



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**PROYECTO VIABLE PARA LA EXPORTACIÓN DE PITAHAYA AMARILLA
CON DESTINO A ALEMANIA**

**Trabajo de titulación presentado por la conformidad a los requisitos
establecidos para obtener el título de
Tecnólogo en Exportaciones e Importaciones**

Profesor guía

Roberto Germán López Zambrano

Autor

Carlos Wilson Murillo Pacheco

Año

2013

DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los trabajos de titulación”.

Roberto López

Ingeniero comercial

1711392314

DECLARACIÓN DE AUTORÍA ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

Carlos Wilson Murillo Pacheco

1722023486

AGRADECIMIENTOS

Agradezco el apoyo de mi madre para la realización de este trabajo y al de mi tutor por el aporte a nivel profesional.

DEDICATORIA

Este proyecto quiero dedicarle a mi madre por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, y por haberme brindado todo su apoyo perfectamente manteniendo a través del tiempo durante el desarrollo de mi tesis.

RESUMEN

El proyecto de tesis, se llevara a cabo con el desarrollo en la Compañía Exportapitahaya S.A, la cual se encuentra situada en el Cantón Huamboya, perteneciente a la Provincia de Morona Santiago - Ecuador, la actividad es realizar el proceso de limpieza, envase y empaque de fruta fresca, la misma que se ve enfocada a la exportación de pitahaya amarilla a la capital de Alemania – Berlín. La compañía Exportapitahaya S.A, tiene la capacidad de expandir y exportar pitahaya al exterior, el país meta de selección fue: Alemania, ya que cuenta con una Capital llamada Berlín, la misma que posee una gran demanda comercial en el consumo de fruta tropical y subtropical. Se pretende guiar las decisiones que el empresario debe tomar al momento de realizar el proceso de exportación, con la entrega de estrategias de marketing, que son posibles de llevar a cabo tanto en el corto como en el plazo largo. Para el logro de lo mencionado anteriormente, se basó en fuentes de información como son: datos primarios y datos secundarios.

El proyecto de tesis se encuentra basado en: V capítulos distintos:

Capítulo II.- describe el origen de la pitahaya amarilla como es: Descripción botánica, usos y valores nutritivos, etc.

Capítulo III.- describe el análisis del mercado meta como es: balanzas comerciales, países competidores, preferencias arancelarias, etc.

Capitulo IV.- describe el paletizaje de la carga, el cubicaje, la elección de contenedor de carga, trámites aduaneros, proceso de exportación, etc.

Capitulo V.- describe caratula, dedicatoria, conclusiones, índice, etc.

ABSTRACT

The thesis project was carried out in the Company's development Exportapitahaya SA, which is located in the Canton Huamboya, belonging to the province of Morona Santiago - Ecuador, the activity is to perform the cleaning, packing and packaging fresh fruit that looks the same export focused yellow pitahaya the German capital - Berlin. The company Exportapitahaya SA, has the ability to expand and pitahaya export abroad, the country target selection was Germany, and which has a capital called Berlin, the same which has a large commercial demand in the consumption of tropical and subtropical fruit. It is intended to guide decisions that employers must take when performing the export process, with the delivery of marketing strategies that are possible to carry out both short and long term.

To achieve the above, based on information sources such as: primary data and secondary data.

The thesis is based on: V separate chapters:

Chapter II. - Describes the origin of the yellow pitahaya as: Botanical description, uses and nutritional values, etc.

Chapter III. - Describes the analysis of the target market as: trade balances competing countries, tariff preferences, etc.

Chapter IV. - Palleting describes the load, the displacement, the choice of container loading, customs clearance, export process, etc.

Chapter V. - describes caratula, dedication, conclusions, index, etc.

ÍNDICE

CAPITULO I	1
INTRODUCCIÓN AL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	1
1.1. Introducción	1
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.3. Preguntas de investigación	2
1.4. Formulación de hipótesis	2
1.5. Objetivos	3
1.5.1. Objetivo general	3
1.5.2. Objetivos específicos.....	3
1.6. Marco teórico	4
CAPITULO II	5
MERCADO DE LA PITAHAYA EN ECUADOR	5
2.1. Características y Usos de la Pitahaya	5
2.1.1. Análisis de la fruta exótica	5
2.1.2. Descripción botánica	5
2.1.3. Botánica de la Pitahaya.....	5
2.1.4. Origen y clasificación de la fruta exótica	5
2.1.5. Agroecología del producto.....	6
2.1.6. Beneficios de la Pitahaya	7
2.1.7. Formas de utilización.....	7
2.1.8. Usos y valor nutritivo	7
2.1.9. Composición nutricional de la pitahaya	8
2.2. Código Arancelario	8
2.3. Base Legal para la clasificación arancelaria	8
2.3.1. Determinación de la Subpartida arancelaria: 0810.904000.....	9

2.3.2. Notas explicativas para la clasificación arancelaria.....	9
2.4. Producción de la Pitahaya.....	9
2.4.1. Niveles de producción por temporadas	10
2.4.2. La producción de pitahaya por volumen.....	11
2.4.3. Oferta productiva de la pitahaya.....	11
2.4.4. Principales mercados a donde se exporta la pitahaya	11
2.5. Ubicación geográfica	13
2.6. Vinculaciones entre Alemania y Ecuador	13
2.7. Balanza comercial Ecuador – Alemania	14
2.8. Países competidores dela pitahaya	14
2.9. Precios de Importaciones a Alemania por cada país	15
2.10. Estacionalidad local del producto	16
2.11. Exportaciones del producto Ecuador - Alemania	17
2.12. Exportaciones del producto en volúmenes Ecuador	18
2.12.1. Acuerdos preferenciales del mercado meta.....	19
2.12.2. Renovación del SGP+	19
2.13. Acuerdo comercial entre Ecuador y Alemania	20
2.14. Compañía Latina Exportapitahaya S.A.....	20
2.14.1. Negociaciones Ecuador – Alemania.....	21
2.14.2. Acuerdo comercial Compañía – Productores de Pitahaya	21
2.14.3. Ubicación de los grandes productores de pitahaya	21
2.14.4. Compra de la fruta.....	21
2.15. Traslado de pitahaya desde Palora a la Compañía.....	21
2.15.1. Proceso de llegado a la Compañía.....	21
2.15.2. Proceso de limpieza y elaboradoracion en la compañía.....	22
2.16. Precios de la pitahaya en el Ecuador	23
2.16.1. Precios de la pitahaya en Alemania (Euros = (\$ 1.31))	23
2.16.2. Precios de la pitahaya en Alemania (Dólares Americanos).....	23

2.17. Transporte de la mercancía a las bodegas contecon.....	23
CAPITULO III	24
MERCADO DE ALEMANIA.....	24
4.1. Balanza comercial de Alemania	24
3.2. Producción local de la pitahaya en Alemania	24
3.3. Importaciones de la Pitahaya en Alemania	26
3.4. Volumen de tonelada importada al mercado Alemán.....	26
3.5. Barreras de entrada (arancelarias y no arancelarias)	27
3.5.1. Barreras arancelarias establecidas por Alemania	27
3.5.2. Barreras no arancelarias establecidas por Alemania	27
3.5.2.1. Control de los contaminantes alimenticios en alimentos	27
3.5.2.2. Control de los residuos y plaguicidas	27
3.5.2.3. Control sanitario de los productos alimenticios	28
3.5.2.4. Etiquetado de productos alimenticios	28
3.5.2.5. Control fitosanitario.....	28
3.5.2.6. Voluntario productos de producción ecológica	28
3.6. Requisitos de etiquetado y empaque en Alemania	28
3.6.1. Empaque	29
3.6.2. Embalaje	29
3.6.4. Idiomas permitidos en el Embalaje y Etiquetado.....	29
3.6.5. Mercado de origen Made In.....	29
3.6.6. Pictogramas	30
3.7. Análisis de la Competencia.....	31
CAPITULO IV.....	32
LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN A ALEMANIA	32
4.1. Proceso de Exportación a Alemania.....	32
4.1.1. Registro como exportador ante el SENA E	32
4.1.1.1. Personas que pueden Exportar	32

4.2.1. Registro de la empresa a través del banco central.....	33
4.2.2. Entidades que emiten los certificados de firma electrónica.....	33
4.2.3. Selección de solicitud de certificado.....	34
4.2.4. Tarifas de los certificados de la firma electrónica.....	34
4.3. Sistema ECUAPASS	35
4.4. Registro de datos en el portal ecuapass.....	36
4.4.1. Obtención de claves para sacar el DJO y CO en la VUE.....	38
4.4.2. Proceso de obtención de la declaración de origen.....	39
4.4.3. Proceso de emisión del certificado de origen.....	40
4.5. Documentos de exportación	40
4.6. Apertura de la exportación.....	43
4.6.1. Cotización de la exportación.....	43
4.6.2. Terminación de negociación (CIF – Coste, seguro y flete).....	43
4.6.3. Condiciones de pago exportador e importador.....	45
4.7. Cierre de la exportación	45
4.8. Flujograma del proceso de exportación.....	46
4.9. Logística de Transporte y empaquetado.	47
4.9.1. Elaboración de paletizado	47
4.9.1. Cubicaje de alveolos, cajas y pallets.....	47
4.9.2. Cálculo del flete Marítimo.....	49
4.9.2. Cálculo de kilogramos sobre volumen.....	49
4.9.3. Determinación de cajas por unidad	50
4.9.4. Determinación total de kilogramos de cajas.....	50
4.9.5. Tipo de contenedor para carga Marítima a utilizar.....	50
4.10. Cubicaje pallets en contenedor de 20 pies	51
4.11. Alternativa cálculo flete aéreo para exportación	52
4.12. Tiempos y distancias.....	53
4.13. Tabla de costos unitarios de exportación Alemania	53

4.14. Liquidación de importación en Alemania.....	54
CAPITULO V.....	55
5. Demostración de la hipótesis	55
5.1. Conclusiones y recomendaciones	56
5.1.1. Conclusiones.....	56
5.1.2. Recomendaciones.....	57
Referencias	58
Anexos	60

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN AL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

1.1. Introducción

Hay que tomar en cuenta que la globalización, es un fenómeno mundial que ha permitido cambiar radicalmente el concepto de frontera, eso quiere decir que se ha visto la oportunidad de comercializar productos tropicales, al mercado extranjero con el fin de dar a conocer una variedad de frutas exóticas como es la "pitahaya".

Como se mencionó anteriormente la fruta escamosa del sector agrícola, será comercializada en el mercado extranjero con el fin de identificar las oportunidades de promoción y sus beneficios exóticos. Se desarrollará un proyecto que permita la exportación de pitahaya amarilla desde el cantón Palora, la misma que se encuentra ubicada en la provincia de Morona Santiago.

Las exportaciones que se realizaran al extranjero crearan grandes fuentes de trabajo, y dará facilidades de ingreso de divisas al país Ecuador, ya que el país ecuatoriano, cuenta con una gran variedad productiva, de productos alimenticios obtenidos de un clima ideal, ya que toda Sudamérica tiene una gran demanda de producción en pitahaya.

Se podrá tener una ventaja competitiva con respecto a otros países, la fruta exótica llamada pitahaya es uno de los frutos que se producen en las zonas calientes con muy poca lluvia, el cultivo de este fruto se obtiene en un tiempo lapso de 2 años para su comercialización, para la cosecha de este tipo de producto no se requiere de una maquinaria muy compleja ni muy difícil.

Este proyecto contribuirá con el desarrollo del sector agrícola del cantón Palora, el proceso de exportación se dará según los pedidos de los clientes ubicados en Alemania. La compra de pitahaya, para exportar y comercializar en el mercado alemán, se realizara desde el Cantón Palora ubicado en la provincia de Morona Santiago.

La pitahaya será transportada desde Palora hasta la compañía ubicada en el Cantón Huamboya, en donde se realizara el proceso de empaclado, una vez que el producto esté listo, se llevara a cabo con el embarque en el puerto de Guayaquil, finalmente su país de destino es Alemania.

1.2. Planteamiento del Problema

Al existir una gran demanda en el mercado alemán, se ha visto la oportunidad de exportar pitahaya desde Ecuador a Alemania, con el fin de abastecer el mercado insatisfecho.

1.3. Preguntas de investigación

- ¿Cómo haría para comercializar la pitahaya en el mercado alemán?
- ¿Por qué la elección del país Alemán para la venta de pitahayas?
- ¿Cuáles serían las propuestas de desarrollar una comercialización?
- ¿Cuál serían los procesos de financiamiento para elaborar este proyecto?

1.4. Formulación de hipótesis

Estableciendo varios parámetros de estudios y de investigación en relación al mercado alemán, ya que se ha visto que existe una gran demanda para comercializar pitahaya.

Porque al existir una gran demanda comercial, se ha visto la oportunidad de exportar pitahayas, con el objetivo de abastecer el mercado insatisfecho de Alemania.

La optimización de ofertas para dar a conocer la fruta exótica que se comercializara.

El monto de capital de este proyecto se establecerá mediante un análisis de ciertos parámetros, como son: la inversión que se proyectara en la compra de pitahayas. Los medios de transporte que se efectuara para la movilización del producto hacia la compañía ubicada en el cantón Huamboya.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Elaborar un Plan de Exportación de pitahayas desde Ecuador hacia el mercado Alemán.

1.5.2. Objetivos específicos

Realizar un análisis en relación al segmento del mercado alemán.

Establecer relaciones de cooperación entre intermediarios, para exportar y comercializar la pitahaya en el mercado.

Optimizar propuestas que permitan desarrollar el sector de producción, para así lograr incrementar las exportaciones de pitahaya.

Establecer requerimientos de inversión y financiamiento que permita analizar e investigar, los costos e ingresos.

1.6. Marco teórico

Para la elección del tema de pitahaya, se optimizara esta metodología de acuerdo en la investigación a procesarse.

Para realizar el proceso de exportación de pitahaya al mercado alemán, se necesita analizar ciertos parámetros que son: investigar el estudio de mercado, verificar que tipo de relaciones comerciales existen entre Ecuador y Alemania, investigar la demanda poblacional existente, saber que factibilidad tiene el mercado alemán para comercializar la pitahaya, Mediante fuentes de información se obtendrá todos los parámetros para realizar el proceso de exportación de pitahaya ecuatoriana con destino a Alemania. Siempre y cuando tengamos en claro cuáles son las necesidades de nuestros potenciales consumidores.

