



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
EXPORTADORA DE PULPA DE FRUTA DE MARACUYA HACIA EL
MERCADO CANADIENSE DESDE, EL CARMEN – PROVINCIA MANABÍ.

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos establecidos
para optar por el título de Tecnóloga en Exportaciones e Importaciones

Profesor Guía

Ing. Roberto López Zambrano

Autora

Katherine García González

Año

2013

DECLARACIÓN DEL 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 Zambrano

Ingeniero Comercial Especialidad Comercio Exterior

CI 171139231-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL 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”

Katherine Estefanía García González
C.I.: 1721832952

AGRADECIMIENTOS

Agradecimiento especial a mi Profesor Guía, Ing. Roberto López quien puso todo su profesionalismo, conocimientos y paciencia en mi persona para obtener un resultado óptimo. A mi novio Christian por su ayuda incondicional y constante.

DEDICATORIA

A mi Padre que desde el cielo me guía y le debo quien soy y donde estoy, y lo que seré. A mi Madre que Dios me la bendiga con su presencia.

RESUMEN

El presente trabajo de titulación detalla el Proceso para la Exportación de Pulpa de Fruta de Maracuyá al mercado Canadiense desde la provincia de –Manabí, se consideró el tema ya que en la actualidad la industria Nacional Ecuatoriana produce de muy buena calidad la fruta y cumple con las exigencias del mercado. Las pulpas de fruta de maracuyá de 500gr que se describen en este trabajo de titulación se utilizan para el consumo práctico en hogares, empresas grandes y pequeñas.

Con esta investigación que nos permitirá obtener información real de la producción nacional, características del producto, uso del producto, demanda real del producto y explicar el proceso de exportación adecuado para este producto.

ABSTRACT

This paper details the process of certification for export Passion Fruit Pulp Canadian market since - Manabí province, considered the issue and that currently Ecuadorian National industry produces high quality fruit and meets market requirements. The passion fruit pulp 500g described in this work for qualification are used for practical use in homes, businesses large and small.

This research will enable us to get real information of national production, product features, product usage, actual product demand and explain the proper export process for this product.

ÍNDICE

CAPITULO I	1
1. Tema	1
1.1 Introducción.....	1
1.2 Definición del Problema.....	1
1.2.1 Planteamiento del Problema.....	1
1.2.2 Pregunta de Investigación	2
1.3 Formulación de Hipótesis	2
1.4 Objetivos	3
1.4.1 Objetivo General.....	3
1.4.2 Objetivos Específicos	3
1.5 Justificación.....	4
1.6 Metodología	4
1.6.1 El Producto en el mercado de origen.....	4
1.7 Marco Teórico	5
CAPITULO II	6
2. Pulpa de maracuyá en Canadá	6
2.1.1 Características.....	6
2.1.2 Grado Nutricional.....	7
2.2 Utilización de la pulpa de fruta de Maracuyá	8
2.3 Código Arancelario.....	8
2.3.1 Requisitos para importar en Canadá la pulpa de fruta de Maracuyá ...	9
2.3.2 Tributos de las Importaciones en Canadá	9
2.4 Oferta del mercado Canadiense.....	10
2.4.1 Cantidad importada de pulpa de fruta desde Canadá	10
2.4.2 Lugares de Compra de Pulpa de fruta en Canadá	12
CAPITULO III	13
3. Análisis del mercado meta	13

3.1	Producción de la pulpa de fruta de maracuyá en Ecuador.....	13
3.1.1	Cantidad de Producción de Pulpa de Fruta de Maracuyá en Ecuador.	15
3.1.2	Estacionalidad de la pulpa de fruta de Maracuyá	16
3.2	Exportaciones de los 10 últimos años de pulpa de maracuyá a Canadá.....	17
	Tomado de: Banco Central del Ecuador	18
3.2.1	Exportaciones por volumen al mercado de Canadá de Pulpa de Fruta	18
3.2.2	Evolución por cantidad	19
3.2.3	Evolución de exportación al mercado Canadiense por valor FOB.....	19
3.3	Acuerdos Preferenciales	20
3.3.1	Relaciones comerciales.....	21
3.3.2	Acuerdos de Ecuador con el mundo con respecto a la Exportación de pulpa de fruta de Maracuyá	21
3.3.3	Acuerdos preferenciales de Ecuador a Canadá	23
3.3.4	Acuerdos comerciales de Canadá.....	24
3.4	Barreras del mercado a ser Exportado	25
3.4.1	Barreras Arancelarias.....	25
3.4.2	Barreras no Arancelarias.....	26
3.5	Requisitos de Etiquetado, empacado y embalaje	27
3.5.1	Requisitos de etiquetado	27
3.5.2	Requisitos de Empaque.....	28
3.5.3	Requisitos de Embalaje	28
3.6	Análisis de la Competencia a Canadá.....	29
3.6.1	Principales países competidores para Ecuador en la Exportación de Pulpa de fruta de Maracuyá.....	29
3.6.2	Principales proveedores de Exportación.	30
3.7	Proveedores escogidos para la Exportación.....	30
	CAPITULO IV	32

4.	Proceso logístico de Exportación	32
4.1	Flujo de procesos de Exportación	32
4.2	Procedimiento en el Ecuador para Exportar	34
4.2.1	Requisitos para ser Exportador	34
4.2.2	Permisos para Exportador de mi Producto	35
4.2.3	Termino de Negociación	35
4.3	Medio de Pago	37
4.3.1	Carta de Crédito	37
4.3.2	Documentos de Exportación	37
4.3.3	Autorizaciones previas para la Exportación de pulpa	38
4.4	Logística de transporte para la Exportación	39
4.4.1	Tipo de Transporte	39
4.4.2	Puerto de Embarque y destino para la Exportación de Pulpa de Fruta.	41
4.4.3	Ecuapass y su Base Legal	43
4.4.4	Cubicaje	45
4.4.5	Envases para la Exportación	50
4.4.6	Empaque para la Exportación	51
4.4.7	Embalaje	51
4.4.8	Pre liquidación de Exportación en Ecuador	52
CAPITULO V		53
5.	Conclusiones y Recomendaciones	53
5.1	Análisis de cumplimiento de objetivos.	53
5.2	Análisis de cumplimiento de las Hipótesis	53
5.3	Conclusiones relevantes al trabajo de Investigación	54
5.4	Recomendaciones	54

CAPITULO I

1. Tema

Plan de negocios para la creación de una empresa exportadora de pulpa de fruta de maracuyá hacia el mercado canadiense desde, El Carmen - provincia Manabí.

1.1 Introducción

La empresa se va a encargar del proceso de empacado, exportación y comercialización de la Pulpa de Fruta al mercado canadiense, que se la obtendrá de los pequeños productores fabricantes que están ubicados en diferentes provincias de nuestro país ya que se cuenta con gran variedad de frutas como mango, piña, papaya, naranjilla, mora, y maracuyá en las tres regiones de nuestro país con una investigación de 10 años.

1.2 Definición del Problema

1.2.1 Planteamiento del Problema

La Globalización y las exigencias laborales y el poco tiempo que se puede dedicar a la familia y amigos ha obligado a las personas que opten por productos de fácil preparación para aquellos encuentros en los que no se cuenta con el tiempo suficiente para ser un gran anfitrión. Entre estos aspectos las bebidas son esencialmente un factor importante, lo que no puede llegar a faltar en una familia o en una reunión de compañeros o celebraciones.

Por estos motivos cada día se ve las perchas de los autoservicios se van llenando de distintas marcas de jugos que ganan y pierden terrenos por varios factores y uno de los principales es la falta de materia prima.

Las investigaciones actuales sobre cómo mejorar la salud y llevar una vida plena hacen que la alimentación se deba complementar con frutas que contengan los nutrientes adecuados. Por cuestiones climáticas no todas las frutas están al alcance del consumidor y por lo tanto se hace necesario tener jugos ya preparados y listos para beber con todo el complemento vitamínico necesario.

1.2.2 Pregunta de Investigación

- ¿Existe información sobre la exportación de pulpa de fruta al mercado Canadiense?
- ¿Cuáles son las características del producto a exportar al mercado de Canadá?
- ¿Cuáles son los mercados a los que mi producto está enfocado?
- ¿Cuáles son los requisitos y los procesos correspondientes para la exportación?

1.3 Formulación de Hipótesis

- Existe variada información y datos para la exportación de pulpa de fruta.
- La característica del producto es que cuenta con diferentes presentaciones varios sabores y coloridos diseños.

- El producto está destinado a varios mercados de diferentes clases y recursos.
- Existen requisitos legales los cuales se deben obtener en las diferentes instituciones del país, para crear la empresa de Exportación de Pulpa de fruta.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Determinar un plan de negocios de exportación para Pulpa de Maracuyá al mercado de Canadá.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Analizar las ubicaciones de los principales importadores de pulpas en Canadá con el fin de promocionar nuestros productos.
- Evaluar Normas de Calidad requeridas por los Mercados Canadienses para este tipo de producto determinar las barreras no arancelarias para el ingreso a este mercado.
- Evaluar cómo afecta las medidas arancelarias y no arancelarias actuales y/o estimadas en el ingreso de nuestro producto al mercado Canadiense.
- Incentivar y asesorar a los productores para que incrementen los volúmenes requeridos para la Exportación.

1.5 Justificación

Es de vital importancia el consumo de frutas en la dieta humana por el aporte de vitaminas, minerales, fibra, agua y otros nutrientes, además de la satisfacción de consumir un producto de características tan variadas y agradables.

La industria de elaboración de pulpas de fruta en el Ecuador tomó un impulso importante en los últimos años en manos de pioneros que visualizaron la posibilidad de producir a nivel semi - industrial pulpas a partir de frutas comunes y exóticas más apetecidas en el país y en el exterior.

La oferta mundial proviene básicamente de países desarrollados como los Estados Unidos, Canadá y de la Unión Europea. Existe una tendencia positiva de incremento de importaciones de pulpas de frutas que a su vez forma parte importante de la dieta canadiense y europea por el creciente interés por frutas exóticas especialmente por parte de los inmigrantes.

