de exportación que se llevará a cabo, ya que dicho proceso difiere en el país donde se ejecute y del producto a exportarse.

En Ecuador contamos con el portal de Aduana ECUAPASS, para ello es necesario que se obtenga su Certificado Digital para firma electrónica y autenticación, debido a que es requisito para el Registro de Usuarios en el portal y para realizar operaciones de Comercio Exterior y de Ventanilla Única Ecuatoriana-VUE.

Los módulos que conforman el ECUAPASS son los siguientes:

- ❖ Portal de Comercio Exterior y Ventanilla Única Ecuatoriana
- ❖ Procesos de Importaciones y Exportaciones (Despacho y Carga)

- ❖ Control Posterior
- ❖ Gestión de Litigios Aduaneros
- ❖ Datos de almacén
- ❖ Devolución Condicionada de Tributos
- ❖ Sistema de Alerta Temprana
- ❖ Gestión de Riesgos (Incluye la Gestión Avanzada)
- ❖ Gestión del Conocimiento
- ❖ Sistema de Manejo de Pistas de Auditoria

La seguridad de transmisión es firma electrónica digital, con todas las responsabilidades, efectos y validez que tiene ésta, de acuerdo a lo establecido en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, vigentes en el Ecuador.

Todas las Declaraciones que se realicen tendrán que ser firmadas electrónicamente utilizando el dispositivo “TOKEN” que las entidades certificadas proporcionarán al OCE, para que éstas puedan ser consideradas válidas y que realmente pertenecen a dicho operador.

El dispositivo electrónico de seguridad token es similar a un pen-drive, el mismo que se le entrega al usuario autorizado de un servicio computarizado para facilitar el proceso de autenticación. En el cual se almacenan claves tipográficas como firmas digitales o datos biométricos, como las huellas digitales.

Requisitos para obtener el registro de exportador

Este trámite se realiza una sola vez y es el inicial y principal para poder exportar.

Según información que figura en la página web <http://www.aduana.gob.ec> es necesario cumplir con los siguientes requisitos para registrarse como exportador ante la aduana:

1. Contar con el Registro Único de Contribuyente-RUC, el mismo que debe ser gestionado en el Servicio de Rentas Internas- SRI.
2. Registrar datos en la página web www.aduana.gob.ec, diligenciando el formulario electrónico de Ingreso de Datos para Operadores de Comercio Exterior.
3. Así también diligenciar la Solicitud de Concesión/Reinicio de Claves, la misma que encontraremos en la misma página web antes nombrada.

3.6. Términos de negociación

Los INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS) establecen un conjunto de normas para la interpretación de los términos para la negociación internacional entre un comprador y un vendedor de bienes evitando malos entendidos. Así también se debe definir condiciones y forma de pago a utilizarse en dicha negociación.

INCOTERMS

Según información publicada en la página web <http://www.extecomed.com/incoterms.pdf>, los Términos de Comercio Internacional emitidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) permite establecer las responsabilidades y obligaciones tanto del comprador como del vendedor en cuanto a condiciones de entrega de la mercancía, formalidades aduaneras en el país de origen y el país de destino, entrega de documentos, costes y riesgos de la operación.

Así tenemos que para el presente proyecto el INCOTERM bajo el cual se realizará la exportación será termino FOB (franco a bordo), teniendo que el vendedor asume las

obligaciones aduaneras y de carga de la mercancía en el lugar de embarque, es decir su responsabilidad llega hasta haber sobrepasado la borda del buque.

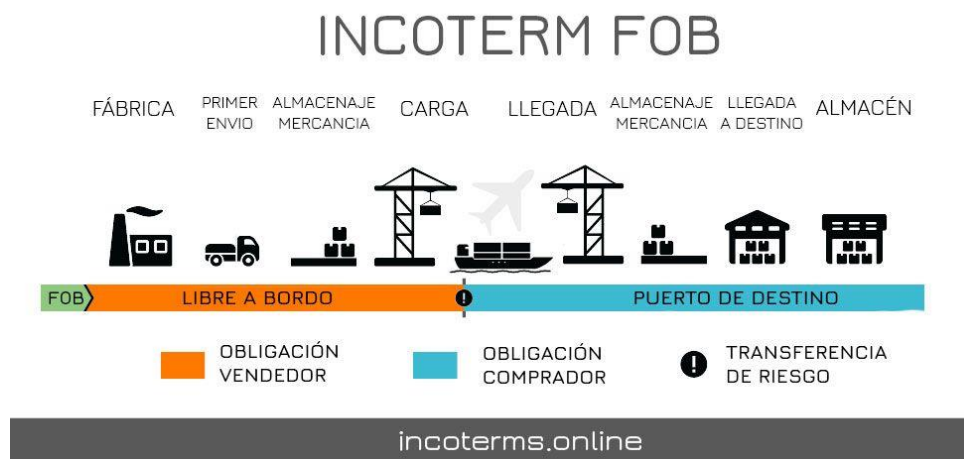


Imagen 13 Incoterm FOB

FORMA DE PAGO

Para la exportación de la pulpa de guanábana congelada se ha considerado la forma de pago del 50% anticipado, es decir una vez el importador (comprador) coloque o emita la orden de compra y el 50% restante giro a la vista, contra entrega de documentos de embarque, de esta manera el importador deberá cancelar el total del pedido una vez el exportador envíe vía email una copia del B/L.

3.7. Documentación requerida para exportar

El mercado canadiense exige para todos los productos que ingresen a Canadá los siguientes documentos:

LISTA DE EMPAQUE

Este documento es generado por el exportador y su finalidad es detallar el contenido, peso bruto y neto de la mercancía a exportar.

Se debe recalcar que la lista de empaque es eventualmente requerida como complemento de la factura en las operaciones de comercio exterior.

