



Universidad  
Nacional  
de Loja

**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y  
ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TÍTULO:**

“Plan de Comercio Exterior Para la Exportación de Pulpa  
de Guanábana al Mercado de Suiza 2020”

Tesis de grado previo a la  
obtención del Grado de Ingeniero  
en Administración de Empresas.

**AUTOR:**

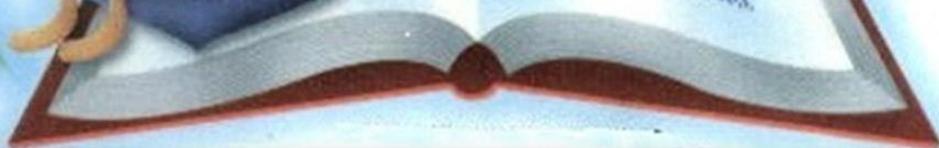
Jonathan Javier Castillo Guerrero

**DIRECTORA DE TESIS:**

Mba. Rosa Paola Flores Loaiza

**LOJA - ECUADOR 2020**

*No todos ocupan los  
mejores puestos, sino  
los más preparados,  
aunque no sean genios.*



# CERTIFICACIÓN



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Loja 08 de septiembre de 2020

Mba. Rosa Paola Flores Loaiza

**DIRECTORA DE TESIS**

## CERTIFICA:

Haber dirigido el proceso investigativo del postulante **Jonathan Javier Castillo Guerrero**, titulado **“PLAN DE COMERCIO EXTERIOR PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE GUANÁBANA AL MERCADO DE SUIZA 2020”**, el mismo que fue desarrollado en su totalidad, con absoluta responsabilidad, ajustándose con las normas técnicas y jurídicas establecidas en el Reglamento del Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por lo tanto autorizo su presentación, a fin de que el postulante continúe con los trámites correspondientes al proceso de graduación.

**Atentamente**

**ROSA PAOLA  
FLORES  
LOAIZA**

Firmado digitalmente por ROSA PAOLA  
FLORES LOAIZA  
DN: C=EC, O=BANCO CENTRAL DEL  
ECUADOR, OU=ENTIDAD DE  
CERTIFICACION DE  
INFORMACION-ECIBCE, L=QUITO,  
SERIALNUMBER=000428987 +  
CN=ROSA PAOLA FLORES LOAIZA  
Razón: Soy el autor de este documento  
Ubicación:  
Fecha: 2020-09-09 14:48:21

Mba. Rosa Paola Flores Loaiza

**DIRECTORA DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo, Jonathan Javier Castillo Guerrero, con cédula número 1104902877 de nacionalidad ecuatoriana, declaro ser el autor del presente trabajo de Tesis, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas, titulado “Plan de Comercio Exterior Para la Exportación de Pulpa de Guanábana al Mercado de Suiza 2020”, para lo cual expreso que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

.....

Jonathan Javier Castillo Guerrero

Cédula: 1104902877.

Correo institucional: [jonathan.j.castillo@unl.edu.ec](mailto:jonathan.j.castillo@unl.edu.ec)

Correo personal: [www.javi.92@gmail.com](mailto:www.javi.92@gmail.com)

**CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, JONATHAN JAVIER CASTILLO GUERRERO, declaro ser el autor del presente trabajo de Tesis titulado: “PLAN DE COMERCIO EXTERIOR PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE GUANÁBANA AL MERCADO DE SUIZA 2020”, como requisito para optar al título de INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestra al mundo la producción intelectual de esta institución académica, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Digital Institucional.

**Firma:** .....

**Autor:** Jonathan Javier Castillo Guerrero.

**Cédula:** 1104902877.

**Dirección:** Ciudadela La Paz calle Segundo Abel Moreno y Raúl Ruiz.

**Correo institucional:** [jonathan.j.castillo@unl.edu.ec](mailto:jonathan.j.castillo@unl.edu.ec)

**Correo personal:** [www.javi.92@gmail.com](mailto:www.javi.92@gmail.com)

**Contacto:** +593968713216

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**DIRECTORA DE TESIS:** Mba. Rosa Paola Flores Loaiza

**TRIBUNAL DE GRADO**

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL:** Ing. Roció Toral Tinitana. PhD

**PRIMER VOCAL DEL TRIBUNAL:** Ing. Oscar Aníbal Gómez. PhD

**SEGUNDO VOCAL DEL TRIBUNAL:** Eco. Ángel Dionicio Aguilar. Mg. Sc

## **AGRADECIMIENTO**

Primordialmente, agradezco a Dios por brindarme la fuerza, el apoyo y la oportunidad de poder llegar a esta meta tan importante en mi vida. Me ha bendecido con la compañía de mis padres, hermanos/as y sobrinos/as.