1.6 Metodología

1.6.1 El Producto en el mercado de origen

Alrededor de 14000 pequeños productores de maracuyá son los que existen en el Ecuador los cuales se dedican al cultivo de esta fruta exótica.

Las zonas tropicales y subtropicales del Ecuador presentan las mejores condiciones climáticas para el cultivo de la maracuyá constituyéndose Ecuador en el principal productor de maracuyá en Sudamérica. Las características

climáticas y edáficas constituyen una ventaja comparativa que incide en la calidad de la fruta.

1.7 Marco Teórico

El producto generado por la Empresa Industrial Procesadora y Comercializadora de Frutas es la Pulpa de Frutas Congelada, que consiste en la parte comestible de las frutas o el producto obtenido de la separación de las partes comestibles carnosas de éstas, mediante procesos tecnológicos adecuados y su posterior congelación. La pulpa se diferencia del jugo solamente en su consistencia; las pulpas son las más espesas, se desechan la cáscara, las semillas y el bagazo. La pulpa de frutas congelada presenta ventajas sobre las frutas frescas y sobre otros tipos de conservas. Algunas de sus características son:

- La pulpa congelada permite conservar el aroma, el color y el sabor.
- Las características nutritivas en el proceso de congelación varían en menor escala con respecto a otros sistemas de conservación.
- Ésta se considera materia prima base de cualquier producto que necesite fruta.
- La congelación permite preservar la fruta hasta un año.
- Se evitan pérdidas por pudrición y mala selección de las frutas.
- No se acumulan desperdicios, sólo se conserva la parte útil de las frutas.
- Las pulpas actúan como reguladoras de los suministros de fruta, porque se procesan en las épocas de cosecha para utilizarlas cuando haya poca disponibilidad de ellas.

CAPITULO II

2. Pulpa de maracuyá en Canadá

2.1.1 Características



Figura No. 1: Pulpa de Maracuyá
Tomado de www.salud.com

- Producto pastoso, no diluido, ni concentrado, ni fermentado obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de frutas frescas, sanas y limpias.
- La pulpa es la parte comestible de las frutas, es decir el producto obtenido de la separación de las partes comestibles carnosas de la fruta desechando cascara semillas y bagazo mediante procesos tecnológicos adecuados.
- Se define como pulpa o puré de frutas el producto no fermentado pero fermentable obtenido mediante la desintegración y el tamizado de la parte comestible de frutas frescas, o preservadas adecuadamente, sanas y limpias, sin remover el jugo.

2.1.2 Grado Nutricional

Su composición tiene un elevado porcentaje de agua, casi las tres partes de su peso, su aporte más notable.

Muy rica en vitaminas y minerales, como Vitamina C, provitamina A o beta caroteno, ambas fundamentales para nuestro organismo, para tener un cabello sano, el cuidado de la piel, la visión y el sistema inmunológico. Los minerales presentes en esta fruta son el potasio, fósforo y magnesio.

Recomendada para las personas que cuidan su figura por tener muy bajo aporte calórico; también brindan un gran aporte de fibras, ideal para las personas con estreñimiento.

Tabla No.1 Valor nutritivo del Maracuyá

VALOR NUTRITIVO MARACUYÁ	
COMPONENTE	CANTIDAD
Valor energético	78 calorías
Humedad	85%
Proteínas	0.8%
Grasas	0.6 gr
Hidratos de carbono	2.4 gr
Fibra	0.2 gr
Calcio	5.0 mg
Hierro	0.3 mg
Fósforo	18.0 mg
Vitamina A activa	684 mg
Vitamina B2	0.1 mg
Niacina	2.24 mg
Vitamina C	20 Mg

Tomado de: www.salud.com

2.2 Utilización de la pulpa de fruta de Maracuyá

Las pulpas de fruta se pueden utilizar de las siguientes formas:

Tabla No.2 Utilización de la Pulpa de Fruta

Consumidores Finales:	Son amas de casa o personas que utilizan la pulpa de fruta en el hogar para la preparación de jugos, batidos, postres, helados, salsas	
Cientes Institucionales (Food Service):	Son empresas que utilizan la pulpa de fruta como materia prima para preparación de bebidas, postres o cualquier receta que utilice fruta. Dentro de esta categoría encontramos los restaurantes, hoteles, clubes sociales, bares, empresas de servicios de alimentación que a su vez atienden hospitales, colegios, universidades.	
Cientes Industriales:	Empresas que utilizan las pulpas de fruta para fabricación de jugos, refrescos, helados, yogures, mermeladas, a nivel industrial.	

Tomado de: www.salud.com

2.3 Código Arancelario

Partida : 2007991200	
Sección IV :	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS
Capítulo 20 :	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida Sist. Armonizado 2007 :	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos; obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
SubPartida Sist. Armoniz. 200799 :	· · Los demás:
SubPartida Regional 20079912 :	· · · · Purés y pastas
SubPartida Nacional 2007991200 :	PURES Y PASTAS
Código Producto Comunitario (ARIAN) 2007991200-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 2007991200-0000-0000 :	

Figura No. 2: Subpartida Arancelaria
Tomado de www.sice.gob.ec

2.3.1 Requisitos para importar en Canadá la pulpa de fruta de Maracuyá

El Ministerio de Salud del Canadá está encargado de establecer las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional que han de cumplir todos los productos alimenticios vendidos en el país.

El Ministerio de Salud tiene también a su cargo la evaluación de la eficacia del Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA), encargado a su vez de hacer cumplir las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional de los alimentos establecidas por el Ministerio, y de todos los servicios de inspección, conformidad y cuarentena de los productos alimenticios bajo mandato federal. El CFIA también establece y aplica reglamentos sobre sanidad animal y protección fitosanitaria.

2.3.2 Tributos de las Importaciones en Canadá

Tabla No. 3 Tributos de la importación.

TRIBUTOS	ARANCEL PROMEDIO		4.61%
	MAYOR ARANCEL		Carne y despojos comestibles
		51.96	Productos preparados a base de cereales y harinas, leche y productos lácteos, huevos de ave y miel natural, y productos de preparación de carne, pescado o crustáceo, entre otros
	MENOR ARANCEL		Café, te, goma, resinas, combustibles, productos farmacéuticos, abonos,
12%		Pieles, corchos, pasta de madera, papel y cartón	

Tomado de: www.comercioexterior.com

Tabla No.4 Tributos a pagar según la partida 20.07.99.90

Código de Producto	Descripción del Producto	Descripción Régimen Comercial	Tarifa Aplicada	Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem (estimado)
20079990	Mermeladas, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. frutos cítricos y preparaciones homogeneizadas de la subpartida 2007.10): Otros	Derechos de las Naciones más Favorecidas (MFN)	8.50%	8.50%

Fuente: Market Access Map

Tomado de: Market Access Map

2.4 Oferta del mercado Canadiense

La oferta del mercado Canadiense está representada por varios países principales de los cuales Ecuador aporta con exportaciones en un 10.11%.

En el siguiente grafico se detalla participación de los países.

Tabla No.5 Representación de oferta al mercado Canadiense.

ESTADOS UNIDOS	CHINA
Representa el 50.38%	Representa el 25.02%
MEXICO	Japón, Alemania, Reino Unido, República de Corea, Francia, Italia, Taipei Chino (Taiwán), Ecuador
Representa el 14.49%	Representa el 10.11%

Tomado de: www.comercioexterior.com

2.4.1 Cantidad importada de pulpa de fruta desde Canadá

Para el año 2011, los principales proveedores de Canadá fueron Estados Unidos, China y México, pero con respecto a la importación de pulpa de fruta

específicamente detallamos en el cuadro que Ecuador se encuentra en el quinto lugar lo cual es muy favorable.

Tabla No.6 Proveedores del producto importado por Canadá

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Canadá				
Producto : 200799 las demás compotas, jaleas, mermeladas, pures y pastas de frutas				
Exportadores	2008	2009	2010	2011
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	18820	16278	17571	29066
USA	6981	6887	7702	13705
Chile	2220	1116	1121	2790
Costa Rica	1977	1643	1149	2303
Argentina	535	128	214	1923
Ecuador	397	804	1320	1704
Francia	1361	1294	1681	1545
Taipei Chino	685	555	605	600
Australia	287	323	280	427
Croacia	370	396	305	361
Egipto	97	292	304	349
México	74	66	195	277
China	183	168	227	257
Colombia	31	21	38	225
Alemania	61	67	230	196
Polonia	133	113	116	179

Tomado de: TradeMap

2.4.2 Lugares de Compra de Pulpa de fruta en Canadá

Algunos de los supermercados con más participación y que venden frutas exóticas o tropicales en el país son:

Tabla No7. Principales supermercados de Canadá.

		
<p>Loblaw Companies Limited (Loblaw) es el mayor minorista de alimentos de Canadá y un importante proveedor. A través de nuestro portafolio de formatos de tienda, estamos comprometidos a proporcionar a los canadienses con un rango amplio, creciente y exitosa de productos y servicios para satisfacer sus demandas de uso cotidiano. Nos caracterizamos por la calidad, la innovación y el valor de nuestra oferta de alimentos. Con más de 1.000 tiendas corporativas y franquiciadas de costa a costa</p>	<p>Es el segundo mayor minorista de alimentos en Canadá , con más de 1.300 supermercados que operan bajo una variedad de banners. Con sede en Stellarton , Nueva Escocia , que opera tiendas en todas las diez provincias y las ventas acumuladas de más de \$ 14 billones EUR en 2009. Es parte de la conglomerado Empire Company Limited .</p>	<p>Uno de los mayores distribuidores de abarrotes en Canadá con más de 80.000 compradores en Quebec. Se identificó oferta de frutas exóticas en: Provigo y maxi (pertenece al grupo Loblaws), IGA (Sobeys), Safeway y Metro. En lo que se refiere a frutas exóticas los supermercados compran generalmente a importadores, mayoristas, distribuidores, solo cuando la cantidad de la fruta es considerable se establecen programas de compras e importan directamente. Este tipo de distribuidores es muy exigente en cuanto a la calidad.</p>

CAPITULO III

3. Análisis del mercado meta

3.1 Producción de la pulpa de fruta de maracuyá en Ecuador

Las zonas tropicales y subtropicales del Ecuador presentan las mejores condiciones climáticas para el cultivo de maracuyá, fruto de la pasión, constituyéndose Ecuador en el principal productor de maracuyá en Sudamérica. Es un cultivo que ha logrado desarrollo y tecnificación se lo encuentra en zonas con gran potencial agroecológico para la producción de esta fruta. Las características climáticas y edáficas constituyen una ventaja comparativa que incide en la calidad de la fruta.