Los datos principales que deben figurar en este documento son:

- Datos del exportador
- Datos del importador
- Lugar y fecha de emisión
- Modo de embarque
- Marca y número de los bultos
- Cantidad de bultos
- Tipo de embalaje
- Total de peso neto y peso bruto
- Firma y sello del exportador

FACTURA COMERCIAL

Este documento es elaborado por el exportador, no existe un formato definido para la elaboración de la factura comercial, sin embargo, la información fundamental que debe contener este documento es:

- Nombres tanto del importador como exportador con sus respectivas direcciones
- Número del contrato

- Descripción de la mercadería
- Marca
- Unidad de medida
- Cantidad de unidades facturadas
- Precio unitario y total
- Moneda de venta
- Condiciones de pago
- Medio de transporte
- Termino de negociación
- Firma del representante de la empresa exportadora

Certificado de origen

Este documento tiene como objetivo certificar el cumplimiento de las normas de origen del bien a comercializarse, en el presente proyecto el certificado de origen es básico y elemental ya que para poder acogernos al tratamiento preferencial bajo el marco del AGP (Arancel Generalizado Preferencial) se deberá presentar a la Agencia de Servicios Fronterizos en Canadá CBSA, que en el caso de Canadá el certificado de origen AGP es el formulario “A”

El certificado de origen es tramitado por el exportador y en este caso la entidad emisora es el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

El proceso a seguir para la emisión de dicho documento, es como a continuación se señala:

- El exportador debe registrarse en el ECUAPASS, en el sitio web

- En el ECUAPASS, el exportador debe generar la Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, cuyo objetivo es determinar si el producto cumple con los requisitos para gozar de origen ecuatoriano.
- En el ECUAPASS, el exportador debe llenar el formulario en línea para posterior a esto acercarse al MIPRO y retirar el certificado físico.

Conocimiento de embarque

El conocimiento de embarque o Bill of Lading (B/L) es emitido por la empresa de transporte internacional y se lo utiliza para transporte marítimo. Este documento otorga el título de los bienes, es prueba del contrato de transporte y del recibo de la mercancía a bordo.

La información básica que figura en dicho documento es:

- Datos del cargador
- Datos del exportador
- Datos del consignatario
- Datos del importador
- Total de peso neto y peso bruto
- Firma y sello del exportador

Todos los documentos antes mencionados son también requeridos para exportar a más de los que a continuación se detalla:

Declaración aduanera de exportación (DAE)

Es un formulario para exportaciones que debe ser presentado en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación.

6.1. Trámites para exportar

La exportación se manejará bajo el régimen 40 Exportación Definitiva, ya que nuestro producto saldrá hacia Canadá para su consumo definitivo.

Proceso en aduana

A continuación, el nuevo procedimiento en aduana para exportación definitiva.

Con la factura comercial de la mercancía a exportar el agente de aduana procede a elaborar la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), con régimen 40 de exportación definitiva, con dicho documento se da inicio al trámite de exportación en aduana.

Posterior a esto el exportador procede con el movimiento de la mercancía a uno de los Depósitos Temporales de la aduana, el cual una vez recibida la mercancía realiza el ingreso de la misma en el sistema ECUAPASS.

Cuando el buque inicia operaciones de cargue, la mercancía a exportarse es despachada por el Depósito Temporal e inmediatamente se genera un informe de salida en el sistema ECUAPASS, de esta manera se da el cierre de la Declaración Aduanera de Exportación.

Así también pasa a responsabilidad de la naviera dicha mercancía.

3.8. Logística de exportación

En cuanto a logística de exportación debemos tener en cuenta los siguientes datos:

Características de la carga

El tipo de carga que exportaremos es considerado como carga perecedera - congelada, ya que la pulpa de guanábana puede deteriorarse fácilmente al ser expuesta a condiciones extremas como el calor o humedad durante el tránsito internacional, por lo que se necesitará cierta temperatura durante su transportación.

Empacado

La pulpa de guanábana es empacada al vacío en un envase con capacidad para 450 gramos con medidas 7cm x 7cm x 24 cm el mismo que será elaborado a base de cartulina con polietileno apta para el contacto con alimentos.

Posterior al envasado se empacarán en cajas de cartón con capacidad de 20 envases de 450 gramos con medidas de 35cm x 28cm x 24.5cm y con un peso total por caja de 9 kilogramos.

Marcado o etiquetado

La etiqueta para el producto en mención, por considerarse producto alimenticio, es considerablemente más estricta para su ingreso en el mercado canadiense. Por lo que debe incluir de forma obligatoria:

- Nombre común o genérico del producto
- Cantidad neta
- Nombre y dirección del vendedor /distribuidor

- Lista de los ingredientes
- Número y tamaño de cada porción
- Información nutricional
- Fecha de vencimiento (consumir antes del año, mes y día) El etiquetado deberá ser en inglés y francés.

Contenerización y estiba de carga

La Contenerización significa cargar la mercancía a exportar en un contenedor, el mismo que es previamente seleccionado de acuerdo al tipo de carga que se maneje, en este caso se ha seleccionado un contenedor refrigerado de 40 pies standard ya que la mercancía es considerada como carga perecedera – refrigerada, claramente se indica que cargas congeladas deben transportarse a -18° para su conservación durante el tiempo de tránsito hasta el puerto de destino el mismo que será de 19 días.