Expreso un franco agradecimiento a la prestigiosa Universidad Nacional de Loja, quien me proporcionó la oportunidad para poder realizar mi formación profesional, por otorgarme el espacio físico donde pude tener la comodidad de recibir las cátedras.

Gracias al personal docente y especialmente a Mba. Rosa Paola Flores Loaiza, quienes, además de desarrollar las clases y las tutorías, han compartido conmigo sus experiencias profesionales lo cual me han ayudado a poder ir creciendo en este camino, como prueba del resultado de la aplicación práctica de las teorías científicas en todos los ámbitos de la administración de empresas.

Sin dejar de lado al personal administrativo les agradezco de corazón ya que han manejado a cabalidad y de una forma eficaz y eficiente los cuales estuvieron prestos a atender con amabilidad y cortesía los trámites que tuve que realizar.

**Jonathan Castillo.G.**

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo a todos los miembros de mi bella y gran familia.

A mis amados padres, Sr. Arcesio Javier Castillo Carreño y Sra. Betty Elizabeth Guerrero, quienes con amor y paciencia me ha inculcado muchos valores, entre ellos la humildad que ante cualquier situación que se me presente en la vida.

Ellos han sido el impulso para que yo nunca me rinda y siga siempre adelante a pesar de cada tropezón que he tenido en este largo camino siempre han estado ahí para apoyarme y poder levantarme con más fuerza.

A una persona muy especial, Srta. María Rosa Loaiza Balcázar quien en este largo camino que he transcurrido, siempre estuvo ahí para apoyarme cuando más lo necesite, y por ser siempre la mujer que me ayudó a mejorar como persona y profesional.

A mi hermana Gina Castillo, su esposo Bolívar y sus hijos Jordán y Ohana.

A mi hermano Yhandry Castillo.

A mi hermana Victoria Castillo.

**a. TITULO**

“Plan de Comercio Exterior Para la Exportación de Pulpa de Guanábana al Mercado de Suiza 2020”

## **b. RESUMEN**

### **Resumen en español**

El presente trabajo tiene como propósito la elaboración de un plan de comercio exterior para la exportación de pulpa de guanábana al mercado de suiza 2020, debido que preexiste el deseo, para incursionar en un nuevo mercado para un producto lojano. En cuanto a materiales y métodos la investigación es de tipo descriptiva, los métodos empleados son el deductivo y el inductivo además que se empleó la técnica bibliográfica, fue necesario también utilizar: suministros de oficina, equipos tecnológicos, internet para el desarrollo de cada una de las partes de la investigación. La manera para poder alcanzar los objetivos se lo desarrolló en cuatro partes. Inicialmente se realizó una revisión literaria en forma documental y digital sobre el comercio internacional hasta llegar a la parte local, luego se hizo el reconocimiento, de los requisitos por parte del país de destino en cuanto a la exportación, además se identificó el mejor canal de comercialización que es enviar el producto a través del transporte marítimo desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de Rotterdam-Holanda. Como tercera parte se determinó los principales competidores a nivel local: Ecuaguanabana y Exofrut; y de Latinoamérica: Brasil como el primer exportador seguido de Colombia y peleando el tercer lugar Ecuador y Perú, en la parte final se desarrolló toda la tramitología pertinente para la exportación de este tipo de producto utilizando como guía el folleto de Compendio de Requisitos y trámites para la Exportación elaborado por el autor Marco A. Granja Stacey 1999. ¿Por qué exportar este tipo de producto y no en granel?, debido a que es más factible exportar de esta manera ya que al ser pulpa y estar empacada al vacío tiene un mayor tiempo de vida. Además, que ofrece mayores ventajas en cuanto a la cantidad para exportar.