Tener un mutuo acuerdo y una cooperación entre productores para la elaboración y producción de pitahaya. La exportación se realizará a través de la conformación de accionistas. Se realizara las ventas a un contactó ubicado en Berlín, considerada como una de las actividades primordiales para desarrollar el mercado de la pitahaya en Alemania, lo que se quiere lograr con este tipo de comercialización es abastecer el mercado insatisfecho. Como existe una gran demanda de pitahaya en Alemania se procede a comercializar durante todo el año, aunque disminuye durante varios meses de verano y aumenta significativamente en los tres primeros meses del año.

CAPITULO II

MERCADO DE LA PITAHAYA EN ECUADOR

2.1. Características y Usos de la Pitahaya

2.1.1. Análisis de la fruta exótica

Se puede visualizar sus puntos de origen y una breve reseña botánica, esta fruta dulce y exquisita posee una gran cantidad de vitaminas: calcio, Vitamina c, etc. Sus raíces secundarias se utiliza como legumbres y sus tallos son muy suculentos.

2.1.2. Descripción botánica

Fruta: Pitahaya

Reino: Vegetal

Clase: Angiospermas

Familia frutal: Cactáceas / cetácea

Categoría: Fruta

Nombre común: Pitahaya amarilla

2.1.3. Botánica de la Pitahaya

La pitahaya pertenece a una planta de familias cactáceas, esta planta contiene una fruta exótica y muy rica en nutrientes, y un tallo suculento para elaborar productos de aseo como, por ejemplo: jabones de baño, shampoo para el cabello, tratamientos faciales para la piel.

2.1.4. Origen y clasificación de la fruta exótica

Según los estudios de origen realizados acerca de esta fruta, se dice que se la conoce como Pitaya o Pitahaya, la producción de Pitahaya se dan en las zonas calientes.

2.1.5. Agroecología del producto

En este punto se encuentra detallado partes de la planta y de su fruta llamada pitahaya. Los puntos que se observaran a continuación son: Raíz, Tallo, Flor, El fruto y sus Semillas.

Tabla N° 1: Agroecología de la pitahaya

<p style="text-align: center;">RAIZ</p> 	<p>La pitahaya amarilla tiene dos tipos de raíz:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las primarias que se encuentran dentro de la tierra. • Las secundarias que se van desarrollando hacia afuera de la tierra. <p>Las raíces primarias.- forman mantos de raicillas que crecen siguiendo el nivel del suelo a una profundidad de 2 a 10 pulgadas.</p>
<p style="text-align: center;">TALLO</p> 	<p>El tallo de la pitahaya amarilla es succulento y contienen mucha agua sobre todo en plantas adaptadas a climas secos, la capa exterior de los tallos de pitahaya es gruesa con pequeños agujeros hundidos.</p>
<p style="text-align: center;">FLOR</p> 	<p>Es hermafrodita, grande y mide de 15 a 30 cm de largo; se abre una sola vez en la noche aunque han encontrado flores que abren durante la mañana y en las tardes, su aroma y miel.</p>
<p style="text-align: center;">SEMILLAS</p> 	<p>Las semillas de géneros sexuales se encuentran ubicadas en la pulpa de la fruta, se las puede observar porque son de color negro y muy pequeños, y se encuentra en abundancia.</p>

2.1.6. Beneficios de la Pitahaya

Los beneficios proporcionados por la Pitahaya, son muy importantes para que las personas se mantengan saludables, gracias a las vitaminas y nutrientes otorgados por la madre naturaleza.

A continuación se observara los grandes beneficios de la Pitahaya amarilla.

Su pulpa contiene captina que actúa como tonificante del corazón, y como calmante de nervios, la pitahaya contiene vitamina C que ayuda a la absorción del hierro de los alimentos, y aumenta la resistencia del organismo y contiene una acción antioxidante, este fruto es declarado como un medicamento para personas anémicas.

2.1.7. Formas de utilización

La información obtenida acerca de los usos de este producto, se lo proceso mediante estudios y se ha llegado a una conclusión, que esta fruta se puede utilizar como: Mermeladas, jaleas, jugos, legumbres, y también como medicamento.

El uso principal de este producto es alimenticio, su fruto por su tradición se lo denomina como una fruta comestible, aunque también se reporta el consumo de las flores como legumbre.

2.1.8. Usos y valor nutritivo

El uso nutritivo de la Pitahaya es muy succulento, y de un color amarillo que puede servir como arreglos frutales, cabe recalcar que esta fruta se debe consumir en estado fresco, y se puede utilizar en cocteles, en jugos, etc.

(Ing. Alejandro Lezama, 1987, pág. 4)

Como dijeron los Ingenieros.-“El fruto por su presentación y color se presta muy bien para confeccionar arreglos frutales. Desde el punto de vista medicinal, la pitahaya se utiliza como laxante natural, tiene acción vermífuga; como tónico cardiaco y nervioso.”

2.1.9. Composición nutricional de la pitahaya

El proceso concordó que esta fruta contiene derivados proteínicos que nos sirve como alimento vitamínico. A continuación se detalla los contenidos del factor nutricional de la pitahaya.

Tabla N° 2: Composición nutricional

Pitahaya amarilla	
Factor Nutricional*	Contenido
Agua	85.4 g
Calcio	10.0 mg
Calorías	50.0
Carbohidratos	13.2 g
Fibra	0.5 g
Hierro	0.3 mg
Niacina	0.2 mg
Proteínas	0.4 g

Por 100 gr. de fruta (55 gr. de parte comestible)

Tomado de: Tabla de composición de alimentos. ICBF. Sexta edición, 1992. I

2.2. Código Arancelario

2.3. Base Legal para la clasificación arancelaria

La subpartida arancelaria, contiene cierta información almacenada en el código arancelario, para lo cual solo la autoridad competente puede realizar la clasificación arancelaria de un producto. La partida arancelaria tiene muchos

productos que se involucran en una sola subpartida. Solo la autoridad competente “SENAE”, lleva a cabo la clasificación arancelaria de un solo producto. En este caso se puede observar la clasificación arancelaria de la pitahaya detallada.

2.3.1. Determinación de la Subpartida arancelaria de la Pitahaya para la exportación: Subpartida: 0810.904000

(Servicio nacional de aduanas del Ecuador - 18/12/12 - pp. 2)

“Sección II: Productos del reino vegetal

Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; Cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.

Página: 45

Partida sistema armonizado: Las demás frutas u otros frutos, frescos
08.10

Subpartida sistema armonizado: Los demás: Granadilla, maracuyá, (parchita), y demás frutas de la pasión (pasiflora spp.). 0810.90

Subpartida regional: Pitahayas (cereus spp) 0810.90.40

Subpartida nacional 0810904000”

2.3.2. Notas explicativas para la clasificación arancelaria

En consecuencia las notas explicativas detallan información de la subpartida arancelaria 0810904000 de la pitahaya.

2.4. Producción de la Pitahaya

De acuerdo a lo investigado en la fuente del INCAP, el cultivo de la pitahaya se requiere de un suelo arenoso y arcilloso con buen drenaje, y también debe ser cultivada en una zona caliente con poca lluvia. Para este tipo de cultivo se requiere como abono estiércol.

La pitahaya se adapta bien a climas cálidos subhúmedos, con lluvias en verano, normalmente libre de heladas; la planta, en sus primeros años, es muy

susceptible a las heladas, se desarrolla en lugares con muy poca agua disponible; a los 2 años de plantada, el cultivo empieza a producir frutos, aunque en pequeñas escalas.

Este tipo de cultivos no se recomienda en zonas lluviosas. Las temperaturas óptimas para un buen desarrollo fisiológico y productivo de pitahaya se encuentran en zonas con rangos de 18 y 26°C, aunque también se produce a temperaturas mayores o menores a las indicadas.

(SAGARPA - 04/12/12 - pp. 5)

“El abonado de la plantación es necesario para mantenerla sana, vigorosa y productiva. Conviene seguir un programa de nutrición vegetal con base en un análisis de suelos para incorporar específicamente la cantidad de abonos (materia orgánica) que haga falta;

Con esto se aseguraba un buen nivel de microorganismo benéfico, se ahorran recursos económicos y se mantiene una planta saludable.”

Las pitahayas que se van cosechando deben colocarse en bolsas de y después vaciarse suavemente en cajas que contengan orificios que permitan la circulación del aire, se debe mantener en lugares frescos o en un cuarto frío expuesto a una temperatura de 5 a 8°C.

2.4.1. Niveles de producción por temporadas

Los estudios realizados de la pitahaya sobre el nivel de producción que se da por temporadas. Varían en una producción de meses con los siguientes niveles: bajos medios y altos.

Fructificaciones mensuales

- | | |
|-----------------|---------------------------------|
| • Mes de Junio | Bajo rendimiento de producción |
| • Mes de Julio | Medio rendimiento de producción |
| • Mes de Agosto | Alto rendimiento de producción |

- Mes de Septiembre Alto rendimiento de producción
- Mes de Octubre Medio rendimiento de producción
- Mes de Noviembre Bajo rendimiento de producción

2.4.2. La producción de pitahaya por volumen

Al ser uno de los más grandes productores de Pitahaya del cantón Palora ubicado en la provincia de Morona Santiago, se ha visto la oportunidad de establecer relaciones comerciales. La producción de la Pitahaya amarilla en el cantón Palora es de 70000 kilogramos semanales, según los datos adquiridos por los productores del cantón mencionado. Se estableció un acuerdo con los productores Palorenses, para la compra de fruta fresca enfocadas a una cantidad quincenal de 2.520 kilogramos. Esta fruta cuando se propaga asexualmente puede obtenerse entre 2 a 3.5 kg, durante las primeras cosechas su rendimiento es de 40 a 70 frutos por planta dependiendo los fertilizantes utilizados.

2.4.3. Oferta productiva de la pitahaya

La producción de la pitahaya existente en la provincia de Morona Santiago, consiste en que los productores Palorenses, realizan la venta de su producto siempre y cuando hayan establecido nexos de negociación, con ciertos intermediarios que van a comercializar. Llegando a un acuerdo de negociación, por la compra de la pitahaya al por mayor, la oferta de 1 kilogramo equivale a 4 pitahayas amarillas con cuyas dimensiones: 12cm de largo por 8 cm de ancho, el precio de oferta del producto es de 25 centavos por cada una pitahaya.

2.4.4. Principales mercados a donde se exporta la pitahaya

Según lo establecido en el banco central del Ecuador, se da a conocer que las últimas exportaciones de pitahaya se realizan en muy pocos países.

Las exportaciones de pitahayas realizadas desde el Ecuador hacia el mundo se encuentran en un rango variado del año 2003 al 2012.

Tabla N° 3: Mercados de exportación - pitahaya

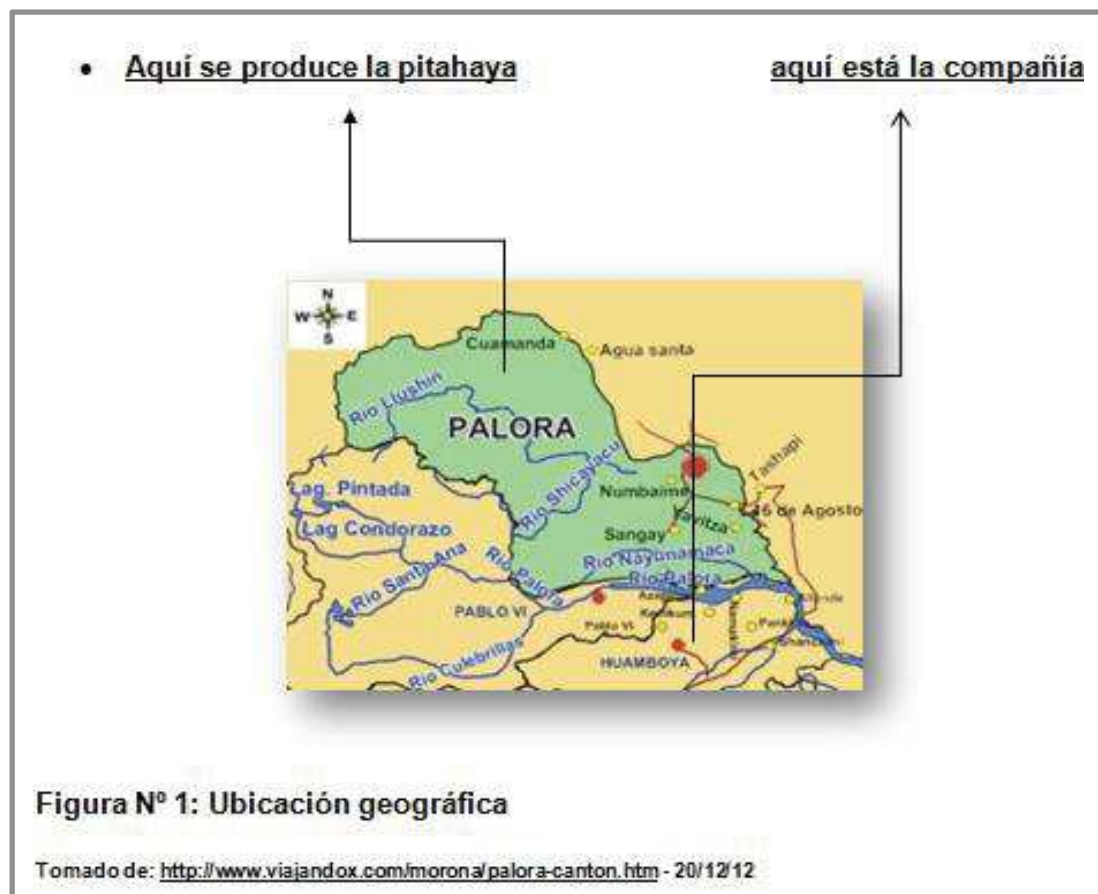
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DÓLAR
0810904000	PITAHAYAS (CEREUS SPP.)	<u>SINGAPUR</u>	35.58	356.32	28.58
		<u>FRANCIA</u>	99.31	338.82	27.18
		<u>HOLANDA(PAISES BAJOS)</u>	119.20	281.75	22.60
		<u>ESPAÑA</u>	47.17	152.30	12.22
		<u>CANADA</u>	7.57	33.45	2.69
		<u>ALEMANIA</u>	14.89	24.29	1.95
		<u>HONG KONG</u>	3.69	23.60	1.90
		<u>INDONESIA</u>	3.28	19.29	1.55
		<u>BELGICA</u>	2.03	5.30	0.43
		<u>SUECIA</u>	0.63	5.20	0.42
		<u>SUIZA</u>	0.87	4.18	0.34
		<u>CHINA</u>	0.38	1.32	0.11
		<u>CHILE</u>	0.13	0.55	0.05
		<u>ANTILLAS HOLANDESAS</u>	0.04	0.27	0.03
		<u>ITALIA</u>	0.06	0.17	0.02
		<u>EMIRATOS ARABES UNIDOS</u>	0.02	0.05	0.01
		<u>REINO UNIDO</u>	0.06	0.04	0.01
		<u>ESTADOS UNIDOS</u>	0.02	0.02	0.01
		<u>JAPON</u>	0.01	0.01	0.01
TOTAL GENERAL:			334.86	1,246.86	100.00

Tomado de: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp - 18/12/12

2.5. Ubicación geográfica

Según lo investigado se puede observar que en este lugar geográfico, indica que se da la producción de pitahaya amarilla.