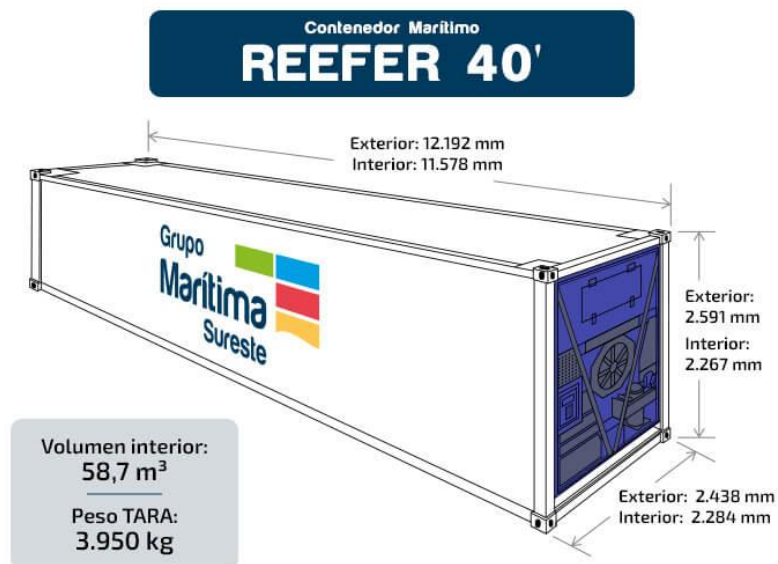


Imagen 14 Contenedor REEFER 40 Pies

Considerando que las cajas de embalaje a enviar serán 2300 unidades con medidas de 35cm x 28cm x 24cm, tenemos que nuestra carga tiene 55 metros cúbicos con 20.7 toneladas métricas como peso total de la carga, lo que cabe perfectamente en el contenedor refrigerado de 40 pies standard, ya que el cubicaje del contenedor es de 58.7 metros cúbicos con una capacidad de carga desde 26.1 toneladas métricas hasta 28.8 toneladas métricas.

Estibar es depositar la carga al interior del contenedor, a continuación, un gráfico representativo de cómo se estibará la mercancía, con la finalidad de lograr una buena circulación de aire.



Imagen 15 Estibas de carga

Cabe mencionar que se cargará en el contenedor 2300 cajas de cartón con medidas de 35cm x 28cm x 24cm y con un peso de 9 kilogramos cada una.

Transporte

Considerando que el medio de transporte internacional que se acordó con el proveedor para el despacho de la mercancía será marítimo y el Incoterm que se manejaremos es FOB Guayaquil, tenemos que bajo nuestra responsabilidad se encuentra el transporte interno de la mercancía, es decir el transporte desde nuestras bodegas hacia el puerto de embarque, cabe mencionar que tanto nuestras bodegas como puerto de embarque se encuentran en la ciudad de Guayaquil.

Para dicho servicio se contactó a la empresa GSG y se solicitó emitir una cotización correspondiente a la movilización de un contenedor refrigerado mensual de 40” con un peso neto aproximado de 21TM, desde nuestras bodegas ubicadas en la vía a la Costa km 19 hasta el puerto de Guayaquil.

3.9. Puertos marítimos

Puerto marítimo de embarque en Ecuador

Por la ubicación de la planta de producción, se decidió que el puerto marítimo de embarque que utilizaremos será el Puerto de Guayaquil el cual también se encuentra en la costa occidental y cuenta con infraestructura adecuada para el desarrollo del comercio internacional.

Puerto marítimo de desembarque en Canadá

Considerando que nuestro cliente está ubicado en la provincia de British Columbia en la ciudad de Vancouver, se definió que el puerto de desembarque será el Puerto de Vancouver el mismo que está ubicado en la costa occidental y es el más importante en Canadá. El tiempo de tránsito al puerto en mención son 19 días.

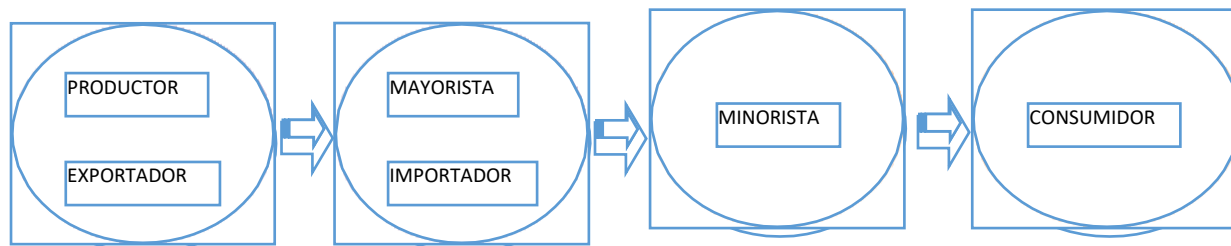
Comercialización

La comercialización se da cuando una empresa pone a disposición los bienes o servicios que oferta a sus posibles consumidores, y dependerá de esta el éxito o fracaso de la empresa ya que si es bien dirigida sus ventas se incrementarán y por ende sus utilidades, así se reflejará un crecimiento en la empresa, caso contrario la empresa se verá afectada y su quiebra será inminente.

El mercado alemán es muy exigente al momento de comprar, este no es un mercado que se basa en precios para la compra sino en niveles de calidad y de prontitud en que el producto llegue a las plazas de venta.

Canales de comercialización

El canal de distribución que se aplicará para la comercialización de la Pulpa de Guanábana es el siguiente:



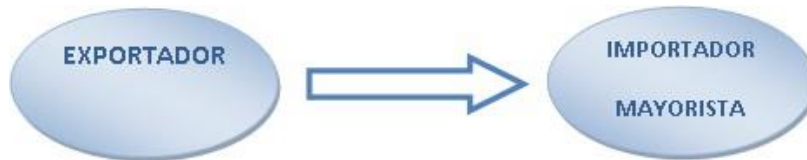
ELABORADO POR: La Autora

Cabe recalcar que el proyecto se encarga de la distribución del producto hasta cuando pasa la borda del buque y la mercadería es entregada al transportista contratado por el Importador, desde este punto el importador asume todos los riesgos tanto de transporte como del seguro de la carga.

Por razones de costo se ha determinado el término de negociación FOB, ya que para llegar al consumidor final se debería contar con personal en Alemania encargado de la distribución del producto a los minoristas y tener tiendas para la venta al detalle, llegando al consumidor final. Gastos que son demasiado

altos pero que no se descarta que en el futuro se pueda contar con tiendas para llegar a los minoristas y consumidores finales.