## **ABSTRACT**

The purpose of this work is to develop a foreign trade plan for the export of soursop pulp to the Swiss market 2020, because it foresees desire, to enter a new market for a Lojano product. As for materials and methods the research is descriptive, the methods used are the deductive and the inductive in addition that the bibliographic technique was used, it was also necessary to use: office supplies, technological equipment, internet for the development of each of the parts of the research. The way to achieve the goals was developed into four parts. Initially a literary review was carried out in documentary and digital form on international trade until reaching the local part, then recognition was made, of the requirements by the destination country in terms of export, in addition the best marketing channel that is to Ship the product through maritime transport from the port of Guayaquil to the port of Rotterdam-Holland was identified. As a third part, the main competitors at the local level were determined: Ecuaguanabana and Exofrut; and Latin America: Brasil as the first exporter followed by Colombia and fighting third place Ecuador and Peru, in the final part developed all the relevant tools for the export of this type of product using as a guide the brochure of Compendium of Requirements and Procedures for Export prepared by the author Marco A. Granja Stacey 1999. Why export this type of product and not in bulk? because it is more feasible to export in this way since being pulp and being vacuum packed has a longer lifespan. In addition, it offers greater advantages in terms of the quantity to export

### c. INTRODUCCIÓN

El comercio es una parte fundamental en la vida de las empresas y de los países ya que ha involucrado el intercambio de bienes y servicios entre varias partes a cambio de dinero o por medio del trueque. En nuestro tiempo el comercio ha evolucionado a punto tan alto como lo es el comercio internacional, ya que involucra a todos los países y da paso a cientos de nuevos mercados en los cuales las empresas pueden explorar. Sin incertidumbre el comercio exterior brinda nuevas oportunidades para todos, ya que no solo las empresas se ven beneficiadas, sino también los países porque al abrir sus fronteras permiten la entrada de divisas. Debido a que existen países que exportan productos ya que tiene una producción muy alta y deben buscar nuevos mercados.

Cuanto mayor es la Relación Real de Intercambio, mayor será el beneficio del comercio Internacional. Incluso a veces, es necesario sacrificar parte de los bienes destinados al consumo nacional y exportarlos, éste eventualmente será el costo social del Comercio Exterior.

El presente estudio se lo desarrolló con el fin de elaborar un plan de comercio exterior con el cual se pretende mostrar paso a paso la manera en la que se debe hacer para poder exportar a nuevos mercados. Para el desarrollo de este estudio se cumplió diferentes partes las cuales se explican a continuación:

En la primera parte se elaboró el resumen que es una forma sintetizada de todo el contenido de este estudio, en el cual se menciona puntos muy importantes del estudio como lo es el cumplimiento de los objetivos, los recursos, la metodología y las conclusiones con las que se trabajó, además de dar la pauta donde se explica con precisión para que sirve este tipo de estudio de una manera que cualquier lector pueda entender.

En la segunda parte está la Revisión de Literatura la cual se maneja sobre tres ejes muy importantes. El marco teórico el cual es una descripción detallada de cada uno de los elementos teóricos que serán utilizados en el desarrollo del estudio. El marco referencial en el cual se recopiló información de diferentes autores que ayudaron a tener diferentes puntos de vista, además permitió prevenir errores detectados en otros estudios. El marco conceptual es donde se da la explicación de ciertos términos o palabras utilizadas dentro de la investigación para que de esta manera sea de mejor entendimiento.

En la tercera parte se exponen los Materiales y Métodos donde describen todos los recursos que se utilizaron (materiales de oficina y equipo tecnológico), además el tipo investigación que es descriptiva, el enfoque que es de tipo mixto ya que entre laza datos (cuantitativos y cualitativos), los métodos (deductivo e inductivo) y el tipo de técnica que se empleó es (la bibliográfica).

En la cuarta parte que tiene que ver con los Resultados se muestra el desarrollo de todos los objetivos propuestos a los cuales se le dio solución de una manera técnica y fundamentada.

En la quinta parte se realizó la Discusión basada en la comparación de exportar la fruta a granel versus fruta procesada (pulpa), el beneficio de ambas partes con este proyecto y también que la ejecución de este estudio que puede dar solución al objetivo 1: Fin de la Pobreza perteneciente a los Objetivos de Desarrollo Sustentable.

Finalmente se detalla las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **d.1 MARCO TEÓRICO**

#### **1. Comercio**

##### 1.2 Significado de comercio

El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos. Éste se desarrolla en un ámbito de ferias, muestras y mercados, cuya actividad tiende a exhibir el producto terminado y a favorecer su difusión y venta, lo que conocemos como comercialización. (Pérez, 2020).