Provincia: Morona Santiago



2.6. Vinculaciones entre Alemania y Ecuador

Mediante estudios realizados se sabe que el Ecuador establece relaciones comerciales con Alemania ya que es el segundo socio más importante del país ecuatoriano, estos dos países cuentan con un acuerdo comercial bilateral, que pertenece a la Unión Europea y se encuentra entre los 10 primeros socios más importantes a nivel mundial.

2.7. Balanza comercial Ecuador – Alemania

Los análisis que se han procesado sobre investigación son de 5 años, se llega a una conclusión de que el Ecuador Importa más de lo que exporta, desde Alemania y hacia Alemania. En un periodo anual de 2007 a 2012.

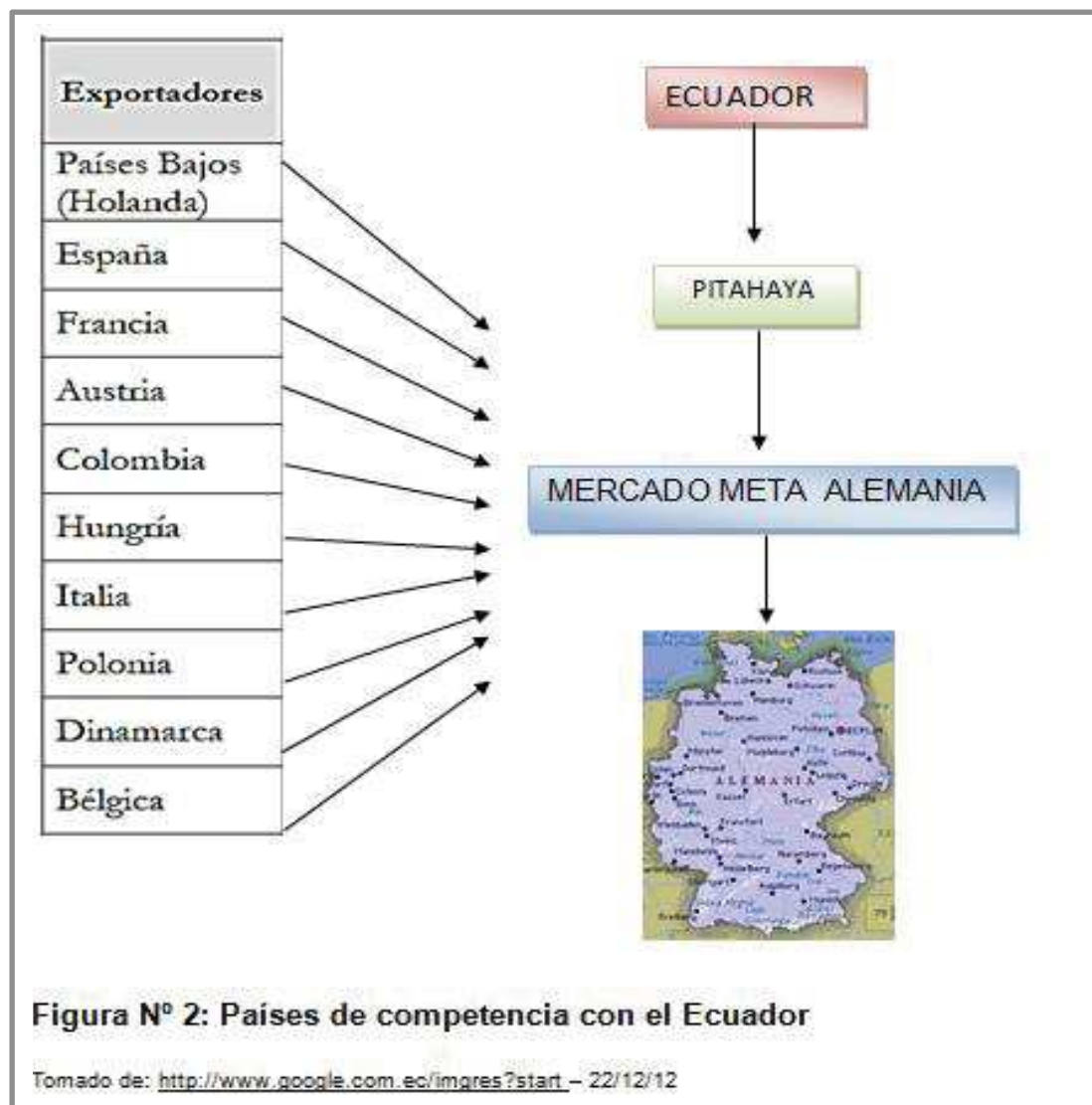
Tabla N° 4: Balanza comercial Ecuador – Alemania



Tomado de: Banco Central del Ecuador, BCE – 22/12/12

2.8. Países competidores de la pitahaya

Mediante algunas fuentes de información obtenidas, como son: trademap se da a conocer nuestros principales competidores de pitahaya hacia el mercado Alemán. Esto quiere decir que debemos tomar medidas estratégicas para mejorar nuestro medio de comercialización en Alemania. Para lo cual debemos contar con varios intermediarios para que se dé a conocer la fruta fresca mediante promociones, charlas, y rebajando un cierto porcentaje de precio en relación al precio de nuestros competidores, para obtener una ventaja competitiva en la comercialización de pitahaya



2.9. Precios totales de las toneladas Importadas a Alemania por cada país

- España 168,337 USD
- Países bajos Holanda 292,99 USD
- Colombia 21, 119 USD
- Ecuador 17, 98 USD

2.10. Estacionalidad local del producto

La producción local de pitahaya, se da dependiendo la estación climática en que se encuentre. Los niveles de producción en los supermercados, varían en rangos: altos, medios y bajos.

- **Primavera**

Marzo	Nivel de producción	Alto
Abril	Nivel de producción	Alto
Mayo	Nivel de producción	Alto
Junio	Nivel de producción	Alto

- **Verano**

Junio	Nivel de producción	Medio
Julio	Nivel de producción	Medio
Agosto	Nivel de producción	Medio
Septiembre	Nivel de producción	Bajo

- **Otoño**

Septiembre	Nivel de producción	Bajo
Octubre	Nivel de producción	Medio
Noviembre	Nivel de producción	Alto

- **Invierno**

Diciembre	Nivel de producción	Bajo
Enero	Nivel de producción	Bajo
Febrero	Nivel de producción	Bajo
Marzo	Nivel de producción	Alto

2.11. Exportaciones del producto seleccionado desde el Ecuador a Alemania

Referente a lo investigado, llegamos a la conclusión de que Alemania importa pitahaya desde el Ecuador en pequeños valores comerciales.

Tabla N° 6: Exportaciones a Alemania En USD Por Partida

VALORES TOTALES DE EXPORTADAS A ALEMANIA											
Código del producto	Descripción del producto	Exportaciones a Alemania desde Ecuador									
		Valor en 2002	Valor en 2003	Valor en 2004	Valor en 2005	Valor en 2006	Valor en 2007	Valor en 2008	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011
08109040	FRESH PASSION FRUIT, CARAMBOLA AND PITAHAYA	7	1	0	24	49	48	0	0	0	0
Valor Total de importación 2002 - 2012											129

Tomado de: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx – 24/12/12

Tabla N° 7: Exportaciones en Toneladas a Alemania

TONELADAS EXPORTADAS A ALEMANIA																					
Código del producto	Descripción del producto	importado	U	importado	U	importado	U	importado	U	importado	U	importado	U	importado	U	importado					
		Cantidad en 2002	ni	Cantidad en 2003	ni	Cantidad en 2004	ni	Cantidad en 2005	ni	Cantidad en 2006	ni	Cantidad en 2007	ni	Cantidad en 2008	ni	Cantidad en 2009	ni	Cantidad en 2010	ni	Cantidad en 2011	
81090	Otros frutos frescos.	29	T	34	o	19	n	54	e	39	l	41	a	25	d	59	a	44	a	154	a
Total Toneladas importadas al Mercado Alemán																498					

Tomado de: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx - 25/12/12

2.12. Exportaciones del producto en volúmenes desde el Ecuador

En el cuadro estadístico anterior N° 7, se pudo observar las toneladas exportadas al mercado Alemán. En el mismo se puede ver que el Ecuador por cada exportación anual realizada va creciendo el tonelaje porcentual de pitahaya.

2.12.1. Acuerdos preferenciales en los cuales el país de origen participa en el mercado meta

El país Alemán perteneciente al Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias Andino (SGP+), nos otorga cero aranceles para importar Pitahayas desde el Ecuador hacia el mercado alemán, hay que tener muy en cuenta que al momento de exportar fruta fresca obtenemos una ventaja competitiva en el precio, con respecto a las demás naciones que no tienen esta preferencia arancelaria.

Para aprovechar de esta preferencia arancelaria, hemos tenido la obligación de cumplir con todas las exigencias y normas que se ha sugerido por la Unión Europea, es importante mencionar que el producto es agrícola no tradicional y es originario del Ecuador.

Es importante tomar en cuenta, que para una aplicación de arancel cero a los productos agrícolas no tradicionales importados por Alemania, es obligatorio presentar el Certificado de Origen, en el cual compruebe que la producción de pitahaya es ecuatoriana.

2.12.2. Renovación del SGP+

Mientras el Ecuador siga luchando contra las drogas, la Unión Europea tendrá el privilegio de renovar un SGP, y permitirá que los productos industrializados y una lista de productos agrícolas sigan ingresando a al exterior. El arancel cero se aplica al país de menos desarrollo para que vaya evolucionando su crecimiento productivo.

2.13. Acuerdo comercial entre Ecuador y Alemania



El acuerdo comercial entre Ecuador y Alemania, fue decretado en 1987 por la Unión Europea. Entre los dos países han conformado un comercio bilateral, de las demás frutas u otros frutos provenientes a la Subpartida 0810.902000.

Tabla N° 8: código arancelario Alemania

Código de Producto	Descripción del Producto	Descripción Régimen Comercial	Tarifa Aplicada	Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem (estimado)
0810902000	Tamarindos, peras de cajul, litchis, zapotillos, frutos de la pasión, carambolas y pitahayas	Derechos de las naciones más favorecidas	0,00%	0,00%

Tomado de: Market Access Map. - 05/01/2013

2.14. Compañía Latina Exportapitahaya S.A

La misma que se encuentra ubicada en el Cantón de Huamboya perteneciente a la Provincia de Morona Santiago, en la calles Huamboya y Pablo VI.

La cual tiene la intención de exportar pitahaya amarilla, al ver que existe una gran demanda en el mercado alemán, se ha visto la oportunidad de comercializar el producto, con el fin de abastecer parte del mercado insatisfecho de Alemania.

2.14.1. Negociaciones Ecuador – Alemania

Al existir un acuerdo bilateral entre Alemania y Ecuador, la compañía Latina Exportapitahaya S.A, ha establecido un acuerdo comercial para la venta de pitahaya en las plazas de Berlín.

2.14.2. Acuerdo comercial Compañía – Productores de Pitahaya

La Compañía ha establecido un acuerdo con los productores del Cantón Palora, para comprar pitahaya amarilla al por mayor. Cada dos meses, la Compañía comprara una cantidad de 10800 pitahayas amarillas, para exportar a la capital de Alemania: Berlín.

2.14.3. Ubicación de los grandes productores de pitahaya

La pitahaya de origen tropical se da en el Catón Palora, ubicado en la provincia de Morona Santiago, perteneciente al país Ecuador.

2.14.4. Compra de la fruta

La compra de pitahaya amarilla realizada por la Compañía Latina Exportapitahaya S.A, es de: 10800 pitahayas cada 2 meses. Por tratarse de una compra al por mayor el costo de cada pitahaya es de 25 centavos. Un kilo es equivalente a 4 pitahayas.

2.15. Traslado de pitahaya desde Palora a la Compañía ubicada en Morona Santiago

Al momento de concretar la compra de pitahaya seleccionada y desespinado con los productores, se procede al embarque en varios furgones de carga, la carga se realiza en varias cubetas, para que no haya ningún tipo de daño en la fruta al momento de subir a los furgones, y al trasladar a la compañía.

2.15.1. Proceso de llegado a la Compañía

Una vez llegado los furgones cargados de pitahaya, a la compañía, se procederá a descargar el producto a los cuartos de enfriamiento de 3 a 8 grados centígrados.

2.15.2. Proceso de limpieza elaborado por los trabajadores de la compañía

La Compañía cuenta con varios trabajadores, y con una máquina que desempeña: Lavado y desinfección, Secado y clasificado de pitahaya.

1.- Selección de frutas.- Primero se eliminan las frutas en estado de podredumbre, deformaciones y daños.

2.- Pesado.- El peso de pitahaya se realiza en balanzas automáticas, y debe pesar 150 gramos por fruta, con una dimensión: alto 12cm y ancho 8cm.

3.- Lavado.- Al momento de lavar las frutas se está eliminando partículas extrañas como son: suciedad, desinfección y restos de tierra.

4.- Desinfección.- Para la desinfección de frutas, se utiliza agua mezclada con un porcentaje de solución lejía.