Por tanto, el presente proyecto tendrá el siguiente canal de distribución:



Logística

Transporte interno

1. Para la recolección de la guanábana en la planta, los proveedores de la fruta deben transportarla vía terrestre hasta dejarla en la planta donde se realizará los procesos correspondientes. El valor de este flete correrá por cuenta de los proveedores.
2. Una vez que ya se haya obtenido la pulpa y esté debidamente envasada, empacada y con sus respectivos sellos se la acondicionará en dos contenedores de 40' refrigerado para ser transportada.
3. Para el traslado del contenedor de la planta al puerto se debe contratar el transporte, quien debe presentar el permiso de salida del contenedor al momento de su arribo a la aduana.

Transporte externo

Para el tipo de producto como es la Pulpa de guanábana, que se considera proviene de una fruta fresca del mismo nombre es indispensable transportarla en refrigeración ya que por sus características y su fácil perecibilidad se lo debe refrigerar a -20° , esto tomando en cuenta que el país de destino es Alemania

El transporte internacional se lo realizará por vía marítima, empleando dos contenedores refrigerados FCL (Full Container Load) lo que quiere decir que el usuario ocupa toda la

capacidad del contenedor, sabiendo que el contenedor de 40' tiene capacidad máxima de 25100k

3.10. Características del Mercado de Destino



Canadá es el segundo país más grande del mundo y su economía es una de las más prósperas, considerado por las Naciones Unidas como la nación con mejor nivel de vida.

Su riqueza en materias primas y recursos naturales como por ejemplo el gas, minerales, productos agrícolas, madera y el petróleo, ha permitido que Canadá haya desarrollado industrias como la manufacturera, papelera, así también el sector de los servicios que se ha convertido en el motor principal de su economía y los sectores manufactureros de alta tecnología.

Datos generales de Canadá

Tabla 3: Datos Generales de Canadá

Nombre Oficial:	Canadá
Capital:	Ottawa
Superficie Marítima:	891.163 km ²
Superficie Continental:	9 984 670 <u>km²</u>
Población:	38,246,108 -2020 hab.
Moneda:	Dólar canadiense

Recursos Naturales:	gas natural, petróleo bruto, oro, carbón, cobre, mineral de hierro, níquel, potasio, uranio, zinc, los bosques y el agua.
Principales Industrias:	fabricación de automóviles, de la pulpa y el papel, las acerías y ferrerías, la fabricación de maquinaria y equipo, las minas, la extracción de combustibles fósiles, la industria forestal y la agricultura
PIB (nominal):	Total (2021) USD 2 015 983 mil
PIB (tasa de crecimiento):	Total (2021) USD 2 027 371 mill.3
PIB (per-cápita):	USD 53 089
Tasa de Inflación:	1,6%
Exportaciones:	\$406,8 miles de millones (2010/ US dólares)
Principales Exportaciones:	vehículos y repuestos para automotores, maquinaria y equipo, productos de alta tecnología, petróleo, gas natural, metales y productos forestales y agrícolas

Fuente: <http://www.indexmundi.com/es/canada/>

Elaborado: La Autora

Ubicación geográfica



Imagen 16 Mapa de Canadá

Canadá se encuentra en el hemisferio norte de América. Sus fronteras son:

Norte:	Océano Ártico, que la separa de Groenlandia
Sur:	Estados Unidos
Este:	Océano Atlántico
Oeste:	Alaska y el Océano Pacífico

Fuente: <http://www.indexmundi.com/es/canada/>

Elaborado: La Autora

Clima

El clima en Canadá varía en función de la región, en invierno las temperaturas caen por debajo del punto de congelación en la mayor parte de Canadá. Así también en el verano, las provincias del sur a menudo experimentan altos niveles de humedad y temperaturas que pueden sobrepasar los 30 grados centígrados con regularidad. Mientras que en la parte oeste y sur-este de Canadá experimentan altas precipitaciones pluviales, aunque las Praderas son relativamente seca.

Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fruta

Ecuador registra durante los años 2020 y 2021 considerables exportaciones en toneladas métricas, principalmente a los países de Rusia, Estados Unidos, Holanda, Ucrania, Israel, España, Canadá, Alemania y Francia, los mismos que concentran el 80% aproximadamente del total de las exportaciones ecuatorianas en cuanto a pulpas de frutas.

Tabla 8: Exportaciones ecuatorianas de pulpa de fruta año 2020 – 2021

PAIS DESTINO	TONELADAS
RUSIA	11,146.20
ESTADOS UNIDOS	10,732.43
HOLANDA	7,636.37
UCRANIA	3,012.73
ISRAEL	2,649.14
ESPANA	1,038.19
CANADA	944.31
ALEMANIA	875.67

Fuente: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

Elaborado: La Autora

Importaciones mundiales de pulpa de fruta

El volumen de importación de pulpa de fruta en el mundo ha venido incrementando según registros en los últimos años, cabe recalcar que los países desarrollados con mayor participación son Estados Unidos y Japón.

Canales de distribución

En primer lugar, se debe mencionar que el Importador seleccionado para la adquisición del producto., debe tener un mayor volumen de compra en productos relacionados al pechiche con 5 toneladas y por ofertarlos directamente a otros puntos de ventas, garantizando una mayor cobertura en el mercado destino. Esta empresa se encuentra ubicada en Toronto Canadá, contando también con un distribuidor en la ciudad destinada de Vancouver.