En Ecuador los productores están comprometidos en la responsabilidad y la necesidad de preservar los recursos naturales: suelos, agua, vegetación y fauna silvestre, aún no intervenidos por el hombre. Sin embargo, para evitar la depredación de dichos recursos y detener la expansión inconveniente de las fronteras agrícolas, ha sido necesario propiciar técnicas alternativas de

desarrollo del sector agropecuario con nuevos enfoques que incorporen la preservación ambiental y los cambios tecnológicos adecuados para mejorar la competitividad, generando cadenas productivas que reciclen, reutilicen y recuperen los subproductos generados en las actividades productivas. Lo anterior implica una producción intensiva de avanzada tecnología, que demanda conocimientos de las condiciones ecológicas/ambientales, la estructura de los suelos, la dinámica de los nutrientes de las plantas, los enemigos naturales de plagas y enfermedades y las formas adecuadas de manejo de estos y otros factores de la producción.

Tabla No 8. Superficie de cosecha del Ecuador.

SUPERFICIE DE COSECHA DEL ECUADOR		
PERIDO 2002 – 2012		
AÑO	SUPERFICIE COSECHADA POR HECTAREA	PRODUCCION DE PULPA DE FRUTA
2002	13040	9876
2003	32847	22139
2004	52654	49020
2005	72461	66156
2006	92268	85728
2007	112075	105300
2008	131882	124872
2009	151689	144444
2010	171496	164016
2011	191303	183588
2012	211110	203160
TOTAL	1232825	1158296

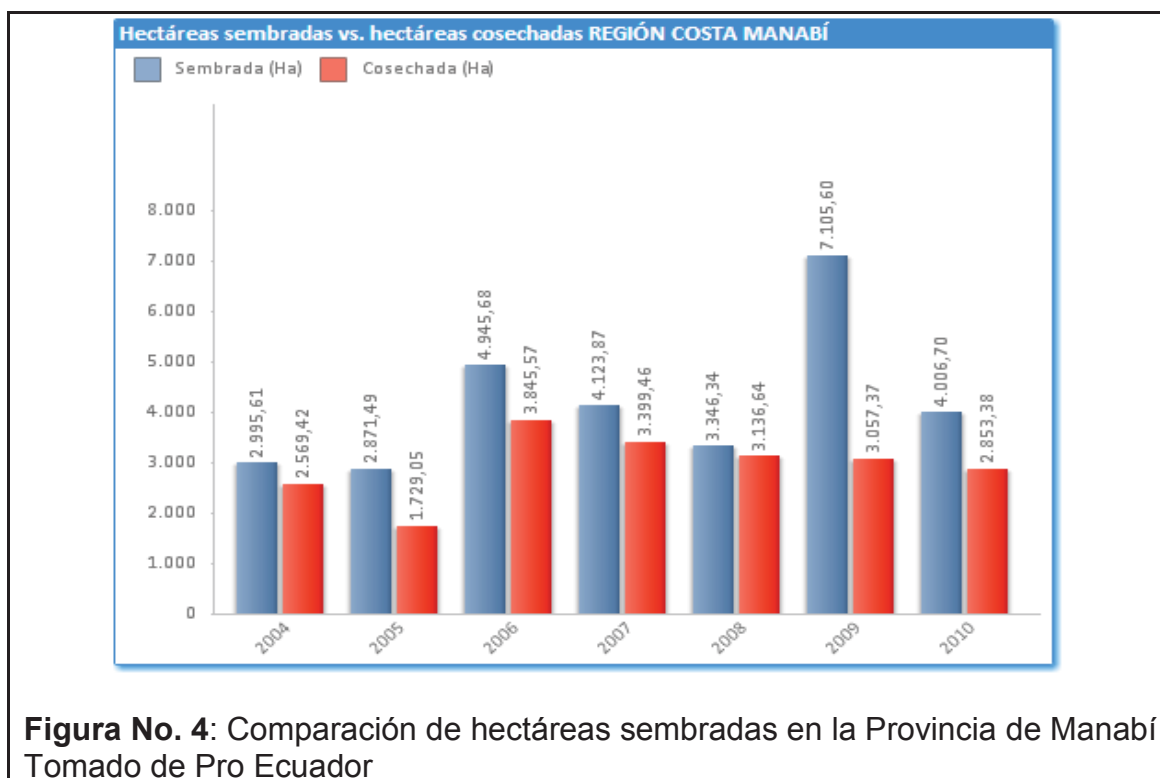
Tomado de: www.bce.fin.ec

3.1.1 Cantidad de Producción de Pulpa de Fruta de Maracuyá en Ecuador.

Los Ríos es el mayor productor de maracuyá del Ecuador con 18.553 hectáreas. En segundo lugar se ubica Manabí con 4.310 hectáreas. En tercer lugar se encuentra Esmeraldas con 1.247 hectáreas.

En Ecuador existen alrededor de 25 mil hectáreas sembradas de maracuyá, con un rendimiento promedio de 10 TM/ha lo que representa una producción que rebasa las 250,000 TM al año. Se cultiva la variedad *Passiflora Edulis* forma Flavicarpaó fruta de la Pasión Amarilla, ya que presenta una mayor producción por hectárea además de ser idónea para la industrialización.

En los últimos quince años se han instalado varias fábricas, dedicadas principalmente a procesar la pulpa del maracuyá, éstas tienen por ventaja la fácil adquisición de su materia prima debido a que Ecuador ha destinado un gran número de hectáreas al cultivo del cítrico.



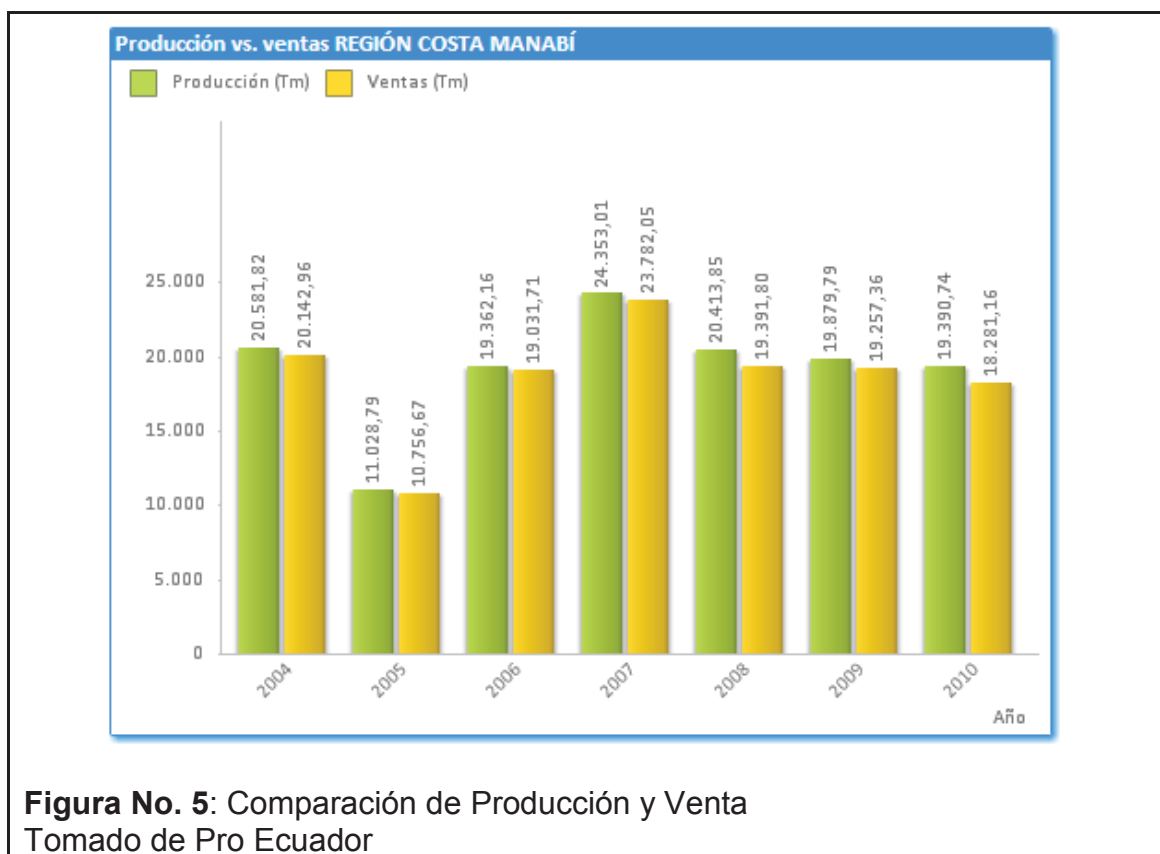


Figura No. 5: Comparación de Producción y Venta
Tomado de Pro Ecuador

3.1.2 Estacionalidad de la pulpa de fruta de Maracuyá

Comparado a muchos otros productos agrícolas, el maracuyá, se caracteriza por ser un cultivo de alto rendimiento que requiere, poseedor de una cosecha ininterrumpidamente durante los 365 días del año con dos picos de producción el primero de abril a junio y el segundo en octubre a diciembre.

En cuanto al ciclo de producción y estacionalidad, la planta de maracuyá empieza a producir a partir del octavo mes después del trasplante del vivero.