##### 1.3 Tipos de comercio

De acuerdo al alcance que tengan las empresas, existen varios tipos de comercio (Pérez, 2020).

##### Comercio mayorista

Este tipo de comercio es aquél que adquiere de los fabricantes o de los agentes y los revende a otros distribuidores o a personas que compran por cantidades. Su cliente será el mercante con un local más pequeño, también llamados minoristas.

El mayorista vende los artículos en grandes cantidades por bultos o cajas, y los montos por unidad suelen ser más económicos que en los minoristas. Además, usualmente se manejan con carteras de clientes, quienes serán otros distribuidores de menor escala, aunque puede darse el caso de que se genere alguna venta directa a usuarios finales.

Algunos mayoristas podrán tener la potestad de clasificar y empacar productos antes de su distribución, como el caso de los mayoristas de vegetales, o de algún producto genérico, caso en el cual el mayorista podrá imprimirle su propia marca.

#### Comercio minorista

El comerciante minorista se caracteriza por vender artículos al detalle a clientes finales, adquiriendo su mercancía a los mayoristas, a quienes les compra por volumen. Será el cliente quien pague los impuestos que se le agreguen al valor total del producto.

Este tipo de comercio, al igual que el mayorista, forma parte de lo que se conoce como comercio interno, ya que se lleva a cabo dentro de un mismo territorio nacional.

#### 1.4 Comercio Internacional.

El comercio exterior o internacional es tan antiguo como cualquier otra actividad económica. Es difícil acertar con un concepto tan amplio del comercio exterior, que permita abarcar todas las diferentes facetas del mismo, por tratarse de una actividad extraordinariamente amplia y dinámica. Pero podemos partir de un concepto básico y desde el aplicar las distintas matizaciones (Ballesteros, 2001).

“El comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales”

#### 1.5 Organización mundial de Aduanas- OMA

La Organización Mundial de Aduanas (OMA) es un organismo intergubernamental independiente cuya misión es incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la protección social de sus Miembros, favoreciendo

de esta forma un entorno aduanero honesto, transparente y previsible. Esto permite el desarrollo del comercio internacional lícito y lucha eficaz contra las actividades ilegales (SENAE, 2020).

Este compromiso de asociación se refleja también en la colaboración entre la OMA y la Cámara de Comercio internacional (CCI). Un acuerdo de cooperación entre ambas organizaciones busca normalizar y mejorar el grado de competencia de la Aduana en el mundo entero.

### 1.6 Agentes de Aduana

Los agentes de aduana son fedatarios y auxiliares de la función pública. “Damos constancia de que los documentos que nos entregan los clientes sean originales. En base a estos, hacemos las transmisiones a través del sistema Ecuapass, ya sea de importación, exportación o de cualquier otro régimen”. (Lideres, 2020)

Los agentes son una especie de filtro para la autoridad aduanera, para que la información que reciba esté comprobada y verificada. “En determinado momento estamos obligados a extender una certificación de que los documentos originales reposan en nuestro archivo, como lo dispone en la Ley”, añade Cordero. Desde un punto de vista logístico, el agente de aduana es el operador de comercio exterior calificado y autorizado por la Administración Aduanera del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), para realizar declaraciones aduaneras, así como el proceso de importación y exportación. Esto lo “constituye en representante del importador o exportador, así como en el auxiliar de la función pública, siendo un operador estratégico dentro de la cadena logística”, dice Vanesa Estévez, presidenta de la Federación Ecuatoriana de Agentes de Aduana. En este sentido, los agentes de aduana son el nexo entre exportadores e importadores, y la administración aduanera.

El accionar de estos profesionales conlleva una gran responsabilidad, pues a través de una fianza garantiza al SENAE el cumplimiento del pago de tributos y formalidades aduaneras de

sus clientes. Adicionalmente, el agente de aduanas es el custodio de los documentos originales que sirvieron para la declaración aduanera (Lideres, 2020)

### 1.7 Formas de Pago Internacional

Según (Chaves, 2011) existen cuatro medios de pago internacionales:

Cuenta abierta u open account.