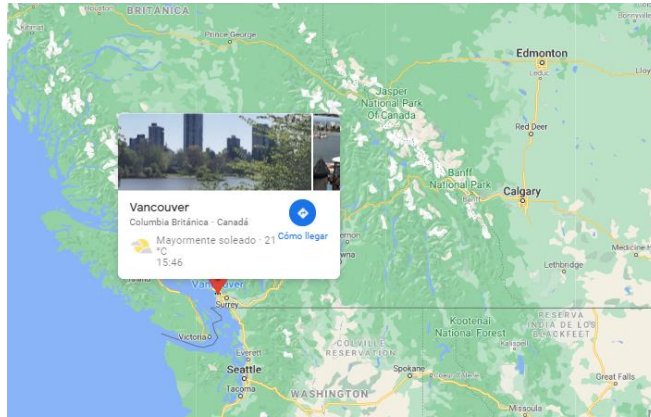


Imagen 17 Sitio geográfico- Vancouver

4. Plan de financiación

4.1. Requerimiento de inversión

Tabla 11 Requerimiento de la inversión

<i>INVERSION REQUERIDA</i>	
INVERSION FIJA	VALOR
Equipo de Computación	\$ 1.500,00
TOTAL	\$ 1.500,00
INVERSION DIFERIDA	
Gastos de constitución	\$ 1.500,00
TOTAL	\$ 1.500,00
INVERSION TOTAL REQUERIDA	\$ 3.000,00

Elaborado por: La Autora

La inversión que se requiere para ejecutar el proyecto al momento de iniciar, es de \$3,000 dólares los cuales se utilizaran para adquirir activos fijos de la empresa como equipo de computación.

Tabla 12 Requerimiento de la inversión

Costos de Constitución (USD)	
Descripción	(USD)
Cargos notariales	\$ 500,00
Costos de Planificación	\$ 1.000,00
TOTAL	\$ 1.500,00

Elaborado por: La Autora

4.2. Fuente de financiamiento

La fuente de financiamiento que se utilizará para ejecutar el proyecto es el capital propio aportado por los socios dependiendo su disponibilidad de efectivo, detalle:

Tabla 13 Inversión total

Inversión total		\$ 3.000,00
Aporte de los socios		
Gerente General	65%	\$ 1.950,00
Supervisor de Distribución	35%	\$ 1.050,00

Elaborado por: La Autora

4.2.1.1. Costos fijos

Tabla 14 Costos Fijos

COSTOS	SEMESTRAL	ANUAL
CONTENERIZACIÓN	\$ 200.00	\$ 400.00
SALARIOS	\$ 1,400.00	\$ 2,800.00
TOTAL	\$ 1,600.00	\$ 3,200.00

Elaborado por: La Autora

Los costos fijos en los que se incurrirán en el presente proyecto será la contratación de estibas para poder llevar a cabo las operaciones en la distribución de la fruta. Los cuales tendrán un total de \$ 3,200 dólares anualmente.

Estos costos serán cancelados semestral ya que son indispensables para la operación y ejecución del proyecto.

Para los sueldos y salarios se determinaron conforme a la inversión realizada por los socios, siendo este un factor fundamental para establecer el cargo respectivamente con el sueldo.

Tabla 15 Costos fijos – sueldos y salarios

Sueldos y salarios	Número de empleados	Pago semestral unitario	Costo total
Supervisores	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Gerente General	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Obreros	3	\$ 100,00	\$ 300,00
TOTAL	6	\$ 1.100,00	\$ 1.400,00

Elaborado por: La Autora

4.2.1.2. *Costos variables*

Debido que las empresas exportadoras, obtendrán la mercancía mediante un proveedor, el costo variable será netamente la compra de la mercadería que se determina paralelamente con la cantidad del producto a exportar.

Tabla 16 Costos variables

COSTOS	SEMESTRAL	ANUAL
MERCADERIA	\$ 21,600.00	\$ 43,200.00
EMBALAJE	\$ 1,830.00	\$ 3,660.00
COSTOS DE TRANSPORTE	\$ 200.00	\$ 400.00
TOTAL	\$ 23,630.00	\$ 47,260.00

Elaborado por: La Autora

Cabe recalcar que este costo variará de acuerdo al aumento de la compra semestral la cual será del 2% tanto en cantidad como en precio.

4.3. Flujo de efectivo

El flujo de efectivo nos indica la fluidez de dinero que tiene la empresa o activo circulante, esto es determinado dependiendo de los ingresos y sustrayéndole el costo de la mercancía o materia prima para exportar, a esto se le reducen los costos fijos, de esta manera se puede identificar si la caja chica tiene liquidez.

FLUJO CAJA ANUAL FLUJO CAJA ANUAL						
Descripción	0	1	2	3	4	5
Ingresos		\$ 52,256.00	\$ 53,306.35	\$ 54,377.80	\$ 55,470.80	\$ 56,585.76
Efectivo	\$ 3,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamo del banco	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS	\$ 3,000.00	\$ 52,256.00	\$ 53,306.35	\$ 54,377.80	\$ 55,470.80	\$ 56,585.76
Maquina y Equipos	\$ (1,500.00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Variables		\$ (47,260.00)	\$ (47,732.60)	\$ (48,209.93)	\$ (48,692.03)	\$ (49,178.95)
Costos de Constitución	\$ (1,500.00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos fijos		\$ (3,200.00)	\$ (3,200.00)	\$ (3,200.00)	\$ (3,200.00)	\$ (3,200.00)
Intereses por prestamos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE EGRESOS	\$ (3,000.00)	\$ (50,460.00)	\$ (50,932.60)	\$ (51,409.93)	\$ (51,892.03)	\$ (52,378.95)
FLUJO OPERACIONAL	\$ -	\$ 1,796.00	\$ 2,373.75	\$ 2,967.88	\$ 3,578.77	\$ 4,206.81

Elaborado por: La Autora

4.3.1. Balance general

El balance general refleja el detalle de los activos y pasadas con lo que cuenta la organización, en este caso se registran como activos corrientes el efectivo que es aportado por los socios, también se reflejan los activos corrientes que corresponde a los equipos adquiridos.

Cabe recalcar que la empresa no cuenta con pasivos no corrientes y el patrimonio se establece por el capital contable disponible al momento de la distribución.