5.- Secado.- El secado de pitahaya se realiza a través de una maquina con el fin de que la fruta no se encuentre en un estado de humedad para el almacenamiento. Si el producto se presenta en un estado deplorable por la humedad, se puede utilizar un tipo de ventilación forzada de aire caliente.

6.- Encerado.- Es una cera de marca “teyger”, que se aplica de manera escobillada a la pitahaya por tonelada, creando una capa externa protectora, con el fin de proteger la fruta de las pudriciones, y dándole un resalte de color brillante natural.

7.- Empaque.- El empaque de pitahaya se debe basar en las normas y leyes que exige Alemania y la Unión Europea. El empaque de las frutas con cuyas longitudes: largo 12cm, y ancho 8cm, se colocara en alveolos transparentes contenientes de:15 cavidades con un ancho de: 9cm, y una profundidad de 6cm cada cavidad del aveolo con dimensiones de: largo 49cm, y ancho 29cm, se pondrá en cajas de cartón encerado, establecidas por estas medida: alto 13,5cm, largo 50cm, ancho 30cm, y a la ves contara las cajas con pequeños agujeros respiratorios para que la fruta se mantenga fresca. La pitahaya detalla información en el lado posterior de la caja: tipo de producto: pitahaya, forma:

ovoide, color: amarillo, madurez: amarilla brillante, La tabla nutricional: contenido de la fruta, detalle de pictogramas: manipulación de las cajas.

2.16. Precios de la pitahaya en el Ecuador

Precio de la caja de 15 unidades:	→	\$	17,50
Precio por kilogramo:	→	\$	5,00
Precio por pallet (36 cajas):	→	\$	630,00
Precio 20 pallets (720 cajas):	→	\$	12600,00

2.16.1. Precios de la pitahaya en Alemania (Euros = (\$ 1.31))

La caja de 15 unidades:	→	€	21,00
Cada kilogramo de pitahaya:	→	€	6,00
Precio por pallet (36 cajas):	→	€	756,00
Precio 20 pallets (720 cajas):	→	€	15120,00

2.16.2. Precios de la pitahaya en Alemania (Dólares Americanos)

La caja de 15 unidades:	→	\$	27, 51
Precio por kilogramo:	→	\$	7, 86
Precio por pallet (36 cajas):	→	\$	990,36
Precio 20 pallets (720 cajas):	→	\$	19807,20

2.17. Transporte de la mercancía desde la Compañía a las bodegas contecon

Una vez empaquetado las pitahayas en las cajas enceradas, se procede a movilizar la mercancía en vehículos con refrigeración hacia las Paletizadoras que se encuentran ubicadas las bodegas contecon de Guayaquil.

CAPITULO III

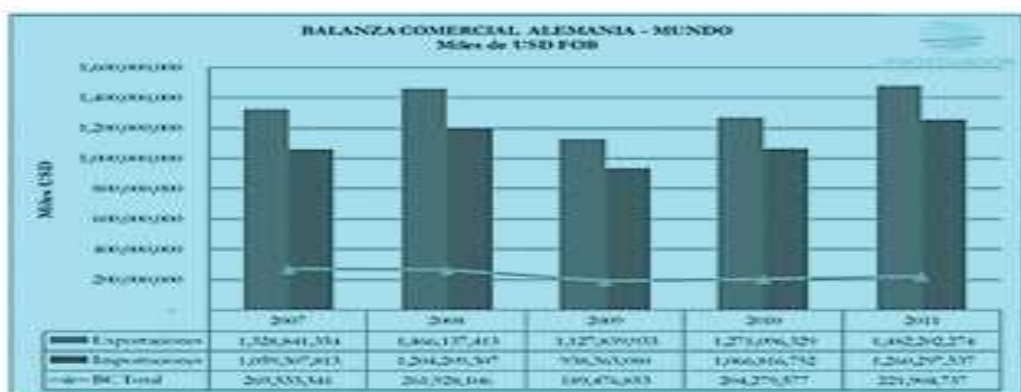
MERCADO DE ALEMANIA

4.1. Balanza comercial de Alemania

La balanza comercial de Alemania se encuentra en superávit de 221, 904,737 millos de USD (2011), esto se debe a que se está realizando más exportaciones que importaciones, el total de importaciones llega a una cifra de USD 1, 260, 297,537 miles (2011). La cifra de las exportaciones totales procesadas por Alemania es de USD 1, 482, 202,274 miles (2011).

De acuerdo a lo investigado se sabe que existe información de 5 años, como se puede observar en el grafico las exportaciones son mayores que las importaciones por esos es que Alemania se encuentra en Superávit.

Tabla N° 9: Balanza Comercial Alemania



Tomado de: International Trade Center Trademap – 09/01/2013

3.2. Producción local de la pitahaya en Alemania

De acuerdo a los datos estadísticos investigados se ha llegado a una conclusión que los principales Productores de Pitahaya son los países que se observaran a continuación, con un valor total de importación asía el mercado Alemán. Los porcentajes visualizados en cada país, representan una

producción local, y el total de las importaciones destinadas de cada estado en el mercado Alemán.



Tabla N° 10: Importaciones de Alemania

VALORES EXPRESADOS EN MILES DE DOLARES (USD)										
Exportadores	Valor importada en 2002	Valor importada en 2003	Valor importada en 2004	Valor importada en 2005	Valor importada en 2006	Valor importada en 2007	Valor importada en 2008	Valor importada en 2009	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011
España	9018	12175	21220	27242	33025	41984	43801	24117	31200	44629
Francia	17266	6702	5103	5261	5819	8933	8186	4584	4604	4732
Colombia	5712	6962	6988	10743	8053	10729	14855	24474	21663	25652
Madagascar	3309	4209	8320	7192	5775	4584	6052	6821	5309	3162
Países Bajos (Holanda)	3206	2772	3329	4310	4710	9153	7494	6522	11228	21399
Italia	1501	1324	658	1016	1034	1651	3732	1709	1494	1774
Israel	1964	7284	4591	11330	7695	6076	3858	6684	4703	5508
Nueva Zelandia	174	328	245	305	99	364	46	73	38	46
Ecuador	70	118	74	239	182	197	108	162	189	432
Viet Nam	195	159	406	886	1365	1908	3114	4668	4641	4454
Polonia	112	322	115	66	174	3402	3372	1263	2966	7651
Argentina	41	78	80	38	19	20	46	52	38	63
Costa Rica	33	104	65	70	3	4	0	562	127	230
México	0	0	0	0	0	14	4	101	53	83
Valor total Importado 202 - 2011										724114

Tomado de: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx - 12/01/2013

3.3. Importaciones de la Pitahaya en Alemania

Los datos relatados a en el grafico anterior, es el valor total de cada importación realizada por cada país destinado a la república Alemana.

3.4. Volumen total por tonelada importada al mercado Alemán

Los datos establecidos a continuación se detallan en cantidades importadas por toneladas, y decretadas por cada país.

Tabla N° 11: Volumen de importaciones en Alemania

VOLÚMENES EXPRESADOS EN TONELADAS IMPORTADAS										
Exportadores	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
España	9006	10031	13786	21251	24032	27828	22446	14717	19618	24812
Países Bajos (Holanda)	3163	2434	2561	3031	2897	5332	4241	3878	6328	11116
Hungría	1268	2099	5279	3258	4239	4560	5839	5530	3290	5647
Colombia	1321	1475	1939	3255	2037	3326	2910	7789	5376	5534
Polonia	351	893	265	20	194	3050	2785	1362	3245	4760
Francia	16052	5110	4265	3595	2762	5860	3992	3114	2784	2684
Ecuador	29	34	19	54	39	41	25	59	44	154
Costa Rica	10	61	42	44	1	3	0	166	54	94
Nueva Zelandia	68	124	72	118	26	140	12	24	15	29
México	0	0	0	0	0	1	2	29	17	28
Argentina	26	51	45	29	10	9	20	26	21	24
Italia	1018	809	472	854	779	904	2197	788	784	860
Volumen Total Importado									686461	

Tomado de: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx – 16/01/2013

3.5. Barreras de entrada (arancelarias y no arancelarias)

3.5.1. Barreras arancelarias establecidas por Alemania

En este caso el Ecuador tiene una barrera de entrada arancelaria con una tarifa del 0% de arancel aplicado a la importación de pitahaya hacia el mercado Alemán. Todo esto se debe al otorgamiento de un (SGP+) establecido por la Unión Europea.

3.5.2. Barreras no arancelarias establecidas por Alemania

Al existir varios productos enfocados a un sistema de comercialización en el exterior, la Unión Europea se ha visto en la obligación de aplicar barreras no arancelarias a las importaciones, con el fin de proteger las industrias nacionales de una diversidad de países en desarrollo.

3.5.2.1. Control de los contaminantes alimenticios en alimentos

Este control garantiza un alto nivel de protección al consumidor, las importaciones en la Unión Europea de los productos alimenticios deben cumplir con la legislación diseñada para asegurar que los alimentos puestos en el mercado son seguros para comer y no contiene contaminantes a niveles que podrían poner en peligro humano la salud.

3.5.2.2. Control de los residuos de plaguicidas en productores alimenticios de origen vegetal y animal

Este control garantiza un elevado nivel de protección del consumidor, las importaciones de productos vegetales y animales o partes de los mismos destinados a la alimentación humana o en las que los residuos de pesticidas pueden estar presentes, sólo se permiten cuando se cumple con las garantías establecidas en la legislación comunitaria diseñada para controlar la presencia de sustancias químicas y sus residuos en los animales vivos, productos animales y productos de origen vegetal.

3.5.2.3. Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal

El control de las importaciones de los productos alimenticios de origen no animal en la Unión Europea (UE) debe cumplir con las condiciones generales y las disposiciones específicas destinadas a prevenir los riesgos para la salud pública y proteger los intereses de los consumidores.

3.5.2.4. Etiquetado de productos alimenticios

Todos los productos alimenticios comercializados en la Unión Europea (UE) deben cumplir con las normas de etiquetado de la UE, cuyo objetivo es garantizar que los consumidores reciban toda la información necesaria para tomar una decisión informada al comprar sus alimentos.

3.5.2.5. Control fitosanitario

Estas medidas fitosanitarias tienen por objeto prevenir la introducción y / o diseminación de plagas y organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales a través de las fronteras de la UE. Estas medidas aplican la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO, a la que los Estados miembros son partes contratantes y que se establecen las reglas básicas y procedimientos de control para asegurar una acción común y eficaz para proteger la agricultura de los países y los recursos forestales.

3.5.2.6. Voluntario productos de producción ecológica

Los productos ecológicos procedentes de terceros países sólo podrán comercializarse en el mercado de la UE cuando están etiquetados como productos con indicaciones referentes a la producción ecológica, si han sido producidos de acuerdo con las normas de producción y están sujetas a un régimen de control que cumplen con, lo equivalente a la legislación comunitaria.

3.6. Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje del país Alemania

El estado de Alemania, para aceptar importaciones de otros países, se encuentra en la obligación de solicitar a los países procedentes de alimentos,

bebidas, etc. Que cumplan con los normas establecidas por la Unión Europea en los estándares de calidad como las que se observaran a continuación.

3.6.1. Empaque

El empaque debe contener de forma ordenada las unidades de productos con sus descripciones, como se puede observar: (tipo de producto, forma, color, madurez), una vez cumplido estas normas de empaque se debe facilitar su manipulación y distribución del producto, en los recipientes siempre y cuando se ajuste al máximo provecho de sus dimensiones.

3.6.2. Embalaje

El embalaje debe estar regido a la legislación Europea sobre la prevención de riesgos, para la salud de los consumidores y protección del medio ambiente, Los envases hechos de materiales vegetales deberán someterse a controles fitosanitarios.

3.6.3. Etiquetado

Es importante mencionar que la etiqueta debe contener información en inglés de la agencia de promoción de las exportaciones de Ecuador, aunque no es obligatoria la marca “Green dot” que simboliza el reciclaje, está presente en todos los productos vendidos en Alemania. Las etiquetas deben incluir información de que los productos son basados en un comercio justo.

3.6.4. Idiomas permitidos en el Embalaje y Etiquetado

De acuerdo a lo establecido por la Unión Europea, los idiomas que son frecuentes a utilizar en el etiquetado y embalaje es: alemán y el inglés, se utiliza para dar imagen internacional a una marca, muchos alemanes tienen una gran equivocación en los slogans descritos en idioma diferentes como son: árabe, polaco, etc.

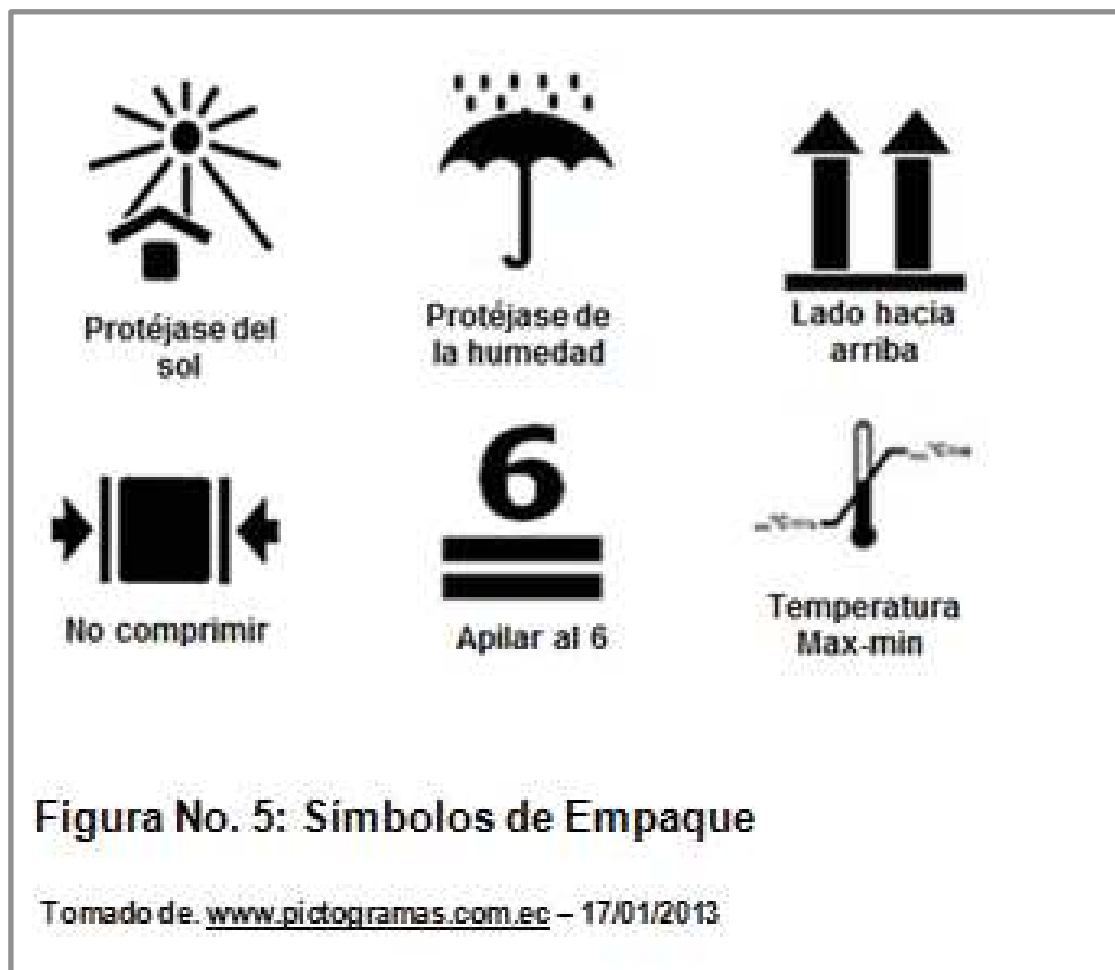
3.6.5. Mercado de origen Made In

Es importante saber que no es obligación para los productos alimenticios y bebidas alcohólicas la práctica “Made in”, esto se debe a un argumento

comercial que está presente en la mayoría de productos. El acuerdo de Madrid prevé sensaciones en caso de falsa información de procedencia.