Dependiendo del cuidado y mantenimiento que se le dé al cultivo, se mantiene un tiempo máximo de 3 años para que produzca entre 150 y 250 frutos por árbol / año, pesando cada uno de ellos entre 100 y 180 gramos, de manera que si se produce entre 200 frutos por árbol en promedio, en 1100 plantas por hectárea a 150 gramos

por fruto, se obtiene un rendimiento promedio de 25.000 kilogramos por hectárea y por año. La producción es continua pero se incrementa en la época lluviosa, la producción más baja se obtiene en los meses secos, esto se debe a que las zonas productoras del maracuyá se encuentran en el bosque húmedo tropical.

La estacionalidad del cultivo se observa durante todos los meses del año, según las condiciones climáticas de la zona, en cuanto a precipitación, temperatura, luz y adecuado manejo del cultivo. La producción anual presenta meses de mayores volúmenes, siendo éstos: de marzo a junio para las zonas de Manabí, Los Ríos, Esmeraldas y Pichincha.

Tabla No. 9 Estacionalidad del Maracuyá

PRODUCTO	ESTACIONALIDAD	EPOCAS DE COSECHA											
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
MARACUYA	REGIONAL	OFERTA ALTA	OFERTA ALTA	OFERTA ALTA	OFERTA ALTA	OFERTA BAJA	OFERTA MEDIA	OFERTA MEDIA	OFERTA ALTA	OFERTA BAJA	OFERTA ALTA	OFERTA BAJA	OFERTA BAJA
	NACIONAL	OFERTA MEDIA	OFERTA MEDIA	OFERTA BAJA	OFERTA BAJA	OFERTA MEDIA	OFERTA ALTA	OFERTA ALTA	OFERTA ALTA	OFERTA ALTA	OFERTA ALTA	OFERTA MEDIA	OFERTA ALTA

CONVENCIONES:

- OFERTA ALTA
- OFERTA MEDIA
- OFERTA BAJA

Tomado de: Ministerio de Agricultura

3.2 Exportaciones de los 10 últimos años de pulpa de maracuyá a Canadá

Las exportaciones en los últimos 10 años hacia Canadá del producto en mención detallan lo siguiente:

Tabla No. 10 Totales de Exportación según la partida a Canadá.

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA – PAIS					
(Toneladas y miles de dólares)					
Tipo:	Subpartida Nandina:	Desde:		Hasta:	
EXPORTACION	2007999200	2002/01			2012/12
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB –DÓLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
2007999200	PURÉS Y PASTAS	CANADA	2,410.27	1,657.19	0.76
TOTAL GENERAL:			2,410.27	1,657.19	0.76

Tomado de: www.bce.fin.ec

3.2.1 Exportaciones por volumen al mercado de Canadá de Pulpa de Fruta

Las exportaciones por volumen hacia el mercado Canadiense son las siguientes:

Tabla No. 11 Totales de Exportación por volumen según la partida a Canadá.

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA – PAIS					
(Toneladas y miles de dólares)					
Tipo:	SubpartidaNandina:	Desde:		Hasta_	
EXPORTACION	2007999200	2012/01			2012/12
PAIS	SUBPARTIDA	DESCRIPCION	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DÓLAR
CANADA	2007999200	PURÉS Y PASTAS	278.41	194.12	0.16
TOTAL GENERAL:			278.41	194.12	0.16

Tomado de: www.bce.fin.ec

3.2.2 Evolución por cantidad

Las exportaciones en los últimos 10 años hacia Canadá del producto en mención detallada lo siguiente:

Tabla No. 12 Evolución por cantidad

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA – PAIS				
(Toneladas y miles de dólares)				
Tipo:	Subpartida Nandina:	Desde:	Hasta:	
EXPORTACION	2007999200	2002/01	2012/12	
SUBPARTIDA	DESCRIPCION	PAIS	AÑO	TONELADAS
2007999200	PURÉS Y PASTAS	CANADA	2002	278.41
		-	2003	134.40
		-	2004	216.80
		-	2005	14.40
		-	2006	212.79
		-	2007	57.60
		-	2008	283.37
		-	2009	114.39
		-	2010	110.38
		-	2011	136.83
		-	2012	278.41

Tomado de: www.bce.fin.ec

3.2.3 Evolución de exportación al mercado Canadiense por valor FOB

Las exportaciones en término FOB han ido evolucionando de la siguiente manera:

Tabla No. 13. Totales de Exportación por partida a Canadá.

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA – PAIS				
(Toneladas y miles de dólares)				
Tipo:	Subpartida Nandina:	Desde:	Hasta:	
EXPORTACION	2007999200	2002/01	2012/12	
SUBPARTIDA	DESCRIPCION	PAIS	AÑO	TOTAL FOB – DÓLAR
2007999200	PURÉS Y PASTAS	<u>CANADA</u>	2002	57.82
		-	2003	83.15
		-	2004	12.10
		-	2005	104.89
		-	2006	88.19
		-	2007	141.03
		-	2008	93.69
		-	2009	107.29
		-	2010	125.31
		-	2011	649.64
		-	2012	194.12

Tomado de: www.bce.fin.ec

3.3 Acuerdos Preferenciales

Los primeros contactos oficiales con Ecuador empezaron a principios de 1960, aunque los ingenieros ferroviarios canadienses, los expertos mineros y misioneros hayan trabajado en Ecuador desde principios de 1900. En 1960, el gobierno canadiense aceptó oficialmente al primer embajador del Ecuador designado en Canadá, y en 1961 acreditaron al embajador canadiense en Colombia también en Ecuador. Entre 1961-1969 y 1980-1986, Canadá contó con una embajada en Quito, pero fue cerrada debido a medidas de austeridad por parte del gobierno; durante los períodos intermedios, el embajador canadiense en Colombia mantuvo su acreditación en Ecuador. En 1995, designaron a un embajador canadiense, residente en Quito, para Ecuador y la

embajada canadiense en Quito ha promovido desde entonces el desarrollo de relaciones entre los dos países en las áreas de política, comercio, cooperación, economía e inversión.

3.3.1 Relaciones comerciales

Canadá tiene una presencia significativa y cada vez mayor en Ecuador. El comercio de dos vías con Canadá aumentó en más de 60% en 2010. Las exportaciones de Canadá hacia el Ecuador continúan aumentando; existió por ejemplo un aumento del 32% entre enero y marzo de 2007 a enero y marzo de 2008. Las principales exportaciones canadienses hacia Ecuador son de trigo y cereales, papel, combustible y aceite mineral, pulsos y maquinaria eléctrica mientras que las principales importaciones canadienses provenientes de Ecuador son aceite, plátanos, flores, pescados, corazones de palmito y alimentos conservas.

Canadá tiene inversiones significativas en Ecuador, particularmente, en la minería. En el proceso de crear una nueva legislación de la explotación minera es crucial asegurarse de que los intereses de Canadá se encuentren protegidos.

3.3.2 Acuerdos de Ecuador con el mundo con respecto a la Exportación de pulpa de fruta de Maracuyá

Nuevos acuerdos y apoyo al sector Maracuyero de Manabí, la reducción del déficit de la balanza comercial y el fomento de exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales son la base de varios acuerdos que se promueven actualmente.

Tabla No.14 Acuerdo con Brasil respecto a la exportación de Pulpa de Fruta



Uno de los más recientes fue el firmado con el gobierno de Brasil a través de un Memorando de entendimiento en materia comercial y de inversión extranjera directa. La reciente alianza promueve inicialmente la exportación de atún y maracuyá con sus procesados, pulpa y concentrado en el último caso.

Manabí, al ser la segunda provincia con mayor producción de Maracuyá (18.725 TM en el 2010) después de Los Ríos, según datos de la Encuesta de Superficie y Producción Continua (ESPAC) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), cuenta con varios interesados en el proyecto.

Un representante de la Federación de Productores de Maracuyá de Manabí (FEPROMA) asistió a la firma del convenio Ecuador-Brasil. La FEPROMA aduce que la demanda de la fruta en Brasil es de 200 toneladas semanales, por lo que incrementar la producción de la provincia resulta importante para una mayor participación en las exportaciones promovidas en el acuerdo.

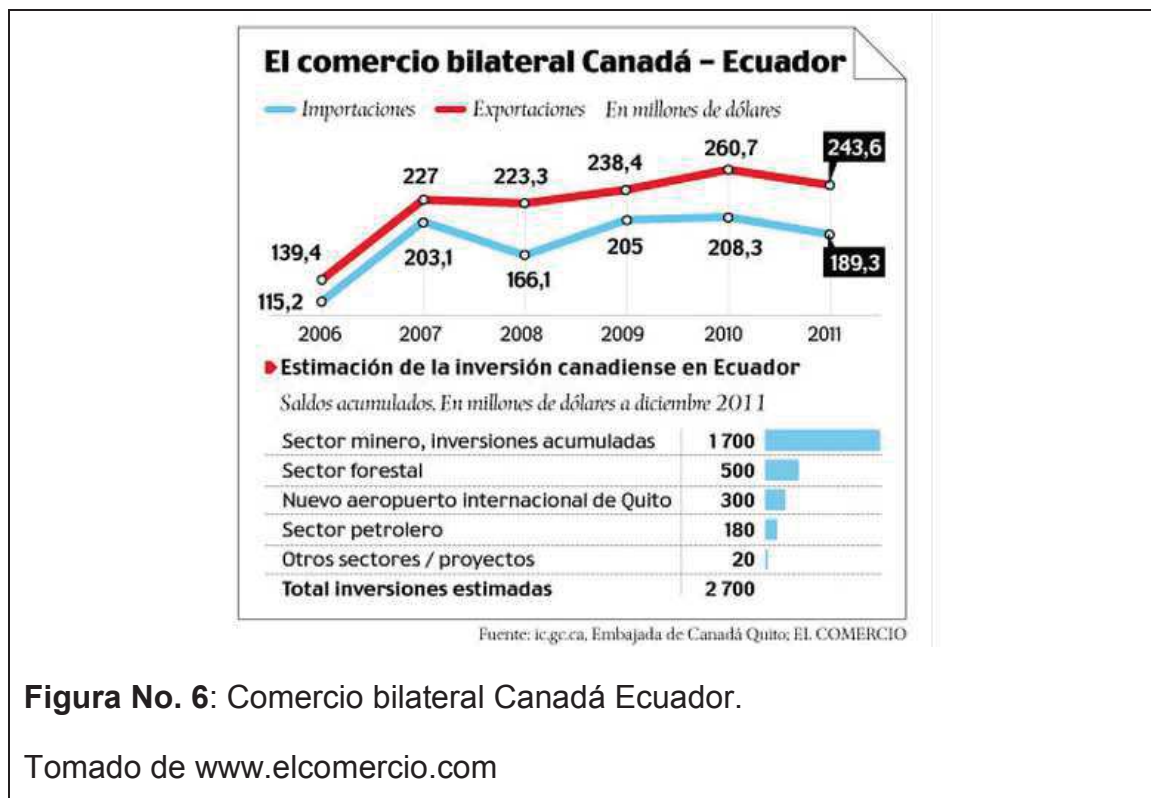
Con el afán de incrementar la producción y mejorar la calidad del maracuyá en el sector, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), a través el Programa Nacional de Negocios Rurales Inclusivos (PRONERI) y con apoyo del Viceministerio de Desarrollo Rural se concretó un convenio para brindar Asistencia Técnica y Capacitación a 500 pequeños productores de maracuyá afiliados a distintas asociaciones de la provincia.