Tabla 17 Balance general inicial

BALANCE GENERAL INICIAL

ACTIVOS			PASIVOS	
ACTIVOS			Pasivos	no
CORRIENTES		<u>\$ 1,500.00</u>	corrientes	
EFFECTIVO/BANCO	\$	1,500.00	Préstamo a L/P	
			Interés por pagar	
			L/P	
ACTIVOS NO		<u>\$ 1,500.00</u>	Total, de pasivos	<u>\$ -</u>
CORRIENTES				
EQUIPO DE	\$		PATRIMONIO	
COMPUTACIÓN	1,500.00		Capital suscrito o asig	<u>\$ 3,000.00</u>
OTROS ACTIVOS		-		
FINANCIEROS				
TOTAL ACTIVOS		<u>\$ 3,000.00</u>	Total, de P+C	<u>\$ 3,000.00</u>

Elaborado por: La Autora

4.4. Estado de resultados

Tabla 18 Estado de resultados

Vida del Proyecto por Año	5	años				
Costos fijos	\$ (3,200.00)					
Costos Variables	\$ (47,260.00)	-47,732.60	-48,209.93	-48,692.03	-49,178.95	
Produccion anual	43,200.00	43,632.00	44,068.32	44,509.00	44,954.09	
Precio	\$ 1.21	\$ 1.22	\$ 1.23	\$ 1.25	\$ 1.26	
TMAR	15%					
Depreciación	\$ 45					
IMPUESTOS	25%					
Costo x Unidad	0.8					
Incremento según la inflación	1%					
VENTAS		\$ 52,256.00	\$ 53,306.35	\$ 54,377.80	\$ 55,470.80	\$ 56,585.76
COSTOS VARIABLES		\$ (47,260.00)	\$ (47,732.60)	\$ (48,209.93)	\$ (48,692.03)	\$ (49,178.95)
COSTOS FIJOS		\$ (3,200.00)	\$ (3,200.00)	\$ (3,200.00)	\$ (3,200.00)	\$ (3,200.00)
DEPRECIACIÓN		\$ (45.00)	\$ (45.00)	\$ (45.00)	\$ (45.00)	\$ (45.00)
EBIT		\$ 1,751.00	\$ 2,328.75	\$ 2,922.88	\$ 3,533.77	\$ 4,161.81

IMPUESTOS		\$ (437.75)	\$ (582.19)	\$ (730.72)	\$ (883.44)	\$ (1,040.45)
UTILIDAD NETA		\$ 1,313.25	\$ 1,746.56	\$ 2,192.16	\$ 2,650.33	\$ 3,121.36
(+) DEPRECIACION		\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00
INVERSIÓN	\$ (3,000.00)					
FLUJO DE EFECTIVO	\$ (3,000.00)	\$ 1,358.25	\$ 1,791.56	\$ 2,237.16	\$ 2,695.33	\$ 3,166.36
PAYBACK		\$ (1,641.75)	\$ (0.92)			
VAN	\$ 5,825.05		valor actual neto			
TIR	56%		Tasa interna de retorno			
IR	3.75		Índice de rentabilidad			
PAYBACK	1.1	AÑOS	años			

Elaborado por: La Autora

El estado de resultados nos ayuda a ver si un proyecto es rentable o no para su ejecución, en este caso la rentabilidad del presente proyecto sería de \$5,825.05 dólares por cada unidad vendida. Adicional la Tasa Interna de Retorno es del 56%. Y con esto se espera recuperar la inversión inicial en un período de 1.1 años para a partir de este tiempo obtener rentabilidad neta para la empresa. Además del índice de rentabilidad de 3.75%. Con lo antes expuesto se considera que la propuesta de negocio en la exportación de Guanábana al mercado de Vancouver, Canadá es rentable.

4.5. Gastos de exportación

Tabla 19 Gastos de exportación

GUANABANA	
Cantidad	27,000
Costo Unitario	\$ 0.80
Total, Exw	\$ 21,600.00
COSTOS FOB	
TRANSPORTE	
Transporte Interno Fabrica / Puerto	\$ 150.00
Gastos de movilización	\$ 50.00
EMBALAJE PARA LA ADAPTACION	
Cajas de cartón	\$ 1,020.00
Protector de fruta	\$ 810.00
CERTIFICACIONES	
AGROCALIDAD	\$ 50.00
HONORARIOS POR TRAMITE DE CERTIFICACIONES	\$ -
EXPORTACION	
Honorarios Agente de Aduana	\$ 200.00
Gastos Locales	\$ 700.00
TOTAL COSTOS FOB	\$ 24,580.00
COSTO DE EXPORTACION APROXIMADO POR UNIDAD PRODUCIDA	\$ 0.91

Elaborado por: La Autora

Los gastos de exportación se determinan hasta que la mercancía se encuentre en el puerto antes del embarque teniendo un costo de exportación de \$0.91 dólares por unidad, es decir semestralmente ya que se exportará dos veces al año 27,000 unidades de Guanábanas. El valor total FOB aproximado es de \$ 24,580.00

4.5.1. Precio de venta

Tabla 20 Precio de venta

GUANABANA	Cantidad (unidades)	Valor unitario	Valor Semestral	Valor Anual
GUANABANA	27,000	\$ 0.80	\$ 21,600.00	\$ 43,200.00
GASTOS DE ORIGEN	Cantidad (unidades)	Valor unitario	Valor Semestral	Valor Anual
Embalaje	27,000	\$ 0.07	\$ 1,830.00	\$ 3,660.00
Exportación	27,000	\$ 0.03	\$ 900.00	\$ 1,800.00
Certificaciones	27,000	\$ 0.002	\$ 50.00	\$ 100.00
Transporte Interno	27,000	\$ 0.01	\$ 200.00	\$ 400.00
Total		\$ 0.11	\$ 2,980.00	\$ 5,960.00
COSTOS FIJOS	Cantidad (unidades)	Valor unitario	Valor Semestral	Valor Anual
CONTENERIZACIÓN	27,000	0.007	\$ 200.00	\$ 400.00
SALARIOS	27,000	0.052	\$ 1,400.00	\$ 2,800.00
TOTAL		0.059	\$ 1,600.00	\$ 3,200.00
PRECIO DE VENTA				
Costo unitario	\$ 0.80			
Margen de Comercialización	\$ 0.24	30%		
Costo Fijo	\$ 0.06			
Gastos de Origen	\$ 0.11			
PRECIO TOTAL	\$ 1.21			
PESO TOTAL	Cantidad	Kg. Unit	Kg totales	
CAJAS	3,000	0.3	900	
FRUTA NETA	27,000	0.45	12,150	
TOTAL			13,050	