3.6.6. Pictogramas

Es la información que se le da al personal que va a manipular la mercadería, usos de posición, cantidad máxima de apilamiento, protegerle de lluvias, etc.



3.7. Análisis de la Competencia

Según los datos estadísticos analizados sabemos que los principales competidores de pitahaya es una diversidad de países, como se puede observar en esta tabla detallada a continuación. Estos países son los competidores de las demás frutas u otros frutos provenientes a la Subpartida 0810.90.40. Los países señalados de color verde son principales competidores de pitahaya, los demás son competidores de una diversidad de frutas.

Tabla N° 12: Países de Competencia

1.- Australia	16.- Francia	31.- Portugal	47.- Madagascar
2.- Austria	17.- Ghana	32.- Eslovaquia	48.- Nueva Zelanda
3.- Bélgica	18.- Grecia	33.- Viet Nam	49.- México
4.- Brasil	19.- Irán (República Islámica del)	34.- Sudafrica	50.- Argentina
5.- Camerún	20.- Irlanda	35.- Zimbabue	
6.- Sri Lanka	21.- Israel	37.- España	
7.- China	22.- Italia	38.- Suazilandia	
8.- Colombia	23.- Kenia	39.- Suecia	
9.- Costa Rica	24.- Luxemburgo	40.- Tailandia	
10.- Cuba	25.- Malasia	41.- Emiratos Árabes Unidos	
11.- República Checa	26.- Malta	42.- Uganda	
12.- Dinamarca	27.- Nepal	43.- Reino Unido	
13.- República Dominicana	28.- Países Bajos (Holanda)	44.- República Unida de Tanzania	
14.- Ecuador	29.- Islas Marshall	45.- Venezuela	
15.- Finlandia	30.- Polonia	46.- Hungría	

CAPITULO IV

LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN A ALEMANIA

4.1. Proceso de Exportación a Alemania

4.1.1. Registro como exportador ante el SENA

4.1.1.1. Personas que pueden Exportar

Todos los ecuatorianos o extranjeros residentes en el país	}	SRI=RUC
Personas naturales.- Cualquier persona.		
Personas jurídicas.- Empresas, Instituciones etc.		

“Paso N° 1”

4.2. Obtención del RUC en el SRI

El trámite se realiza mediante página web: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/219>

➤ **Requisitos para personas jurídicas**

- 1.- Formulario 01A y 01B.
- 2.- Escrituras de constitución, nombramiento del representante legal o agente de retención.
- 3.- Presentar el original y entregar copia de la cedula del representante legal o agente de retención.
- 4.- presentar original o copia del certificado de votación actualizado del representante legal o agente de retención.
- 5.- Entregar copia de un doc. Que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

➤ **Procedimiento**

El contribuyente se acercará a cualquier ventanilla de atención del (SRI), portando los requisitos mencionados anteriormente, para inscribir el registro único de contribuyente (RUC).

- **Costo del trámite:** No tiene costo **Tiempo de entrega:** 5 Minutos

“Paso N° 2”

4.2.1. Registro de la empresa a través del banco central del Ecuador

Una vez adquirido el Registro Único de Contribuyente (RUC), en el SRI, se procede a **registrar a la empresa** en el siguiente link: firma electrónica / registro empresa u organización.



4.2.2. Entidades para adquirir el certificado digital de firma electrónica

En las siguientes entidades se puede adquirir el certificado digital, para realizar el proceso de firma electrónica, la cual debe ser auténtica.



- { **Banco Central del Ecuador:** <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- { **Security Data:** <http://www.securitydata.net.ec/>

4.2.3. Selección de solicitud de certificado

Una vez ingresado en la página web: www.eci.bce.ec, se activa la opción Firma electrónica, se da clic en el enlace: solicitud de certificado, donde pide cierta información que se debe ingresar:



4.2.4. Tarifas de los certificados de la firma electrónica

- ✚ **Token.-** Es un dispositivo criptográfico USB, donde se almacena su certificado digital de una forma segura, tiempo de duración 2 años.



Emisión del <u>Certificado de Firma Electrónica</u> (token)	\$ 30,00 + iva
--	----------------

Dispositivo Portable Seguro – <u>Token</u>	\$ 26,00 + iva
TOTAL	\$ 56,00 + 12%= 62,72
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 15,00 + iva

- ✚ **HSM.-** Hardware Security Module.- es un dispositivo criptográfico ideal para altos volúmenes de transacciones, ejemplo: facturación electrónica, tiempo de duración 3 años.

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (HSM)	\$ 90,00 + iva
HSM - Puede adquirir a distribuidores locales	-----
Renovación del Certificado (válido por 3 años)	\$ 90,00 + iva

- ✚ **Archivo.-** Certificado estándar x 509 en formato p12, que puede ser integrado en cualquier sistema operativo. Tiempo de duración 1 año.

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Archivo)	\$ 15,00 + iva
TOTAL	\$ 15,00 + iva
Renovación del Certificado (válido por 1 año)	\$ 15,00 + iva

“Paso N° 4”

4.3. Sistema ECUAPASS

Una vez cumplido con los pasos anteriores, se procede al ingreso portal ECUAPASS, donde se despliega la información detallada del uso, manejo e instalación del mismo.

Fuente de descarga: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

En el programa de instalación permite:

- 1.- Actualizar la base de datos
- 2.- Crear un usuario y contraseña
- 3.- Aceptar las políticas de uso
- 4.- Registrar la firma electrónica

ECUAPASS		AERIANA DEL ECUADOR		Instalación y revisión del programa indispensable para el uso del portal de ECUAPASS
Pases	Nombre del proceso	Verificar	Ayuda	
Paso 1	Java Script	OK	Cuando indica "No", haga clic en "ayuda" para la configuración. Internet Explorer Mozilla Firefox Google Chrome	
Paso 2	Java Runtime Environment	No	Cuando indica "No", haga clic en [Descarga e instala] para la configuración. Por favor, instale el programa, cierre el navegador e ingrese nuevamente.	
Paso 3	Programación de Log en del PKI	No	"No" : Desinstale y re-instale JAVA. 1. Desinstalación de JAVA [haga clic] 2. Instalación de JAVA [haga clic] 3. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] = [Descarga 2] "Nueva" 1. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] = [Descarga 2]	
Paso 4	Adobe Flash Player Instal	OK	Cuando indica "No" o "Nuevo", haga clic en [Descarga e instala] para la configuración. Por favor, instale el programa, cierre el navegador e ingrese nuevamente.	

Figura N° 10: Instalación del programa Ecuapass

Tomado de: <https://portal.aduana.gob.ec/> - 23/01/2013.

“Paso N° 5”

4.4. Registro de datos en el portal ecuapass

Los pasos para registrarse y poder usar la ventanilla única ecuatoriana son:

- 1.- Ingreso al portal Ecuapass, luego dar clic en solicitud de uso.



2.- Creación de usuario y contraseña, se creará un correo electrónico para la recepción de las notificaciones.



3.- Ingresar la identificación única de certificación donde se escoge el tipo de certificación de acuerdo a la entidad emisora.



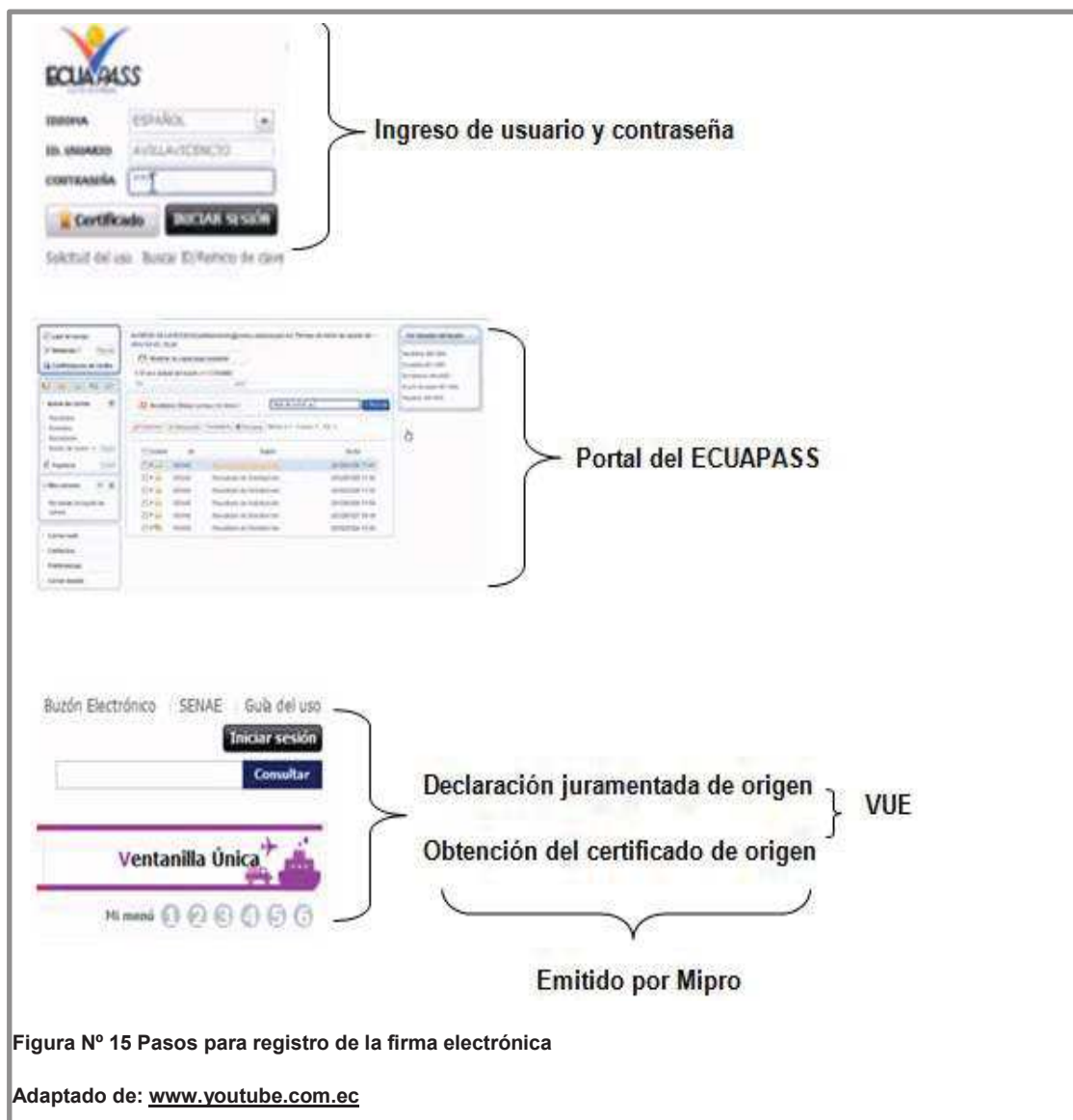
4.- luego se acepta las políticas de uso del nuevo sistema ecuapass.



“Paso N° 6”

4.4.1. Obtención de claves para sacar el DJO y CO en la VUE

Una vez realizado los pasos requeridos, deberán ingresar al portal de ECUAPASS, y dirigirse al módulo de ventanilla única ecuatoriana, para conferir la DJO y el CO que son emitidos por el mipro, estos documentos. Se requieren para exportar.



4.4.2. Proceso de obtención de la declaración juramentada de origen

Llenado de la DJO, para un SGP+ en una determinada norma, el campo se deberá llenar como indica la norma "W" - mercancías suficientemente manufacturadas o transformadas, seguida por el código arancelario a nivel de los cuatro primeros dígitos del producto exportado en el sistema armonizado de designación y codificación de las mercancías.

La DJO, es una declaración de que el producto a exportarse es auténtico del Ecuador, y esta producido con insumos del país. La DJO, es un requisito exigible y previo a la certificación de origen.



The screenshot shows the ECUAPASS web portal interface. At the top, there is a navigation bar with the ECUAPASS logo and several menu items: 'rúbricas operativas', 'servicio de telefonía', 'Soporte al Cliente', and 'Ventanilla Única'. Below the navigation bar, there is a header section with the text 'DECLARACIÓN JURADA DE ORIGEN'. The main content area contains a form with several sections: '1. IDENTIFICACION DE EMPRESA', '2. PRODUCTO (Indicar en Formulario por Cada Producto)', '3. UTILIZACION INSTRUMENTOS DE COMERCIALIZACION MARCA', and '4. MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS SOBREPASANTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL'. The form includes various input fields and a table at the bottom for recording imported materials.