3.3.3 Acuerdos preferenciales de Ecuador a Canadá

Las exoneraciones arancelarias varían desde el trato para los productos importados a nivel de franquicia (no pago de aranceles), hasta la reducción de la tarifa arancelaria, la cual puede ser un valor porcentual sobre el precio (%Precio) o una determinada cantidad fija de dólares por el peso de la mercancía (USD / Kg.).

El acuerdo también contempla que Canadá puede ejecutar medidas de salvaguardia, como el retiro de las preferencias, en caso de que las mismas perjudiquen a la producción nacional canadiense. Los productos que se benefician del tratado necesitan cumplir determinadas normas de origen, entre las que se encuentran: productos exclusivamente obtenidos en territorio nacional, productos elaborados solamente con insumo nacional y productos elaborados con insumo importado cuando el valor de este último no supere el 40% del precio en fábrica.

Las artesanías entran con 0% de arancel al mercado canadiense. Los productos que se exporten a Canadá tienen que obtener una certificación de la Oficina de Control de las Importaciones y Exportaciones de Canadá, además, los alimentos que importa Canadá tienen que obtener el certificado de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos.



3.3.4 Acuerdos comerciales de Canadá

Canadá, dentro del entorno de la globalización, tiene firmados y vigentes los siguientes acuerdos comerciales:

Tabla No. 15: Acuerdos Multilaterales.

ACUERDOS MULTILATERALES	
Acuerdo	Fecha de firma
OMC	01-Ene-95
ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO	
Acuerdo	Fecha de firma
Costa Rica	23-Abr-01
Chile	05-Dic-96
Israel	31-Jul-96
Canadá-México (NAFTA)	17-Dic-92

Tomado de: PRO ECUADOR

3.4 Barreras del mercado a ser Exportado

El régimen de importación canadiense, regulado por el Canadá Customs Act, corresponde a un modelo de intercambio comercial liberalizado. La mayoría de las importaciones no requieren autorización de ningún tipo. Sin embargo, algunos bienes sólo pueden ser importados previa obtención de una licencia.

Los productos comestibles agrícolas, ya sean frescos o procesados (enlatados, en conserva, secos o congelados) están regulados por las leyes y reglamentos y es la Canadian Food Inspection Agency (CFIA) la encargada de velar por el cumplimiento de dichas disposiciones.

3.4.1 Barreras Arancelarias

Las barreras arancelarias son las siguientes:

Certificado de Origen.- para poder acogerse a los derechos del Sistema de Preferencia de Canadá los productos deberán satisfacer los criterios para la determinación del origen y la norma de la expedición directa prescritos por el Canadá. Los productos deben estar acompañados por las pruebas documentales necesarias.

Debe ser exportado por un país elegible y debe ser enviado directamente a Canadá con una orden de embarque marítimo no transferible dirigida a un consignatario en este país

3.4.2 Barreras no Arancelarias

El Ministerio de Salud del Canadá está encargado de establecer las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional que han de cumplir todos los productos alimenticios vendidos en el país.

El Ministerio de Salud tiene también a su cargo la evaluación de la eficacia del Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA), encargado a su vez de hacer cumplir las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional de los alimentos establecidas por el Ministerio, y de todos los servicios de inspección, conformidad y cuarentena de los productos alimenticios bajo mandato federal.

El CFIA también establece y aplica reglamentos sobre sanidad animal y protección fitosanitaria.

La Sección 4 de la Food and Drugs Act prohíbe la venta de alimentos con las siguientes características:

- Que contengan sustancias tóxicas o dañinas para la salud humana.
- Que no sean aptos para consumo humano.
- Que contengan ingredientes no aptos para el consumo humano.
- Que estén adulteradas.
- Que hayan sido fabricados, preparados, conservados, envasados o almacenados en condiciones no higiénicas.

3.5 Requisitos de Etiquetado, empaqueo y embalaje

Existen dos departamentos federales encargados del desarrollo y vigilancia de la normativa de etiquetado y envasado de productos agroalimentarios en Canadá: HealthCanada (Ministerio de Sanidad) y la Canadian Food Inspection Agency (Agencia de Inspección Alimentaria Canadiense).

3.5.1 Requisitos de etiquetado

Toda la información en las etiquetas de los alimentos debe ser verídica, sin que induzca a confusión o a engaño, y la información requerida debe tener las siguientes características:

- Ser de fácil lectura y de manera clara y destacada (con un tipo de altura de letra mínima recomendada de 1,6 mm (1/16 pulgadas), basado en la letra "o" minúscula, a menos que se especifique lo contrario), y estar en cualquier panel, salvo en la parte inferior, a excepción de la información requerida que debe aparecer obligatoriamente en el panel principal.
- Requerimientos de idioma: Toda la información obligatoria en las etiquetas de los alimentos debe figurar en las dos lenguas oficiales, es decir, francés e inglés.
- Cantidad neta: Los productos envasados para el consumo deben tener una declaración de cantidad neta.
- Nombre y dirección completa del responsable: Indicar el país de origen con las palabras "Product of (nombre del país)" u otras palabras que indiquen claramente el país en donde la fruta fue cultivada, esta información debe estar cerca (no más de dos espacios de la línea superior o inferior o

inmediatamente después) de la declaración de cantidad neta. Cada fruta además viene con un adhesivo con la marca o logo de la empresa.

3.5.2 Requisitos de Empaque

El empaque en cada uno de los eslabones de la cadena de abastecimiento de la empresa uno de los factores más importantes, ya que durante todo el desarrollo de las actividades de esta especialmente en el transporte y el almacenamiento, el producto se expone a condiciones extremas que ponen en riesgo sus características naturales, tales como pérdida de volumen; cambios de color y textura; variación de su densidad; hidratación o deshidratación; pérdida de peso por aumento o disminución de humedad, presentación; vibración; golpes; fricción, que entre otros pueden dar lugar a roturas, ralladuras o fisuras, que constituyen riesgos inherentes que pueden provocar la no aceptación por parte del comprador.

3.5.3 Requisitos de Embalaje

Embalajes de madera: Para prevenir la propagación de insectos y enfermedades que provienen en las maderas, todos los embalajes de madera no manufacturada, como por ejemplo pallets, deben venir tratados con uno de los métodos específicos en la Directiva D-98-08 específicamente calor o, fumigación. Todos los embarques que contengan embalaje de madera deben venir timbrados con el logo o marca oficialmente establecido para ello (o acompañados de un certificado Oficial Fitosanitario emitido por el SAG) que confirma que estos han sido tratados conforme a los requerimientos establecidos.

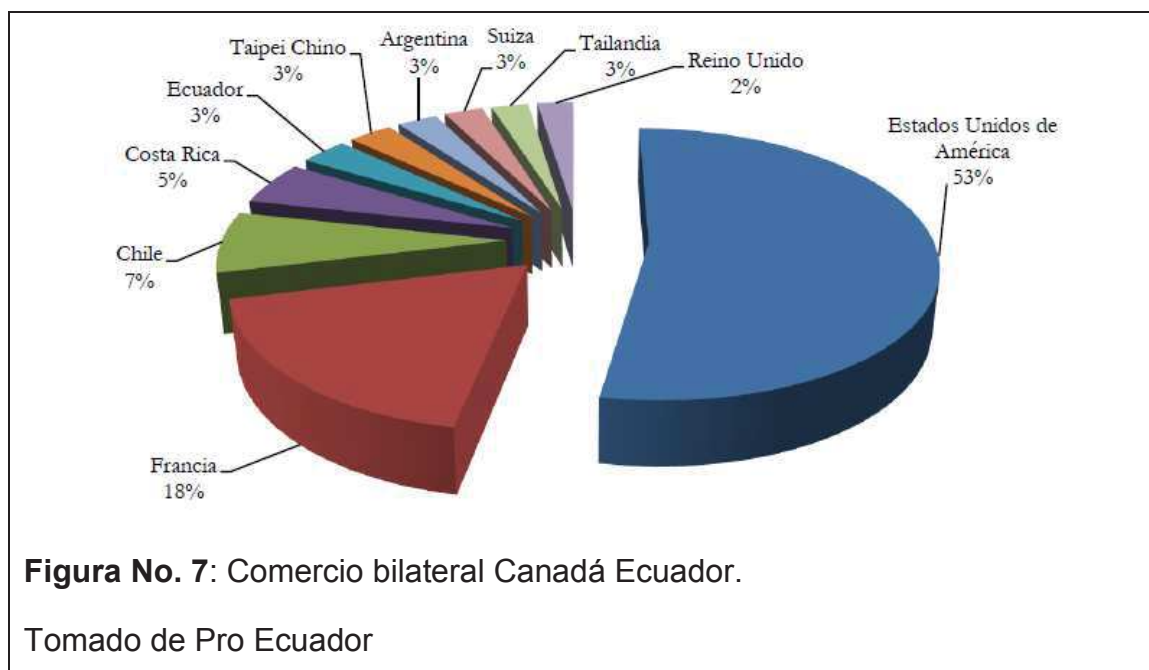
Los embarques que no cumplan estos requerimientos pueden ser paralizados e incluso denegada su entrada a Canadá, siendo los consecuentes costos de ello de responsabilidad del importador.