Elaborado por: La Autora

Para determinar el precio de venta se tomaron en cuentas el costo de la mercadería más los gastos de origen, es decir transporte interno, embalaje, costos de consolidación y exportación del

producto, adicional a esto la rentabilidad que tendrá la empresa que será del 30%, esto nos refleja que el precio FOB para el importador será de \$ 1.21 por cada Guanábana por un total de 12150 kg de fruto que se exportará semestralmente.

Conclusiones

- En el Ecuador se registra en las zonas tropicales cultivos caseros en mayor proporción que los cultivos comerciales, por lo que se podría contar con un buen precio en la comercialización de esta fruta.
- El contar con cultivos caseros de guanábana en el Ecuador permite que el precio de la fruta obtenida en cultivos comerciales no sea elevado.
- Aunque la guanábana tiene meses de mayor producción no se tiene impedimento para que la cosecha sea constante en cultivos especialmente comerciales.

g

- Las condiciones agroecológicas con las que cuenta el Ecuador permiten obtener una fruta de alta calidad, sabor y aroma exquisito.
- Al ser la guanábana una fruta rica sobre todo en hierro, calcio, minerales, carbohidratos, grasas y calorías, permite que el consumidor canadiense tenga una gran aceptación considerando que el mismo enfoca su alimentación a una dieta sana y balanceada.

Recomendaciones

- Realizar un estudio para establecer un proceso con el que se pueda reducir o a su vez aprovechar el 20% de desperdicio que resulta del procesamiento de la fruta para obtener la pulpa de guanábana, con el objetivo de cero desperdicios con lo cual podríamos llegar a ser más competitivos.
- Fomentar los cultivos comerciales de guanábana, asociando a los agricultores artesanales de manera que con capacitación y el apoyo gubernamental se pueda contar con frutas de calidad las mismas que nos permitan obtener un producto final con bastante aceptación en mercados internacionales, aprovechando así también el clima y ubicación geográfica con el que cuenta nuestro país.
- Se recomienda que la negociación ente importador y exportador sea en términos establecidos según el análisis de exportación referente al Incoterm y los precios especialmente. Cabe recalcar que, en caso de aumentar el volumen de ventas sobre el pronosticado, se debe evaluar la capacidad de distribución requerida para cumplir con la orden.
- Estimular las exportaciones de productos no tradicionales mediante información, asesoría y capacitación por parte del gobierno con el objetivo de contar con productos de alta calidad.
- Desarrollar relaciones y acuerdos comerciales con países que tengan interés en el consumo de productos del sector agroindustrial, de manera que los exportadores ecuatorianos cuenten con un mercado amplio en el cual puedan introducir sus productos.

Bibliografía.

- Asamblea Nacional. (2008). Recuperado el 20 de Diciembre de 2016, de Constitución del Ecuador:
http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Asamblea Nacional. (29 de Diciembre de 2010). *COPCI*. Obtenido de COPCI:
http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal_a/normasderegulacion/codigo_organico_de_produccion_comercio_inversiones.pdf
- Constitucion del Ecuador . (s.f.). Asamblea constiutyente .
- Diariodelexportador.com*. (2021). Obtenido de
<https://www.diariodelexportador.com/2021/03/los-canales-de-distribucion>
- Gonzalez, R. (30 de JULIO de 2021). *ECOLOGIAHOY*. Obtenido de
<https://www.ecologiahoy.com/cactus>
- Ibarra, D. (Abril de 2016). *DARIO IBARRA*. Obtenido de Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185084916000153>
- INIAP. (2018). Obtenido de <http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rguanabana>
- INIAP*. (Febrero de 2022). Obtenido de <http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rguanabana>
- INIAP. (5 de Enero de 2022). *INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS*. Obtenido de <http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rguanabana>
- Josefina Pacheco. (2020). *¿Qué es el Estudio de Factibilidad de un Proyecto?* Obtenido de <https://www.webyempresas.com/estudio-de-factibilidad/>
- Lagunas, E. (2015). *FUNDAMENTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de <https://slideplayer.es/slide/3849415/>
- Loaiza, G. (03 de Junio de 2016). *FACMED*. Obtenido de Facultad de Medicina de UNAM: <http://www.facmed.unam.mx/emc/computo/infomedic/presentac/modulos/modulo3/decisiones/clase5/>
- López, I. (2014). *Isabel López*. Madrid: ESIC.
- Miranda, J. J. (2005). *GestioPolis.com Experto*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>
- OMS. (s.f.).
- Ortiz, M. (2016). *Marketing. Conceptos y aplicaciones*. Madrid: Verbum.
- Peña, K. (29 de Febrero de 2016). Obtenido de <https://prezi.com/8suvlhzwjh9d/teoria-mercantilista-del-comercio-internacional/>
- Plan de Creación de Oportunidades 2021 2025. (2021-2025). *Plan de Creación de Oportunidades 2021 2025*. Guayaquil.