Figura N° 16: Ingreso al ecuapass

Tomado de: <http://www.youtube.com/watch?v=7in8kNqZ5gc> – 24/01/2013

4.4.3. Proceso de emisión del certificado de origen



The screenshot shows the ECUAPASS web portal interface. At the top, there is a navigation bar with the ECUAPASS logo and several menu items: 'rúbricas operativas', 'servicio de telefonía', 'Soporte al Cliente', and 'Ventanilla Única'. Below the navigation bar, there is a header section with the text 'DECLARACIÓN JURADA DE ORIGEN'. The main content area contains a form with several sections: '1. IDENTIFICACION DE EMPRESA', '2. PRODUCTO (Indicar en Formulario por Cada Producto)', '3. UTILIZACION INSTRUMENTOS DE COMERCIALIZACION MARCA', and '4. MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS SOBREPASANTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL'. The form includes various input fields and a table at the bottom for recording imported materials.

Como se va a exportar pitahaya a Alemania, en este caso se requiere de un CO, para recibir un acuerdo SGP+.

El CO, es un documento que acredita que un producto de exportación cumple con los criterios de origen exigidos por el país de destino

Figura N° 17: Sistema emisor de certificado

Adaptado de: www.youtube.com.ec

“Paso N° 7”

4.5. Documentos de exportación

Documentos que debe contemplar el exportador, previo al embarque, son los siguientes:

- ✚ **Factura comercial.-** Es el documento mercantil, en donde consta los datos del vendedor, en el caso de ser: sociedad anónima, sociedad limitada etc. Todos los datos del mismo deben estar visibles incluyendo el domicilio fiscal. Los datos del producto deben estar especificados correctamente por el proveedor que vende el bien o servicio.

- ✚ **Declaración aduanera de Exportación.-** Es un formulario en donde se registran las exportaciones que se desean realizar, La misma se debe presentar en la aduana, en donde formalizara la exportación junto con los documentos de acompañamiento y soporte.

- ✚ Con la implementación del nuevo sistema ecuapass, el proceso de orden de embarque se elimina, solo se debe realizar la declaración aduanera de exportación. Con el ecuapass luego del aforo respectivo, deben proceder a la salida de mercancías, y por último deben presentar el manifiesto.

- ✚ **Lista de empaque.-** Es un documento en el cual va el detalle de los artículos embalados por bultos, con cierta descripción en unidades contenidas en cada uno de ellos, este documento es comparado con otros documentos como son: factura comercial y conocimiento de embarque.

- ✚ **Emisión de autorizaciones previas.-** Siempre y cuando el caso lo amerite
 - ✓ **Registro Sanitario costo USD 80**

En los siguientes productos se requiere de un Registro Sanitario:

Drogas	Cosméticos
Perfumes	Plaguicidas
Alimentos procesados	Medicamentos
Productos higiénicos	

Para solicitar un Registro Sanitario, se debe acudir al Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical “Leopoldo Izquieta Pérez” (INH). Todos los productos agrícolas requieren, el registro de un productor o exportador, el tiempo de duración del registro sanitario tiene una vigencia de 2 años.

✓ **Certificado sanitario**

El registro sanitario es un instrumento para la emisión de un certificado sanitario para la exportación, el certificado sanitario se obtiene en las oficinas de Agrocalidad. Este documento de control sanitario del país de origen, da la constancia de que la mercancía cumple con las normas sanitarias locales e internacionales.

✓ **Certificado Fitosanitario costo USD 50**

Posterior a la emisión del registro sanitario, el exportador solicitará un certificado fitosanitario por cada embarque que se va a realizar o ya sea realizado. Se requiere de una inspección previa del producto que se va a embarcar, el certificado mencionado tiene una validez de 90 días calendario, contados desde su aprobación.

✓ **Certificado HACCP costo USD 15**

Este tipo de certificado demuestra que la compañía Exportapitahaya S.A, está utilizando un sistema adecuado de control en calidad de producción, procesamiento de limpieza, y en el empaquetado de los productos a exportar, el certificado HACCP sirve para controlar los peligros que afecten a la salud.

✓ **Certificado de origen costo USD 10**

El certificado de origen, es un documento que exige muy pocos países, para que puedan gozar de ciertas preferencias arancelarias, siempre y cuando estén conformados por un acuerdo bilateral establecido entre naciones.

✓ **Bill of Lading**

Es el conocimiento de embarque marítimo a lo que se le conoce como B/L, es un documento por el cual la naviera reconoce que ha recibido la mercancía para su transporte hasta el puerto de destino.

“Paso N° 8”

4.6. Apertura de la exportación

En el sistema ECUAPASS, pueden realizar una nueva exportación, y para lo cual requiere de los siguientes documentos como base:

- ✓ Factura comercial original
- ✓ Lista de empaque
- ✓ Autorizaciones previas

4.6.1. Cotización de la exportación

El mismo es un documento establecido, por ciertos derechos y obligaciones tales como son: del exportador y del importador para evita diversos riesgos en una operación comercial. La cotización debe estar enfocada en los siguientes parámetros:

- ✓ Objetivo: Especificación de las características del producto
- ✓ Formas de pago: Depende de la modalidad en la que se escogió
- ✓ Producto y embalaje: especificación del tipo de producto y embalaje
- ✓ Entrega de la mercancía: Aspecto dependiente del incoterm que se utilice

4.6.2. Termino de negociación (CIF – Coste, seguro y flete)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo

normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entregada. Cabe recalcar que éste término difiere el momento de la entrega de la mercancía, con el momento al cual el vendedor tiene obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el puerto de destino designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

En el caso de que el comprador esté interesado de contratar coberturas adicionales de seguro, será a expensas de él mismo, y deberá proporcionar la información necesaria al vendedor para que facilite la obtención de esa cobertura adicional.

El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir todos los costos desde que la mercancía ha sido entregada, incluyendo los costos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

La selección del término de negociación CIF, se debe a que el comprador de pitahaya, y el vendedor llegaron a un acuerdo, para no hacer tan difícil la tramitación de la exportación.

4.6.3. Condiciones de pago exportador e importador

El vendedor cuenta con una carta de crédito, para que el comprador pueda realizar el depósito de los gastos efectuados en la operación de la exportación que se ha llevado a cabo por el vendedor tales como son: gasto transporte, gasto seguro, gasto trámites de aduana, etc. La carta de crédito es una promesa condicional de pago efectuada por un banco emisor, por cuenta de una persona física solicitante.

La misma es una forma financiera de pago seguro, enfocado hacia el vendedor, si la cancelación de las exportaciones se realiza mediante carta de crédito, y no se conoce al cliente, se ven en la obligación de exigir que la carta de crédito documentaria sea: confirmada, pagadera, irrevocable a la vista contra la entrega de los documentos respectivos.

“Paso N° 9”

4.7. Cierre de la exportación

Una vez cumplido con los pasos anteriores, se procede al cierre de la exportación de pitahaya ante el SENA, con el objetivo de obtener la DAE, la cual cuenta con un plazo de 30 días después de haber ejecutado un embarque, para este tipo de trámite se requiere de estos documentos:

- ✓ Copia de la factura comercial
- ✓ Póliza de seguro
- ✓ Copia de lista de empaque
- ✓ Copia de certificado de origen
- ✓ Copias no negociables del documento de transporte Bill of Lading

4.8. Flujograma del proceso de exportación

Tabla N° 13: Proceso de exportaciones



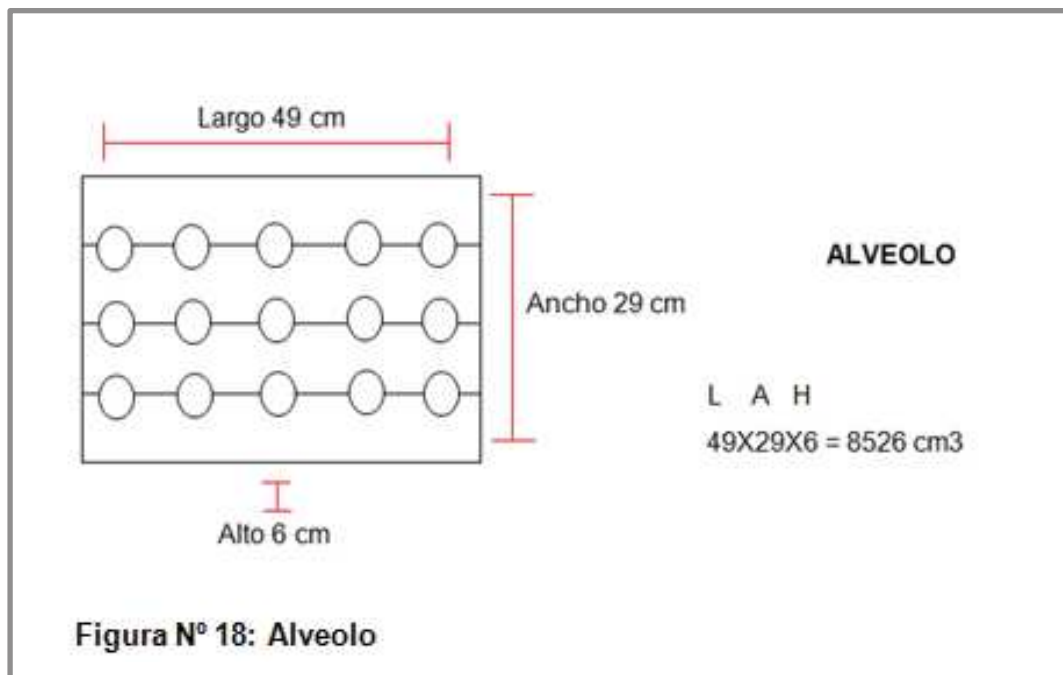
4.9. Logística de Transporte y empaçado.

4.9.1. Elaboración de paletizado

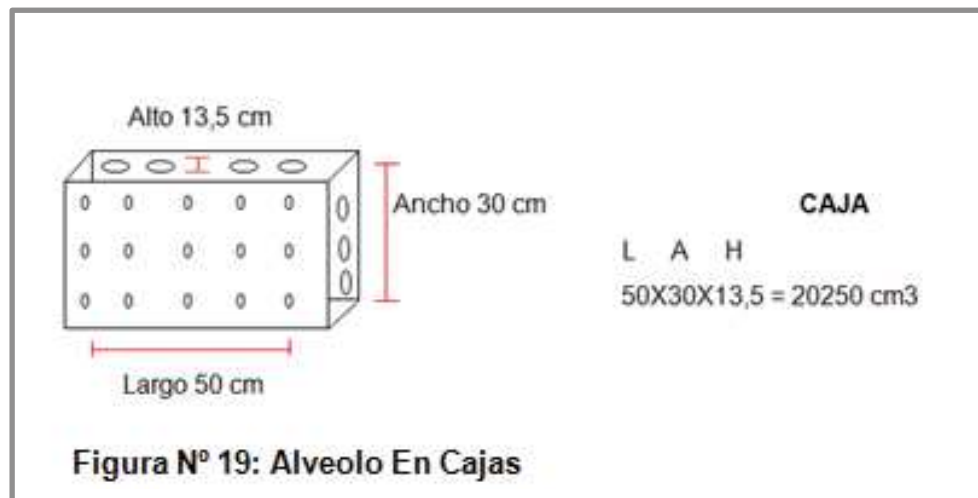
La paletización procede al agrupamiento de pitahayas, tomando en cuenta el sistema de empaque y embalaje sobre un euro pallet, obviamente asegurado con grapas, esquineros y zunchos, estas herramientas se debe utilizar para embalar la carga de tal manera que se pueda manipular, almacenar, trasportar de manera segura como una sola unidad de mercancía. Para asegurar la carga es necesario la utilización de zunchos en combinación: 2 vueltas hacia arriba, 2 vueltas hacia los lados 2 vueltas hacia abajo.

4.9.1. Cubicaje de alveolos, cajas y pallets

En un Alveolo se puede colocar 15 pitahayas. Cada pitahaya de 12 cm de Alto por 8 cm de Ancho.



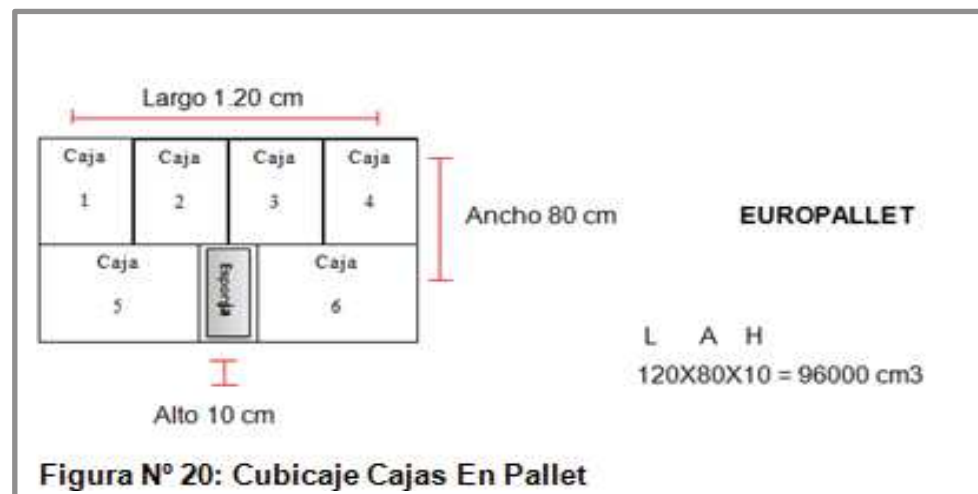
En cada caja con pequeños agujeros de ventilación, se puede poner 1 alveolo transparente con 15 pitahayas.



En un Europallet se puede colocar 6 cajas. Cada caja de: 50 cm de largo por 30 cm de ancho con una altura de 13,5 cm.

Peso europallet: 25 Kg.

Peso máximo en pallet: 1200 Kg.