3.6 Análisis de la Competencia a Canadá

3.6.1 Principales países competidores para Ecuador en la Exportación de Pulpa de fruta de Maracuyá

Los principales países competidores son:

- Estados Unidos
- Francia
- Chile
- Costa Rica



3.6.2 Principales proveedores de Exportación.

Las principales ciudades que son proveedoras de pulpa de fruta de maracuyá son:

Tabla No. 16: Principales proveedores de exportación.

PROVINCIA	AREA SEMBRADA (HA)	AREA SEMBRADA (%)
MANABI	1209,91	63,74%
GUAYAQUIL	211,35	11,18%
LOS RIOS	194,8	10,31%
EL ORO	72,8	3,85%
SANTO DOMINGO DE LOS COLORADOS	50,33	2,66%
ESMERALDAS	156,01	8,26%
TOTAL	1895,2	100,00%

Tomado de www.agricultura.gob.ec

3.7 Proveedores escogidos para la Exportación

Asociación Provincial de Productores y Exportadores de Maracuyá y Productos no tradicionales “15 de Diciembre”

Esta asociación agrupa a 132 agricultores de la zona de la provincia de Los Ríos con un total de 960 hectáreas cultivadas. La asociación 15 de Diciembre posee 600 hectáreas adicionales que en un futuro cercano y dadas las condiciones de la demanda se empezarían a sembrar 60³/₄ Asociación de productores de la zona norte de la provincia de Manabí (Sucre, Pedernales, Calceta, etc.)

Agrupa a 150 agricultores con un total de aproximadamente 900 hectáreas. Esta asociación de productores aspira en un corto plazo integrar a un total de 600 agricultores, lo que significaría alrededor de 5000 hectáreas en plena producción y 1000 que se podría iniciar la siembra en cualquier momento.

Tabla No. 17: Empresas proveedoras de pulpa de fruta.

PLANTAS	GERENTE	DIRECCIÓN	CIUDAD
EXOFRUT	Ing. Luis Rendon	KM 19 ½ vía a la Costa	Manabí
TROPIFRUTAS	Ing. Alan Kramer	KM. 2 ½ via Valencia	Manabí
QUICORNAC	Ing. Bernardo Freire	Av. Juan Tanca Marengo Km 1.8	Quevedo
ECUAPLANTATI	Paul Olsen	KM. 4 ½ via Duran Tambo	Guayaquil
FRUTA DE LA PASION	Ing. Jose Aguilar	KM. 10 via Daule	Guayaquil

Tomado de www.agricultura.gob.ec

CAPITULO IV

4. Proceso logístico de Exportación

4.1 Flujo de procesos de Exportación

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

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

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

Tabla No. 18: Documentos de acompañamiento para realizar una exportación.



Tomado de: Pro Ecuador

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

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

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

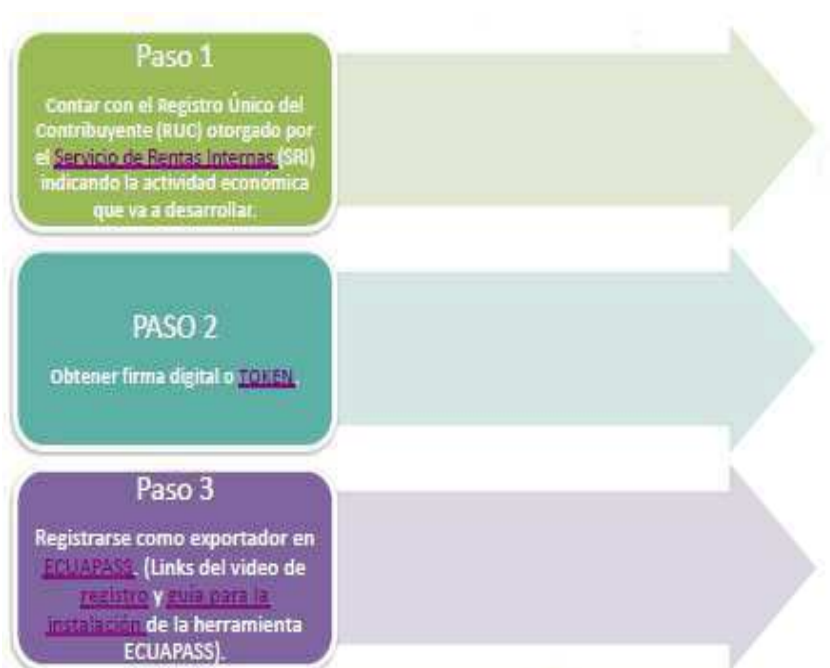
En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

4.2 Procedimiento en el Ecuador para Exportar

4.2.1 Requisitos para ser Exportador

Los requisitos para ser exportador se dividen en tres pasos y se los detalla a continuación:

Tabla No. 19: Requisitos para ser Exportador



Tomado de: PRO ECUADOR

4.2.2 Permisos para Exportador de mi Producto

Todos los envíos comerciales de frutas y hortalizas debe tener una confirmación completa de Venta (COS: Confirmation of Sale) que acompañan el envío en el momento de la liberación de mercancías, con excepción de las transacciones que se encuentran en la Base de Datos de Información Electrónica (EDI: Electronic Data Information) donde ya se incluyen los datos del COS.

Cualquier envío comercial publicado en la EDI no requiere que este completo los documentos COS para acompañar el transporte en el momento de la absolución. Los COS deben estar firmados por el comprador, vendedor, importador o sus respectivos representantes; dichos documentos deben satisfacer todos los requisitos descritos en el Memorándum D1-4-1. Además de satisfacer los requerimientos de factura, una copia de los documentos COS es requerido para que quede constancia en la Agencia de Inspección Alimentaria Canadiense. Al momento de la liberación, los agentes de fronteras deben estampar con la fecha en cada copia de los COS, dicha estampa debe ser colocada con cuidado para no ocultar información.

4.2.3 Termino de Negociación

FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido)

- La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.
- El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.
- El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

4.3 Medio de Pago

4.3.1 Carta de Crédito

Promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinadas suma o aceptar letras a favor del Exportador, contra la presentación de determinados documentos. Existen diferentes modalidades: revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo y transferible.

Es la forma de pago más segura y recomendable para el nuevo exportador. Si el pago de sus exportaciones es mediante carta de crédito y no conoce al cliente, exija que la carta de crédito documentaria sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos.

4.3.2 Documentos de Exportación

Los documentos de exportación son los siguientes:

- **Factura comercial original.**
- **Lista de empaque.**
- **Licencias** (cuando el caso lo amerite).
- **Certificado de Origen** (Preferencial o no preferencial dependiendo del país al cual se exporte)

- **Documento de Transporte** Vía Marítima / Vía Terrestre / Vía Aérea
- **DAE** (Declaración Aduanera de Exportación)

4.3.3 Autorizaciones previas para la Exportación de pulpa

Todos los envíos comerciales de frutas y hortalizas debe tener una confirmación completa de Venta (COS: Confirmation of Sale) que acompañan el envío en el momento de la liberación de mercancías, con excepción de las transacciones que se encuentran en la Base de Datos de Información Electrónica (EDI: Electronic Data Information) donde ya se incluyen los datos del COS.

Cualquier envío comercial publicado en la EDI no requiere que este completo los documentos COS para acompañar el transporte en el momento de la absolución. Los COS deben estar firmados por el comprador, vendedor, importador o sus respectivos representantes; dichos documentos deben satisfacer todos los requisitos descritos en el Memorándum D1-4-1.

Además de satisfacer los requerimientos de factura, una copia de los documentos COS es requerido para que quede constancia en la Agencia de Inspección Alimentaria Canadiense.

Al momento de la liberación, los agentes de fronteras deben estampar con la fecha en cada copia de los COS, dicha estampa debe ser colocada con cuidado para no ocultar información.

4.4 Logística de transporte para la Exportación



4.4.1 Tipo de Transporte

AEREO

El envío de carga por vía aérea se la realiza desde el aeropuerto de Guayaquil al de Toronto, el tiempo de tránsito dura aproximadamente un día. La ruta aérea de TACA es Guayaquil- San Salvador-Toronto con una frecuencia de 2 vuelos semanales (miércoles y jueves).



A continuación se presenta los costos aproximados de transporte aéreo de carga:

Tabla No. 19: Costo de Transporte Aéreo

COSTOS DE TRANSPORTE AEREO	
ECUADOR-CANADA	
PESO	VALOR
1 - 24kg	USD 98.80 kg/vol
+25kg	USD 5.95 kg/vol
+100kg	USD 3.95 kg/vol
+300kg	USD 3.85 kg/vol
RECARGOS	
AWC	USD 10
FUEL SECURITY CHARGE	USD 0.30 x KG
DOCUMENTACION	USD 35
INGRESO AL SICE	USD 35
HANDLING LOCAL	USD 60

Tomado de: PRO ECUADOR

MARITIMO

El sistema marítimo consiste de 15 puertos principales, e incluye la vital Vía Marítima de San Lorenzo que conecta el Océano Atlántico con los numerosos mercados tierra adentro de Norte América. Las importaciones pueden ingresar por uno de los principales puertos de Canadá, a pesar que también pueden ingresar por un puerto de Estados Unidos y ser transportadas por tierra hacia el Canadá. Los principales puertos son: Vancouver en la costa occidental, Montreal, Toronto y ThunderBay en la Vía Marítima de San Lorenzo, y Halifax (Nueva Escocia) y Saint John (Nueva Brunswick) en la Costa Oriental.

Los principales puertos son: Halifax (Nueva Escocia), Toronto, Montreal y Vancouver.