En este caso, el exportador hace envío de su mercancía al importador antes de recibir algún pago, es decir, le vende a crédito; debería existir una total confianza entre las partes, ya que es muy riesgoso para el exportador. (Chaves, 2011)

El importador puede realizar el pago mediante una transferencia internacional o un cheque del exterior, ambas son formas de pago.

La cobranza documentaria

Es la orden que recibe un banco de un vendedor o exportador. Consiste en cobrar, a un comprador o importador, el valor consignado en los documentos de embarque.

Dicha gestión la realiza el banco sin asumir responsabilidad alguna por la falta de pago o aceptación de tales documentos. Es por ello que se recomienda utilizar este medio cuando exista confianza entre las partes. Sin embargo, la cobranza otorga mayor equilibrio a la relación comercial en comparación con la cuenta abierta.

La carta de crédito, letter of credit (L/C)

Es un instrumento clásico de comercio exterior que sirve para asegurar operaciones y, en particular, da seguridad a compromisos contractuales asociados a un contrato (relación) comercial. Son el medio de pago más seguro, ya que un banco (el emisor) se estará comprometiendo con el exportador a pagar, poniendo su prestigio internacional y liquidez

financiera como respaldo. Esta característica lo hace no solo el medio de pago más seguro, sino que también les otorga mayor equilibrio a los negocios internacionales.

El pago por anticipado

Donde el importador realiza un pago parcial o total de la transacción antes de que el exportador haga el envío de la mercancía. Los pagos se realizan mediante transferencia o cheque, y al igual que en el caso de la cuenta abierta estos dos son formas de pago.

En este caso, el importador es quien asume el riesgo de la transacción y la balanza se inclina a favor del exportador.

## 1.8 PRO ECUADOR

PRO ECUADOR es el encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país para promover la oferta de productos y mercados del Ecuador para su inserción estratégica en el comercio internacional (Proecuador, 2020).

Cuenta con una amplia red de oficinas, 7 oficinas nacionales encargadas de ver las necesidades del territorio y mantener el constante contacto con los productores y exportadores nacionales, y 31 oficinas internacionales, enfocadas en la investigación, negociación y apertura de mercados que beneficien al Ecuador.

Proyectos Multisectoriales: Los proyectos multisectoriales, como su nombre indica, están dirigidos a toda clase de exportadores. Estos proyectos prestan especial atención a las Pymes ubicadas en las provincias de Azuay, Cañar, Guayas, Los Ríos y Pichincha. Además, el programa ofrece servicios puntuales tales como la mejora de la imagen corporativa y del sitio web, el desempeño digital y el diseño de embalajes y empaques. El servicio abarca desde el diseño y construcción de la página web, hasta la creación o fortalecimiento de la imagen corporativa. Igualmente, el programa Pro Ecuador, evalúa el desempeño de un sitio web.

Diagnostica errores o fallas críticas, y formula recomendaciones que permiten aumentar la competitividad del exportador. Finalmente, Pro Ecuador, por medio de expertos en marketing y comercio internacional, colabora en el diseño de empaques y embalajes. Así, se permite al emprendedor potenciar su oferta exportable en el mercado internacional.

Asistencia Técnica Sectorial: Bajo el programa de Asistencia Técnica Sectorial, Pro Ecuador promueve la incubación de Pymes. El fin es generar una oferta exportable que permita satisfacer pedidos concretos del exterior. En el año 2015, por ejemplo, inició el proyecto de incubación para productos textiles y accesorios, con destino al mercado canadiense.

PRO ECUADOR llevó a cabo exhibiciones, colocó los productos de los emprendedores en tiendas especializadas, participó en showrooms, exhibiciones y eventos de moda en el mercado canadiense. Como consecuencia de estos contactos, hoy en día, Ecuador exporta a Canadá productos textiles hechos de alpaca con gran éxito.

Consortios de exportación: Con este programa, PRO ECUADOR logra reunir la producción de un determinado producto, proveniente de varios pequeños exportadores. Provee asistencia técnica de pre internacionalización, acompaña al consorcio en las rondas de contacto en varios países, y presta asesoría en todas las etapas. Por medio de este programa, la entidad ha logrado consolidar exportaciones de gran valor. Entre sus logros se encuentra el haber formado consorcios exportadores de quinua, banano, frutas y verduras deshidratadas, chocolate fino de aroma, etc.