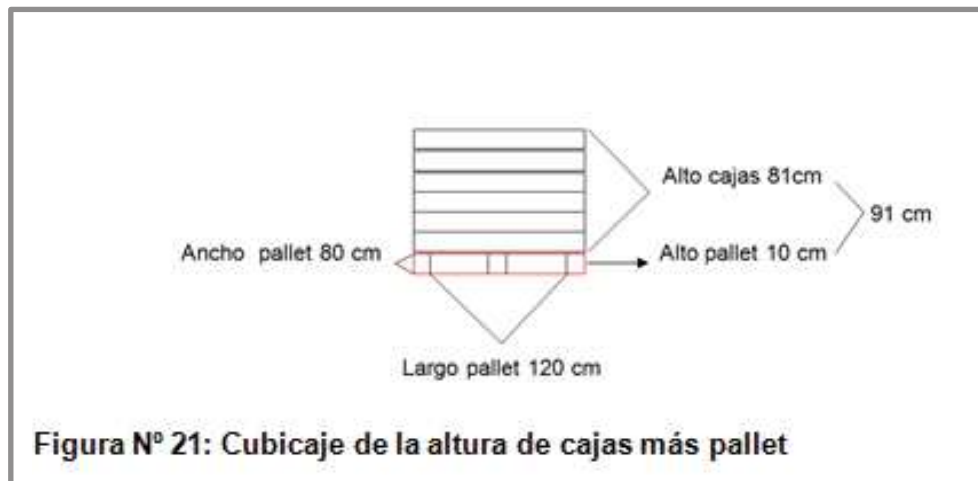


4.9.2. Cálculo del flete Marítimo

Cada kilogramo de pitahaya cuesta \$ 1.27

Cada caja de 15 unidades tiene un peso de 3.5 kilogramos.

Total cajas en un pallet:



4.9.2. Cálculo de los kilogramos sobre volumen

L A H

$$\frac{120 \times 80 \times 91}{6000} = 145,6 \text{ kg/vol}$$

$$145,6 \times 20 = 2912 \text{ Volumen}$$

$$2912 \times 1.27 = 3698,24 \text{ Flete marítimo}$$

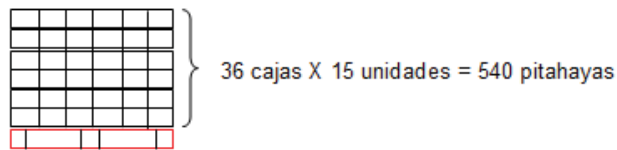
$$\text{Flete } 3698,24 \div 20 = 184.91 \text{ Costo de cada pallet}$$

Otros costos que incluye en flete marítimo

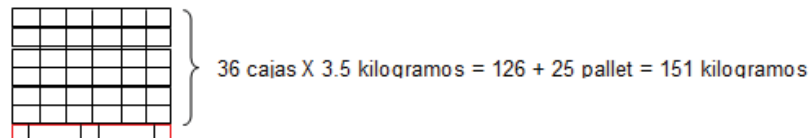
Combustible 819

$$\text{Combustible } 819 + \text{Flete marítimo } 3698,24 = \text{TOTAL } 4517,24$$

4.9.3. Determinación de cajas por unidades para la exportación.

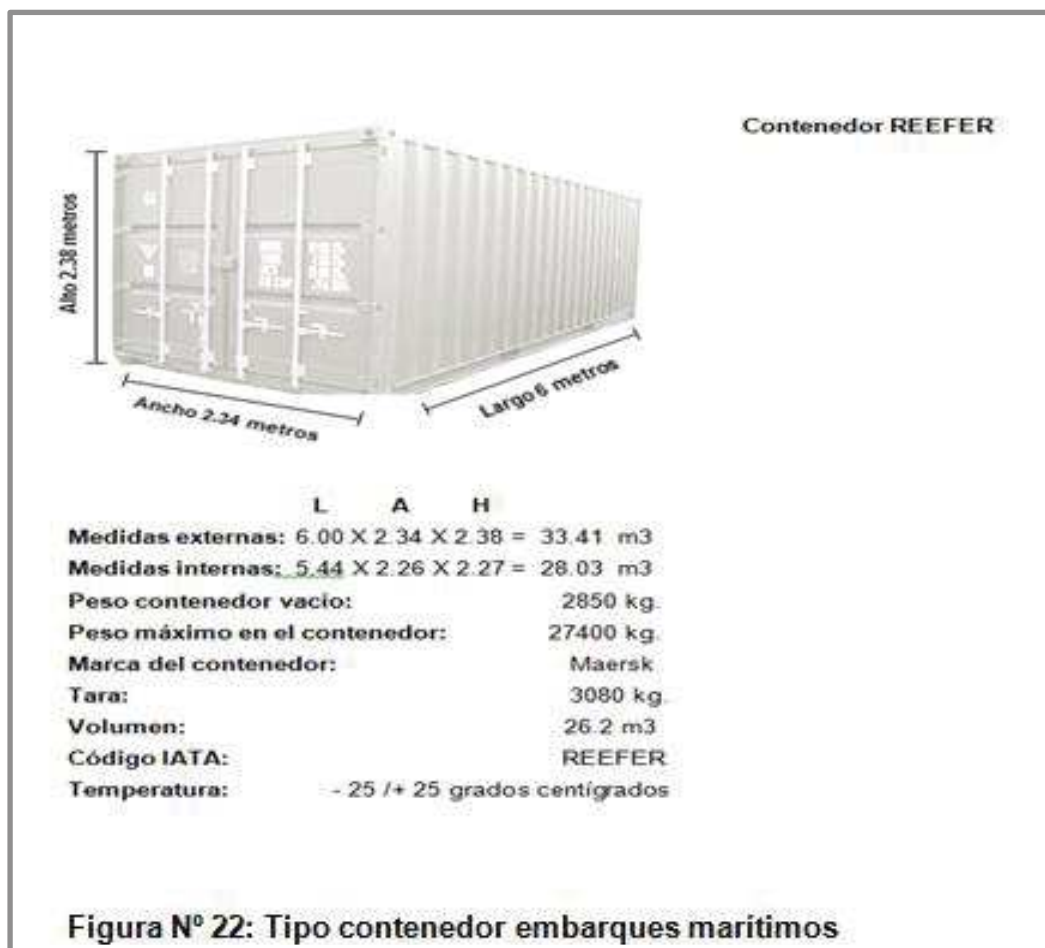


4.9.4. Determinación del total kilogramos de cajas por pallet a ser exportada.



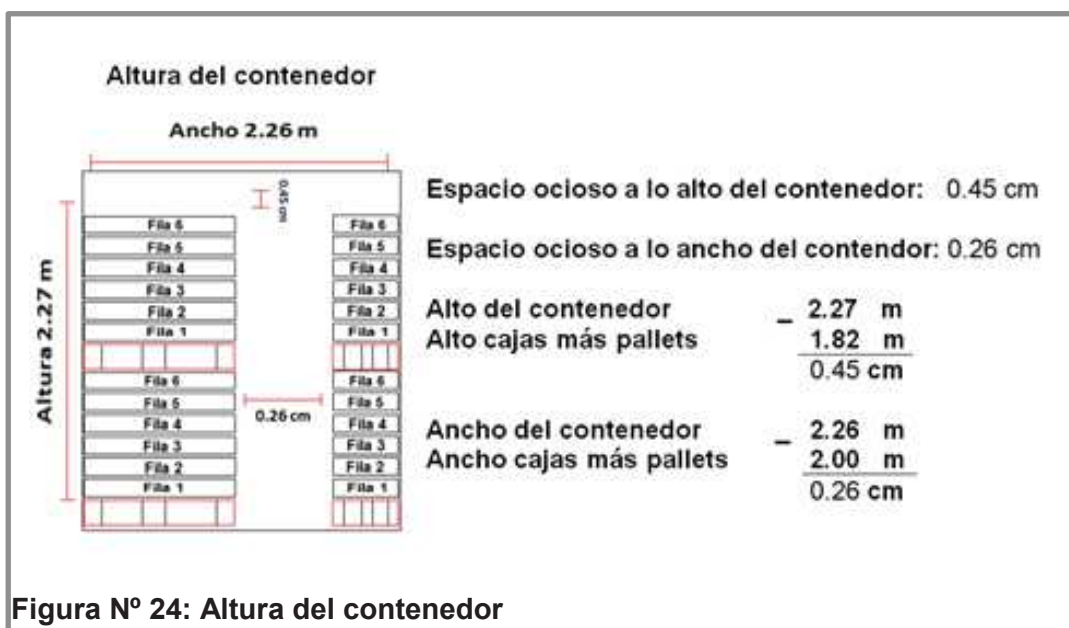
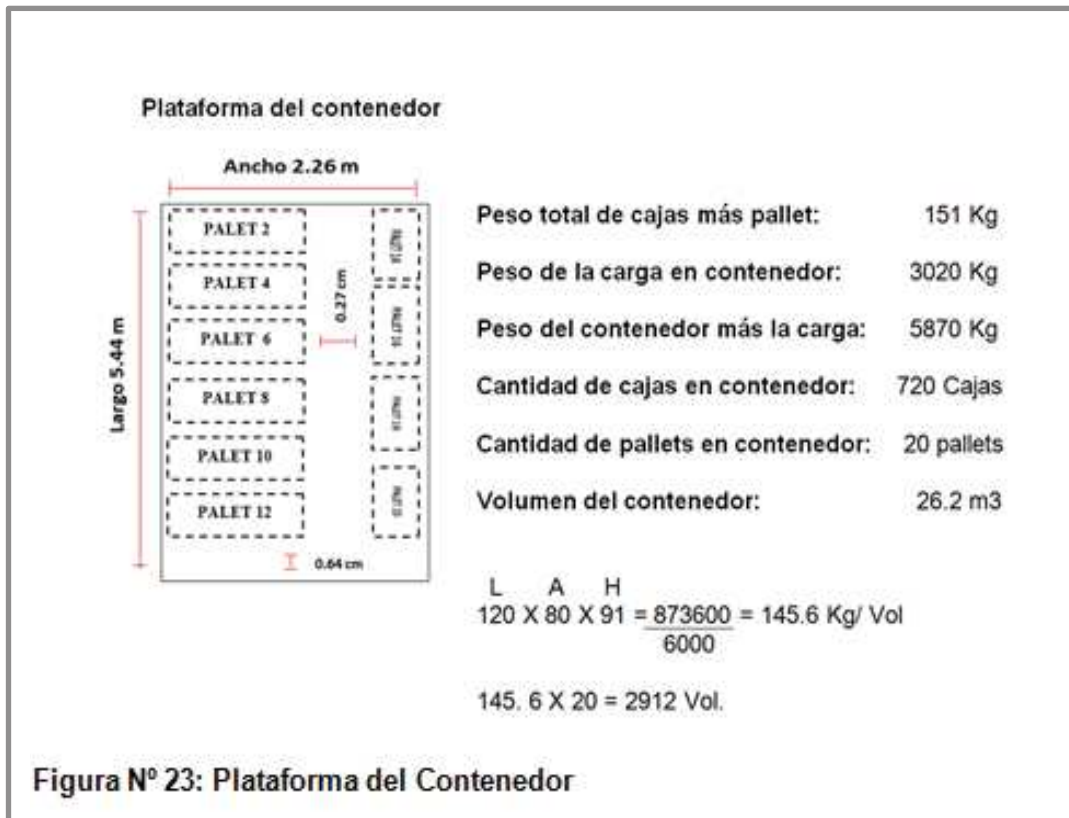
4.9.5. Tipo de contenedor para carga Marítima a utilizar

En un contenedor REEFER, de 20 pies, se embarcara productos perecederos como son pitahayas amarillas.



4.10. Cubicaje pallets en contenedor de 20 pies

En un contenedor REEFER, de temperatura regulable, entran 20 pallets con un máximo de apilamiento en cada pallet de 6 filas.



4.11. Alternativa calculo flete aéreo para exportación

Kilogramos sobre volumen

L A H

$$\frac{120 \times 80 \times 91}{6000} = 145,6 \text{ kg/vol}$$

$$145,6 \times 20 = 2912 \text{ Volumen}$$

$$2912 \times 2.41 = 7017.92 \text{ Flete}$$

$$\text{Flete } 7017.92 \div 20 = 350,89 \text{ Costo de cada pallet}$$

$$\text{Flete } 7017.92 + \text{Otros costos } 1538.40 = \text{Flete total } \$ 8556.32$$

Otros costos que incluye el flete aéreo

Emisión de documentos de transporte	\$	30,00
Handling	\$	144,00
Combustible 0,45 centavos por cada kg.	\$	1134,00
Honorarios de seguridad por ser productos perecibles	\$	230,40
Total	\$	1538.40

4.12. Tiempos y distancias

Los tiempos y distancias para la exportación de Ecuador a Alemania son los siguientes:

Tabla N° 13 tiempos y distancias

Lugar	Distancia	Tiempo	
Palora – Huamboya	30 km.	30 minutos	
Huamboya – Guayaquil	480 Km.	6 horas con 30 minutos	Menos de medio día
Guayaquil – Frankfurt	10433 Km.	624 horas	26 días
Frankfurt – Berlín	551 Km.	7 horas con 50 minutos	Medio día
Promedio de tiempo		638 horas con 50	
Promedio días		27 días	

4.13. Tabla de costos unitarios de exportación Alemania

El cuadro que se detalla desglosa costos unitarios para cuatro términos de negociación.

Tabla N° 14: Costos unitarios

Calculo	Valor	Precio unitario por pitahaya
+ Exwork	\$ 2700	⇒ \$ 0,025 Centavos
+ Transporté interno	\$ 650	⇒ \$ 0,06 Centavos
+ Tramites de certificación	\$ 155	⇒ \$ 0,01 Centavos
+ Manipuleo de exportación	\$ 220	⇒ \$ 0,02 Centavos
FOB	\$ 3725	⇒ \$ 0,34 Centavos
+ Fob	\$ 3725	
+ Flete internacional	\$ 4517, 24	⇒ \$ 0.42 Centavos
CFR	\$ 8242,24	⇒ \$ 0,76 Centavos
+ Cfr	\$ 8242,24	
+ seguro 3.5 %	\$ 288,48	⇒ \$ 0,03 Centavos
CIF	\$ 8530, 72	⇒ \$ 0,79 Centavos

4.14. Liquidación de importación en Alemania

A continuación se detalla una liquidación de tributos en Alemania.

Tabla N° 15: liquidación de la mercancía en Alemania

Base Calculo Alemania	Valor
+ Cif valor de la negociación	+ \$ 8530,72
Iva 16%	+ \$ 1364.92
Advaloren 4%	+ \$ 341,23
Otros costos de desaduanizacion 1%	+ \$ 85,31
Precio total en la bodega del proveedor sin ganancia	\$ 10322,18
Total pitahayas	÷ 10800
Precio unitario sin ganancia	\$ 0,96 centavos
Precio unitario mercado interno	- \$ 1,83
Ganancia del proveedor por unidad	\$ 0,87 Centavos

CAPITULO V

5. Demostración de la hipótesis

A continuación se explica el resultado obtenido en el desarrollo de la tesis, de manera subjetiva y objetiva para su cumplimiento.