Los servicios regulares de transporte marítimo desde Ecuador se centralizan principalmente en los puertos del este: Halifax (Nueva Escocia), Montreal (Quebec) y Toronto (Ontario); y el puerto del oeste, Vancouver (Columbia Británica)



Figura No. 11: Transporte Vía Marítima

Tomado de <http://www.transoceanica.com>

Se anexa cotización real de naviera para conocer los costos de la exportación

4.4.2 Puerto de Embarque y destino para la Exportación de Pulpa de Fruta.

El puerto de embarque se encuentra en la ciudad de Guayaquil hasta el puerto de arribo Montreal en Canadá.

Puerto de Guayaquil

El puerto marítimo de Guayaquil está localizado en la costa occidental de América del Sur, en un brazo de mar, el Estero Salado, a diez kilómetros al sur del centro comercial de la ciudad del mismo nombre. La ubicación privilegiada

del puerto constituye un incentivo para la captación de tráficos de las rutas del lejano oriente y del continente americano, especialmente los relativos a la costa del Pacífico.

El puerto de Guayaquil posee una infraestructura adecuada para el desarrollo del comercio internacional, para lo cual cuenta con medios óptimos para la ejecución de las operaciones.

En el puerto se prestan todos los servicios requeridos por las naves y las mercaderías a través de operadores privados de alta especialización así como manipular y almacenar contenedores o cualquier tipo de carga seca o refrigerada que, bajo la supervisión de la Autoridad Portuaria, actúan en libre competencia para satisfacer los requerimientos de los usuarios más exigentes, logrando alta eficiencia y reducción de costos.

Puerto de Montreal

Puerto de río natural Río San Lorenzo, grande con un anclaje de 12 metros

Cuenta con grúas móviles y gran capacidad de carga de más de 100 toneladas

Los servicios que brinda incluyen los de estiba, combustible, agua, mecánica, cubierta, dique seco, ferrocarril y otros servicios.

Es el enlace intermodal más directo entre el corazón industrial de América del Norte y los mercados de Europa del Norte y el Mediterráneo. Mueve por año más de 20 millones de toneladas



Figura No. 12: Puerto de Origen y Arribo

4.4.3 Ecuapass y su Base Legal

Es el NUEVO SISTEMA ADUANERO del país, que permitirá a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación. Este sistema fue puesto en marcha desde el 22 de Octubre de este año.

Los principales objetivos del Ecuapass son:

- Generar transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras
- Minimizar el uso de papel
- Asegurar simultáneamente el control aduanero y facilitar el comercio
- Establecer la Ventanilla Única de Comercio Exterior

Base legal

El ECUAPASS está conformado por diez (10) módulos articulados que permiten realizar todo trámite aduanero. A continuación descripción de los mismos:

- **Portal de Comercio Exterior y Ventanilla Única Ecuatoriana.-** En este módulo se realizarán la generación de la Declaración Juramentada de Origen DJO, Certificado de Origen CO y todo tipo de licencia de importación, registro sanitario, permiso y otros documentos de acompañamiento. *(revisar art. 72 del reglamento al libro V del COPCI)*
- **Procesos de Importaciones y Exportaciones (Despacho y Carga).-** En estos módulos se generarán todo tipo de declaración de importación y exportación de productos. *(Entiéndase todos los regímenes aduaneros)*
- **Control Posterior.-** Este módulo es manejado exclusivamente por el área de “Control Posterior” de la Aduana, que consiste en el control post nacionalización de mercancías, basados en variables pre establecidas.
- **Gestión de Litigios Aduaneros.-** En este módulo se gestionarán todos los actos administrativos que los operadores de comercio exterior interpongan ante Aduana.
- **Data Warehouse.-** Este módulo almacenará la base de datos y será administrada por parte de Aduana.
- **Devolución Condicionada de Tributos.-** En este módulo se gestionará la solicitud de los operadores de comercio exterior de devolución de tributos al comercio exterior.

- **Sistema de Alerta Temprana.-** Este módulo, que será administrado por Aduana, monitoreará el funcionamiento del sistema ECUAPASS, permitiendo enviar alertas cuando se generen fallas en los procesos pre establecidos en el sistema o un aplicativo no se cumpla.
- **Gestión de Riesgos (Incluye la Gestión Avanzada).-** Este módulo, que será administrado por la Aduana, manejará los perfiladores de riesgo del ECUAPASS.
- **Gestión del Conocimiento.-** En este módulo encontrarán todos los manuales de procedimientos y demás documentación relacionada a los procedimientos implementados en el ECUAPASS (biblioteca aduanera).
- **Sistema de Manejo de Pistas de Auditoria.-** Este módulo permitirá realizar el seguimiento de los procesos aduaneros (trazabilidad).

4.4.4 Cubicaje

El cubicaje se lo va a realizar en un contenedor de 20 pies refrigerado FCL.



Figura No. 13: Contenedor de 20 pies

Tomado de www.transoceanica.com

MEDIDAS DEL CONTENEDOR 20 REFRIGERADO

CONTENEDORES REFRIGERADOS INTEGRALES o REEFER			
20 Pies 20' x 8' x 8'6"		Descripción	
Tara	3080 kg / 6790 lb		Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.
Carga Max.	27400 kg / 60410 lb		
Max. P. B.	30480 kg / 67200 lb		
Medidas:	Internas	Apertura puerta	
Largo:	5444 mm / 17'10"	-	
Ancho:	2268 mm / 7'5"	2276 mm / 7'5"	
Altura:	2272 mm / 7'5"	2261 mm / 7'5"	
Capacidad Cub.	28,1 m ³ / 992 ft ³		

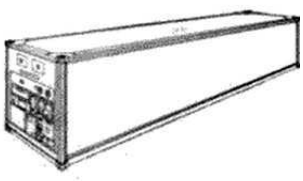


Figura No. 14: Medidas y capacidad del contenedor

Tomado de www.transoceanica.com

ENVASE:

El envase se lo va a realizar en fundas de plástico y sus medidas son:

Largo: 0.22 cm

Ancho: 0.02 cm

Alto: 0.125 cm



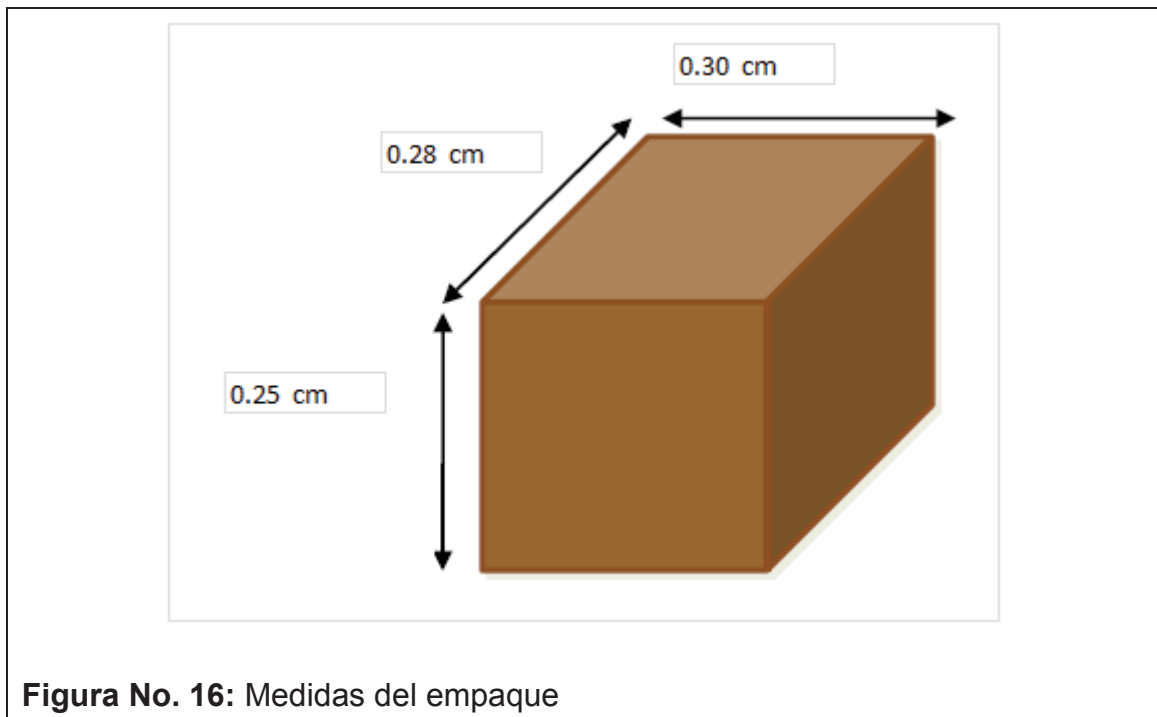
$$\begin{array}{rclcl}
 H = & \frac{H \text{ CAJA}}{H \text{ FUNDA}} & = & \frac{0.25}{0.22} & = 1.136 \\
 L = & \frac{L \text{ CAJA}}{L \text{ FUNDA}} & = & \frac{0.30}{0.125} & = 2.4 \\
 A = & \frac{A \text{ CAJA}}{A \text{ FUNDA}} & = & \frac{0.24}{0.02} & = 12
 \end{array}
 \left. \vphantom{\begin{array}{rclcl} H = \\ L = \\ A = \end{array}} \right\} \begin{array}{l} \text{TOTAL} \\ \text{24 FUNDAS} \\ \text{EN CADA CAJA} \end{array}$$

Se determinó según las medidas de las fundas y cajas que en cada caja entran 24 fundas de pulpa de fruta de 500 gr cada una.

EMPAQUE:

El empaque está diseñado para mantener las pulpas de frutas perfectamente y puedan llegar en óptimas condiciones.

Las medidas se las detalla en el grafico a continuación:



PALLETS

H= 0.18 cm

L= 1.20 cm

A= 1.00 cm

ALTO CONTENEDOR 2.27 cm

MENOS ALTO PALET 0.18 cm

2.09 cm

H =	H CONTENEDOR	=	2.09	=	8.36	} TOTAL 384 CARTONES POR PALET
	H CAJA		0.25			
L =	H CONTENEDOR	=	2.09	=	6.96	
	L CAJA		0.30			
A =	H CONTENEDOR	=	2.09	=	8.70	
	A CAJA		0.24			

Se determinó que cada pallet puede contener hasta 384 cajas dando un total de 9216 fundas de pulpa de fruta.