- PLUS VALORES, C. D. (17 de AGOSTO de 2020). *Exportaciones no tradicionales del Ecuador*. Obtenido de <https://plusvalores.com.ec/exportaciones-no-tradicionales-del-ecuador/>
- Quintana, C. (18 de Mayo de 2020). *OBERLO*. Obtenido de <https://cl.oberlo.com/blog/ventaja-competitiva>
- R.COPCI. (2018). . En *Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio del libro del código orgánico de la producción comercio e inversiones* (pág. 2).
- SENAE. (12 de Diciembre de 2012). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de Para exportar: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- SICE.OAS.ORG*. (s.f.). doi:<http://www.sice.oas.org/>
- Tamayo, C., & Silva, I. (2014). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*. Artículo Metodológico, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Departamento Académico de Metodología de la investigación, Chimbote.
- UNIVERSITARIA, A. C. (2020). TEORIAS DE LA VENTAJA ABSOLUTA Y LA VENTAJA COMPARATIVA. En *TEORIAS DE LA VENTAJA ABSOLUTA Y LA VENTAJA COMPARATIVA* (pág. 03). ASTURIAS CORPORACION UNIVERSITARIA.

ANEXOS

Entrevista a representante de empresa “EXPORTADORA”.

Se inició la entrevista con la finalidad de recopilar información del producto, el Ing. Dionisio Romero denoto que tiene interés en el presente proyecto de exportación de Guanábana al mercado de Vancouver – Canadá, donde se utilizará capital de la empresa para la inversión del proyecto, y así poder cubrir los gastos que se generen en el proceso de distribución del producto.

1. ¿Cuántos años tiene la empresa en el mercado?

La empresa lleva funcionando desde el 2014

2. ¿Cómo surgió la idea de iniciar la actividad empresarial?

Se planeó una forma de aportar al desarrollo de las familias productoras de la localidad, en las cuales se observó un gran potencial. Esto fue posible gracias al incentivo de un grupo de pequeños productores, mismos que realizan la agrupación de cultivos de guanábana.

3. ¿Qué tipo de apoyo estatal recibe el sector al que pertenece su empresa?

Si bien es cierto se ha mantenido comunicación con las entidades gubernamentales tales como el Ministerio de Producción para el uso de toda la capacidad productiva de la empresa, pero únicamente ha quedado en palabras, y no ha existido la ejecución de ningún apoyo para la comercialización.

La iniciativa es buena porque a la fecha no se está utilizando toda la capacidad de la empresa y eso permitiría acceder a mayor producto con un costo menor, además de brindarles el servicio de distribución.

4. ¿Cuál es producto estrella de la empresa?

El producto estrella es la Guanábana .

5. ¿Actualmente la empresa exporta su producción? ¿A qué países lo realizan principalmente?

Actualmente si ha existido exportación de la fruta Guanábana al mercado extranjero, pero como empresa no se ha realizado, no cuentan con la información necesaria para realizar su comercialización, siendo el interés de la empresa ampliar su cartera de clientes a mercados de alto potencial.

6. ¿De qué infraestructura dispone la empresa para iniciar la distribución de Guanábana?

La empresa ya cuenta con máquinas de lavados de futa, de hecho, ya se cultiva directamente, pero se oferta a nivel local. Habría que considerar en primer lugar la factibilidad del mercado de destino, si hay compradores interesados y el volumen de ventas que se manejaría, lo cual podría requerir la contratación de mano obra.

7. Si les desarrollamos un plan de exportación de Guanábana al mercado de Vancouver- Canadá. ¿Cómo lo implementarían en su empresa?

Lo primero que se revisaría es la factibilidad y las condiciones que exige el mercado destino para determinar si es viable su exportación. Este plan se entregaría a la gerencia para su evaluación. Si se considera que es factible se solicitaría asesoría gubernamental para el ingreso del producto en específico a dicho mercado, empezando también a contactar posibles compradores y coordinando las entregas.

Análisis: Se puede observar que la empresa trabaja directamente con los productores y que por el momento no han recibido intervenciones por parte del Ministerio de Producción respecto a la implementación de agro centros. A su vez el desaprovechamiento de la capacidad instalada es una debilidad de las instituciones.

Entre el producto estrella, mismas que sí son exportadas al mercado Norte Americano, pero existe la necesidad de diversificar la oferta, lo cual se espera lograr con

una mayor utilización de la infraestructura, considerando el plan de exportación de Guanábana una vez terminado la investigación.

Análisis de la Encuesta Realizada al personal de la Empresa EXPORTADORA

En la presente investigación la encuesta se realizó al personal que labora en la empresa EXPORTADORA., se trataron temas relacionados al conocimiento en procesos de distribución, si reciben capacitaciones, el producto puede tener demanda en el mercado internacional, entre otros.

1. ¿Posee conocimiento en los procesos de exportación de Guanabana ?

Si

o No

2. ¿Usted frecuentemente recibe capacitaciones para la exportación de Guanabana ?

Si

o No

3. ¿Considera que la empresa tiene las maquinarias necesarias para el empaquetado del producto para luego realizar la distribución en el mercado local e internacional?

Si

o No

¿Tiene conocimiento de los requisitos y documentación requerida para la exportación de Guanábana ?

Si

o No

¿Cree usted que el consumo de la Guanábana aumentaría a través del tiempo en el mercado internacional?

Si

No

¿Cree usted que la logística empleada por la empresa EXPORTADORA, en la actualidad es adecuada?

Si

No

¿Considera que la empresa EXPORTADORA, lleva en la exportación las medidas de bioseguridad en la unidad de carga?

Si

No

¿Usted considera que se deben tener mejores procesos en la distribución de Guanábana en los supermercados locales?

Si

No

¿Considera que en los próximos años aumentaría la demanda de panela orgánica en el mercado europeo?

Si

No

El personal de la empresa EXPORTADORA., actualmente no conoce los procesos de exportación, carecen de actualización respecto a la normativa y documentaciones vigentes, debido que no reciben capacitaciones constantes, esto llevaría al personal a desconocer y cometer errores que a la empresa le dejaría gastos innecesarios. Es recomendable que la empresa a través del área de recursos humano realice capacitaciones al personal del área para actualizar los conocimientos, más aún en todos los procedimientos de una cadena logística y distribución del producto.