Tabla N° 16: Hipótesis

N°	Hipótesis planteada	Cumplimiento	Porcentajes
1	Parámetros establecidos, en los estudios de mercado e investigación de la demanda insatisfecha.	Si	90 %
2	Al existir una gran demanda comercial en Alemania, se ha visto la oportunidad de abastecer el mercado insatisfecho con pitahaya.	Si	92 %
3	Optimización de ofertas para dar a conocer la fruta que se va a comercializar.	Si	88 %
4	Capital Invertido para la compra de pitahayas, mediante nexos de negociación con los productores.	Si	94 %
		Promedió total	91 %

5.1. Conclusiones y recomendaciones

5.1.1. Conclusiones

La pitahaya con un alto rendimiento en contenido nutricional, como es vitamina C, fosforo, hierro, y a la vez es una fruta de muy buena acogida por el continente Europeo. Llegando a una conclusión si las exportaciones de pitahaya llegan a evadir como una gran epidemia en los países del continente europeo, el país ecuatoriano ira desarrollándose poco a poco.

El nicho de mercado no explotado por los exportadores de pitahaya, mantiene una demanda insatisfecha del 55 por ciento, es posible que el negocio de pitahaya sea rentable en Alemania – Berlín por la gran acogida que tiene la fruta tropical.

Se debe tomar en cuenta que el producto mencionado, ayudara a diversificar las exportaciones no tradicionales, y así podrá generar más fuentes de empleo e ingresos de divisas en país ecuatoriano.

Alemania por ser parte de la unión europea, otorga la ley de preferencias arancelarias andinas al país Ecuador privilegiado a las exportaciones de pitahaya amarilla con un 100% de cero arancel.

La evaluación económica reflejara que el proyecto de tesis es viable, por lo que se cuenta con un margen de utilidad, que permitirá cubrir los recursos aportados al mismo, siempre y cuando se ponga el proyecto en marcha.

5.1.2. Recomendaciones

En este proyecto de tesis teórico, se recomienda la práctica asociativa de cultivos para que eviten la proliferación de maleza, que dañarían los cultivos para dar paso a la recuperación del suelo y fomentar que el agricultor se abastezca de otra producción a su favor.

Se recomienda utilizar un tipo de maquinaria moderna para que los procesos de cosecha sean más rápidos, para mejorar la calidad de pitahaya amarilla es recomendable que utilicen agua caliente, para que puedan eliminar los microbios filtrados en la fruta tropical.

La pitahaya se recomienda a todas las personas, ya que cuenta con grandes beneficios nutritivos para la salud, como son: tonificante para el corazón, calmante de nervios, etc.

En este proyecto, se les recomienda que le pongan más énfasis en la práctica y un poco de teoría.

Desde un punto de vista se recomienda a los productores, que se asocien para que puedan obtener grandes volúmenes de producción de pitahaya y puedan vender, y así poder ser competitivos en el mercado externo satisfaciendo las necesidades de los clientes.

Referencias

Asesoría de Información: Ministerio de Agricultura, ganadería, acuicultura y pesca, "MAGAP", del Ecuador – 09/12/12 – pp. 3

http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Cultivo%20de%20pitaya.pdf

Fidecomis de riesgos compartido (FIRCO - PUEBLA) – 02/12/12 – pp. 9

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrolloRural/Documents/fichasaapt/EI%20cultivo%20de%20la%20Pitahaya.pdf>

Secretaria de agricultura, ganadería, desarrollo rural pesca y alimentación. (SAGARPA) – Dirección general de apoyos para el desarrollo rural. La información obtenida se encuentra establecida en la página N°7 del Doc. Pdf. bajo la responsabilidad de los Ingenieros: Alejandro Lezama, Ariel Edgar Tapia, Guillermo Muños y Víctor Zepeda. Doc creado en Becerra Ochoa, Luis A. 1987 el cultivo de la pitahaya. – 08/12/12 – pp. 12

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrolloRural/Documents/fichasaapt/EI%20cultivo%20de%20la%20Pitahaya.pdf>

Secretaria de agricultura, ganadería, desarrollo rural pesca y alimentación – 07/12/12 – pp. 5

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrolloRural/Documents/fichasaapt/EI%20cultivo%20de%20la%20Pitahaya.pdf>

Servicio nacional de aduanas del ecuador - 18/12/12 - pp. 2

<http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

ANEXOS

Anexo N° 1

Presentación de la Pitahaya

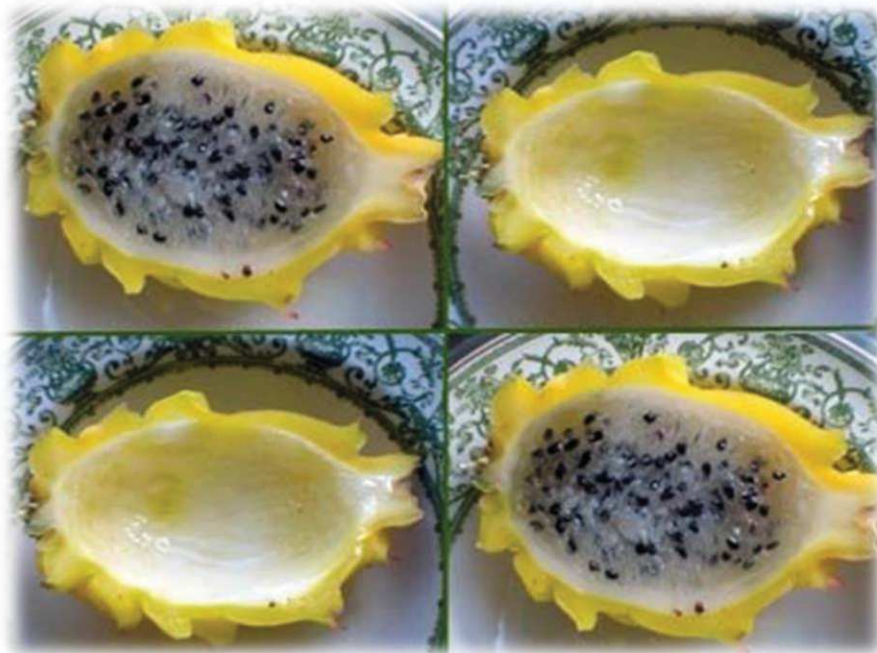


Observación interna de la fruta exótica



Anexo N° 2

Exhibición de la pitahaya amarilla con pulpa y sin pulpa



Fruta escamosa



Anexo N° 3

Plantaciones de Pitahayas



Cosecha del producto



Anexo N° 4

Factura comercial

MEMBRETE DE LA EMPRESA EXPORTADORA ARGENTINA		FACTURA COMERCIAL		
DEPARTAMENTO COMERCIO EXTERIOR		NRO: 0000-123456789		
ORIGINAL		30 FEBRERO 2001		
		CUIT 11-34567890-1 INGRUBUTOS 123456-7 FECHA INSCR. ACT. 17-12-89		
SEÑORES: EMPRESA IMPORTADORA EXTRANJERA				
DIRECCIÓN PAIS DE DESTINO				
ORDEN DE COMPRA: 999999999 S-FACTURA PROCEDE DEL 15-01-01				
CONDICION DE PAGO: CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE A 180 DIAS FECHA DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE				
EMBARQUE: VIA MARITIMA				
CONDICION DE VENTA : FOB BUENOS AIRES INCOTERMS 2000				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNIFARIO US\$	TOTAL US\$
1	ARTICULO A EXPORTAR	3	12.000,-	36.000,-
N.C.M.: 000.00.00.000X CARTA DE CREDITO NRO. 123144 BANCO CREDITICIO				36.000,-
TOTAL: Son dólares estadounidenses treinta y seis mil.-				

Anexo N° 5

Declaración aduanera de Exportación

Número de DAE	
Información de general	
Código de la distrito	Código de régimen
Tipo de Despacho	Código del declarante
Información de Exportador	
Nombre del exportador	Telefono del exportador
Dirección del exportador	
Numero de documento de CIU	Ciudad del exportador
Nombre del declarante	Numero de documento de
Dirección del declarante	
Codigo de forma de pago	Codigo de moneda
Informacion de carga	
Puerto de carga	Puerto privado desde
Puerto de llegada o de	Fecha de la carta de
Nombre del consignatario	
Direccion del	
Ciudad del contribuyente	Tipo de carga
Almacen de lugar de	Medio de transporte
Pais de destino final	
Totales	
Codigo de moneda	Tipo de cambio
Total moneda transaccion(FOB)	Cantidad de item
Peso neto total	Peso total
Cantidad total de bultos	Cantidad de contenedores
Cantidad total de unidades fisicas	Cantidad total de unidades comerciales
Codigo de la mercancia de desnacho urgente	Codigo de solicitud de aforo
Fecha de primer ingreso	Fecha de primer embarque

Item

Anexo N° 6

Registró sanitario



Guayaquil-Ecuador

INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ

INFORME DE ANALISIS DE ALIMENTO PARA EL REGISTRO SANITARIO

Guayaquil, 09/12/2011

Señor

Director General de Salud

Ciudad.-

De acuerdo al memorandum No.: ING-2107-08-11
 Fue analizado (el/los) Producto(s): Leche Descremada
 Marca: VITA
 Para sus: INSCRIPCION
 Elaborado por:
 Solicitado por: MORANO NELY
 Envase: Funda de Propileno
 Presentación y Contenido: 1000 ml
 Lote: BD-001
 Fecha de Elaboración: 01 Aug 2011
 Fecha de Expiración: 31 Aug 2011
 Clasificación: ALIMENTOS / GUAYAQUIL

Con el siguiente resultado:

ETIQUETAS

Etiqueta ALIMENTOS: falta # de lote

Etiqueta BROMATOLOGIA: nn

Observaciones:

ALIMENTOS

...

Conclusión:

NO ACEPTADO

Anexo N° 7

Certificado de Origen

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

No. de Certificado
151282

PAÍS EXPORTADOR: ECUADOR

PAÍS IMPORTADOR: C Alemania

No. de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS
1	7310210000	ENVASES DE HOJALATA CON SUS TAPAS Y FONDOS
2	7210709000	TIRAS DE HOJALATA BARNIZADA DE ANCHURA SUPERIOR A 600 MM

DECLARACIÓN DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. 001-002- cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) CARTAGENA de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)
1	DECISION 416 CAP.II ART.2 LIT. C
2	DECISION 416 CAP.II ART.2 LIT. E

Fecha: 04/10/2012
Razón Social, Sello y Firma del Exportador o Productor:

OBSERVACIONES :

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

CERTIFICO, la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de GUAYAQUIL, a los:

La CÁMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL Certifica que el producto arriba descrito es de origen ecuatoriano

Nombre, sello y firma de Entidad Certificadora

Notas:

- (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficientes, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden - El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Anexo N° 8

Bill of Lading

**BILL OF LADING
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)	3(a) BILL OF LADING N°			
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEED TO (Consignado a)		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifiquese a)		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT (puerto de conexión)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y país de origen)			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido según el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripción de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	FOREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL			

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....
FOR SHIPPER

Anexo N° 9

Liquidación aduanera

CAE CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA				REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA				C									
A ADUANA								B REFRENDO									
01	Nº ORDEN	AÑO	02	ADUANA	CÓDIGO	03	RÉGIMEN	CÓDIGO	04	FECHA / HORA TX.	05	NÚMERO					
C CONTRIBUYENTE / AGENTE								FECHA RECEP									
06				IMPORTADOR / EXPORTADOR	07		TIPO y No. DOC. ID.	08		CIUDAD	HORA						
09				DIRECCIÓN	10		TELÉFONO	11		NIVEL COMERCIAL	AFORO						
12				DECLARANTE / AGENTE	CÓDIGO	13		ALMACEN / DEPÓSITO	CÓDIGO								
D VALORES EN ADUANA																	
14		FOB USD	15		FLETE USD	16		SEGURO USD	17		AJUSTE USD	18		CIF USD	19		VALOR ADUANA USD
E AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS																	
CONCEPTO		LIQUIDACIÓN \$ (1)			LIBERACIÓN \$ (2)			CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2)									
20		AD / VALOREM															
21		DERECHO ESPECÍFICO															
22		IMP. CONSUMO ESPECIAL															
23		IMP. VALOR AGREGADO															
24		DERECHO ANTIDUMPING															
25		DERECHOS CONSULARES															
26		SOBRETIEMPO PETROLERO															
27		ADICIONAL X BARRIL DE CRUDO															
28		TASA MODERNIZACIÓN															
29		TASA DE CONTROL															
30		TASA ALMACENAJE															
31		MULTAS (ART. 89 Y 91)															
32		INTERESES															
33		IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS															
34		FODINFA															
35		CORPEI															
36		OTROS															
37		SALVAGUARDA															
38					TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN												
F BANCO Y ADUANA																	
LIQUIDACION DE DAU ELECTRONICO																	
Nro DAU								Fec Liquidación									
Declarante								Fec Ultimo Día de Pago									
Nro Secuencial								Fec Cancelación									
										PAGO CONFIRMADO							
CONCEPTO DEL TRIBUTO		AUTOLIQ(\$)	LIQUIDACION(\$)	LIBERACION/SUSPENSIÓN (\$)	CANTIDAD A PAGAR (\$)												
AD VALOREM		0	0	0	0												
DERECHO ESPECIFICO			0		0												
IMPUESTO A CONSUMOS ESPECIALES		0	0		0												
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO		0	0		0												
DERECHO ANTIDUMPING		0	0		0												
MULTAS		0	0		0												
TASA DE MODERNIZACIÓN		0	0		0												
TASA DE CONTROL		0	0		0												
TASA DE ALMACENAJE		0	0		0												
FODIN		0	0		0												
SALVAGUARDA		0	0		0												
INTERES			0		0												
TOTAL		0	0		0												
TOTAL		0	0		0												
TOTAL		0	0		0												
										G							
						DECLARANTE		FECHA									
										FIRMA DEL DECLARANTE							