EMBALAJE 1



Figura No. 17: Pallet

$$\begin{array}{r}
 L = \frac{5.44}{1.20} = 4 \\
 A = \frac{2.26}{1.00} = 2
 \end{array}
 \left. \vphantom{\begin{array}{r} L \\ A \end{array}} \right\} \begin{array}{l} \text{TOTAL 8} \\ \text{PALETS} \\ \text{POR CONTENEDOR} \end{array}$$

8 PALETAS X 384 CARTONES = 3072 CARTONES

3072 CARTONES X 24 FUNDAS = 73728 FUNDAS DE PULPA DE 500 GR C/U

Mediante los respectivos cálculos podemos darnos cuenta que en el contenedor de 20 pies van 8 pallets de las medidas detalladas. Dando así un resultado de 73728 fundas de pulpa de fruta para su exportación en un contenedor de 20 pies a Canadá trimestralmente

4.4.5 Envases para la Exportación



Figura No. 18: Maquina Automática de Empacado de Pulpa de Fruta

Tomado de: www.maquinasecec.com

- Sistema de Sellado: Se realiza por medio de dos mordaza cuya longitud de sellado es de 30 cm accionadas automáticamente por un sistema neumático.
- Tanque de Acero Inoxidable con capacidad para 20 Galones.
- Material a utilizar: Polietileno tubular insertándose en secciones de 20 a 30 mts aproximadamente.
- Longitud de Sellado: De 30 cm.
- Fabricación: En tubo cuadrado y lámina ColdRolled calibre 18 ó Acero Inoxidable.
- Voltaje: 110 Voltios, consumiendo energía únicamente en el momento de sellado.
- Alimentación de empaque: Manual por medio de inserción.

4.4.6 Empaque para la Exportación

La combinación de pulpa de frutas de un peso de 500 gramos, empacadas en fundas de polietileno de baja densidad de 3.5 micras pasteurizadas y congeladas.

Vida útil: 1 año

4.4.7 Embalaje

El embalaje es un recipiente o envoltura que contiene productos de manera temporal principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, transporte y almacenaje.

Otras funciones del embalaje son: proteger el contenido, facilitar la manipulación, informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc. Dentro del establecimiento comercial, el

embalaje puede ayudar a vender la mercancía mediante su diseño gráfico y estructural.

4.4.8 Pre liquidación de Exportación en Ecuador

Las exportaciones realizadas pagan cero aranceles, se anexa liquidación para su verificación.

CAPITULO V

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Análisis de cumplimiento de objetivos.

OBJETIVOS	ANALISIS	%
- Analizar las ubicaciones de los principales importadores de pulpas en Canadá con el fin de promocionar nuestros productos.	La base de datos del Banco Central del Ecuador y del Trademap proyectaron información suficiente para lograr el cumplimiento del objetivo.	96%
- Evaluar Normas de Calidad requeridas por los Mercados internacionales para este tipo de producto determinar las barreras no arancelarias para el ingreso a este mercado.	En base al estudio realizado se determinó los requerimientos especiales para el ingreso al mercado establecido y se determinó las barreras.	95%
- Evaluar cómo afecta las medidas arancelarias y no arancelarias actuales y/o estimadas en el ingreso de nuestro producto a los distintos países.	Las medidas arancelarias no afectan directamente al producto ya que su precio es accesible y la demanda del producto ayuda a su venta automática.	97%
- Incentivar y asesorar a los productores para que incrementen los volúmenes requeridos para la Exportación.	Se pudo determinar con la investigación que en la ciudades de la costa existe gran producción a la cual se la puede tecnificar para lograr mayor calidad y cantidad de exportación.	97%
PONDERACION CUMPLIMIENTO OBJETIVOS		96%

El análisis efectuado nos arroja un cumplimiento global de los objetivos en un 96% con lo cual se demuestra el logro de la ejecución del presente trabajo.

5.2 Análisis de cumplimiento de las Hipótesis

OBJETIVOS	ANALISIS	%
• Existe variada información, datos para la exportación de pulpa de fruta.	Los datos producto de la investigación permitieron desarrollar correctamente la presente tesis	97%
• La característica del producto es que cuenta con diferentes presentaciones varios sabores y coloridos diseños.	La pulpa de fruta de Ecuador es perfecta para su exportación pues cumplen con todos los requisitos y exigencias de Canadá	97%
• El producto está destinado a varios mercados de diferentes clases y recursos.	Está destinado a el público en general ya que su preparación es fácil, práctica y saludable.	98%
• Existen requisitos legales los cuales se deben obtener en las diferentes instituciones del país, para crear la empresa de Exportación de Pulpa de fruta.	Las actuales leyes y procesos tanto a nivel nacional como nivel internacional son claros y concisos permitiendo de esta manera un entendimiento relevante fácil y sencillo para proceder a exportar el producto.	97%
PONDERACION CUMPLIMIENTO OBJETIVOS		97%

Las hipótesis planteadas al inicio del presente trabajo han sido comprobadas, mostrando la viabilidad de realizar la exportación de pulpa de fruta de maracuyá.

5.3 Conclusiones relevantes al trabajo de Investigación

- La búsqueda constante de prácticas y saludables formas de alimentación abre la puerta de entrada a productores para realizar exportaciones de pulpa de fruta de maracuyá y satisfacer necesidades siempre presentes, constantes y crecientes.
- Existe una gama inmensa de proveedores de los cuales es muy importante destacar la calidad y el precio.
- La globalización, logística internacional y facilitación de trámites aduaneros actual permite que nuevos productos salgan de una manera sencilla al mercado ecuatoriano.

5.4 Recomendaciones

- Aprovechar la apertura que brinda el estado ecuatoriano para la salida de este tipo de alimentos que ayudan a solventar la alimentación y fácil practica preparación en los hogares.
- Investigar y analizar los cada vez mayores ofertantes de la industria para este tipo de productos, en busca de menores precios pero que mantengan la misma o mejor calidad.
- Difundir los beneficios de la utilización de este tipo de productos y mostrar todo el provecho que se puede obtener de su empleo y obtener beneficios en la salud.

Referencias

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (2010).

Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2011).

Instituto De Promoción De Exportación E Inversiones (PRO ECUADOR) (2011) Guía comercial de Canadá.

[www.es.wikipedia.org](http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Mundial_de_Aduanas) (s.f.) Organización Mundial de Aduanas, Recuperado el 09 de Diciembre del 2012 de http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Mundial_de_Aduanas.

www.proecuador.gob.ec. (s.f) **¿Qué son barreras arancelarias?**. Recuperado el 9 de diciembre de 2013 de <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFque-son-barreras-arancelarias/>

www.trademap.org Exportaciones de Estados Unidos de pulpa de fruta http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Map.aspx

ANEXOS

Ocean Bill of Lading

Exporter (Name and address including ZIP code) _____ _____ _____		Document Number	Booking Number
Consigned To _____ _____ _____		Export References	
Notify Party _____ _____ _____		Forwarding Agent (Name and address) _____ _____ _____	
Pre-Carriage By _____		Point (State) of Origin or FTZ Number	
Exporting Carrier _____		Domestic Routing/Export Instructions	
Foreign Port of Unloading _____		Type of Move	
Place of Receipt By Pre-Carrier _____		Port Loading/Export _____	
Place of Delivery By On-Carrier _____		_____	

Number of Packages	Description of Commodities in Schedule B Detail	Gross Weight (Kilos)	Measurement

There are: pages, including attachments to this Ocean Bill of Lading

FREIGHT RATES, CHARGES, WEIGHTS AND/OR MEASUREMENTS

Received by Carrier for shipment by ocean vessel between port of loading and port of discharge, and for arrangement or procurement of pre-carriage from place of receipt and on-carriage to place of delivery, where stated above, the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of delivery, whichever is applicable.

IN WITNESS WHEREOF original Bills of Lading have been signed, not otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void

DATED AT _____

BY _____
Agent for the Carrier

Mo _____ Day _____ Year _____

B/L No.

I certify that the above information is true and correct to the best of my knowledge

Muestra de Factura Comercial

EXPORTADOR:
DIRECCION:

CEDULA :
CODIGO DE EXPORTADOR:

FACTURA No.
FECHA:

CONSIGNATARIO:
DIRECCION:

PAIS DE DESTINO:

FORMULARIO No.

CANTIDAD QUANTITY	DESCRIPCION	PESO BRUTO (KG)	PESO NETO (KG)	TOTAL \$
<p>FIRMA: _____ \$</p>				

TOTAL PESO BRUTO _____ KG. TOTAL PESO NETO _____ KG.

Declaramos bajo juramento que todos los datos contenidos en esta
factura son exactos y verdaderos.
We declared that all information given in this invoice is exact and truly.



Q1304GYE00214

1

En atención a su amable solicitud, a continuación nos permitimos presentar a su consideración nuestra oferta para el servicio de transporte de sus mercancías:

Tarifa válida del 12th April 2013 al 30th April 2013

All rates below are per container.

Commodity: PULGA DE FUTA CONGELADA

From: Guayaquil, EC (Port) via Manzanillo (pa), PA
To: Montreal, QC, CA (Ramp, Rail) via Halifax, NS, CA

Charge	Curr	20'RE	Notes
Seafreight	USD	4600.00	

Unless otherwise specified, above rates are subject to all surcharges as they are valid at time of shipment. The currently applicable surcharges are:

Charge	Curr	20'RE	Notes
Terminal Handling Charge Orig.	USD	132.00	
Carrier Security FEE	USD	13.00	
LOW Sulphur Fuel Surcharge SEA	USD	10.00	
Bunker Charge	USD	501.00	
Panama Canal Charge	USD	245.00	
Destination Landfreight		as per tariff	

Notes:

Not subject to Emergency Bunker Surcharge, Document Charge
 Subject to Security Manifest Document.FEE:USD 30.00 per Bill of Lading