Exporta Fácil: Mediante este programa, PRO ECUADOR ofrece capacitación a pequeños exportadores. De esta forma, están capacitados para realizar operaciones simples, de forma ágil y económica, haciendo uso del Sistema de Correos de Ecuador. El programa está diseñado para fomentar pequeñas exportaciones que no superen los USD 5.000 de valor declarado por Declaración Aduanera Simplificada (DAS). Los paquetes que no deben sobrepasar los 30 kilos

y el volumen no exceder los tres metros cúbicos. Actualmente el sistema Exporta Fácil ha sido reemplazado por el sistema Ecuapass.

### 1.9 Servicio de rentas internas (SRI)

El Servicio de Rentas Internas nació el 2 de diciembre de 1997 basándose en los principios de justicia y equidad, como respuesta a la alta evasión tributaria, alimentada por la ausencia casi total de cultura tributaria. Desde su creación se ha destacado por ser una institución independiente en la definición de políticas y estrategias de gestión que han permitido que se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones, aplicando de manera transparente tanto sus políticas como la legislación tributaria (SRI, 2020).

Durante los últimos años se evidencia un enorme incremento en la recaudación de impuestos. Entre los años 2000 y 2006 la recaudación fue de 21.995 millones; mientras que en el período comprendido entre 2007 y 2013 la recaudación se triplicó, superando 60.000 millones de dólares. La cifra alcanzada por el SRI no se debe a reformas tributarias sino a la eficiencia en la gestión de la institución, a las mejoras e implementación de sistemas de alta tecnología, desarrollo de productos innovadores como la Facturación Electrónica, SRI móvil, servicios en línea, reducción de costos indirectos a la ciudadanía y el afianzamiento de la cultura tributaria, además del incremento significativo de contribuyentes.

### 1.10 Ecuapass-SENAE

Ecuapass es el sistema con el cual el Servicio Nacional de Aduana facilita los procesos de comercio exterior, refuerza y asegura el control aduanero de nuestro país ahorrando tiempo en los trámites de importación y exportación. (SENAE, 2020)

Sirve para que los procesos aduaneros sean más fáciles y seguros, ya que con la firma electrónica se pueden realizar los trámites desde cualquier lugar por medio de un dispositivo que permite operar de manera segura.

### 1.11 La firma electrónica

Es el documento virtual que certifica la vinculación de la firma electrónica con una persona determinada; es la equivalencia de la firma manuscrita ya que tiene la misma validez legal y está amparada en la Ley de Comercio Electrónico. Generalmente se la emplea para los siguientes servicios: Facturación electrónica, ECUAPASS (Aduana del Ecuador), Gestión Documental Quipux (Proyecto Cero Papeles), Compras Públicas, etc. (Sarmiento, 2020).

A continuación, el listado de las entidades autorizadas por la ARCOTEL para brindar el servicio de firma electrónica:

1. Banco Central Del Ecuador
2. Registro Civil
3. Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S.A.
4. Consejo De La Judicatura
5. ANFAC Autoridad de Certificación Ecuador C.A.

Tarifas fijadas para la obtención de la firma electrónica.

**Tabla 1 :** *Costos de firma electrónica y token*

<b>Producto/Servicio</b>	<b>Vigencia Tarifa</b>	<b>USD</b>	<b>Valor con IVA</b>
<b>Firma electrónica en Token</b>	2 AÑOS	49,00	54,88
<b>Firma Electrónica en Archivo</b>	2 AÑOS	27,00	30,24
<b>Renovación</b>	2 AÑOS	18,00	20,16
<b>Dispositivo Token</b>	(sólo)	22,00	24,64

Fuente: (Sarmiento, 2020)

Elaborado: (Sarmiento, 2020)

## 1.12 Incoterm

### 1.12.1 Definición de Incoterm

Los Incoterm son introducidos por la Cámara de Comercio Internacional en 1936 como cláusulas, para ser incluidas en los contratos de compraventa internacional, que estandarizan la mayor parte de las condiciones relacionadas con la entrega de las mercancías. Su utilidad radica en que son disposiciones usadas y aceptadas de forma generalizada en todo el mundo, con lo cual se evitan en gran medida las malinterpretaciones en las operaciones de comercio exterior sobre las cuestiones que cubren. (Fernandez, 2013)

### 1.12.2 Tipos de Incoterm

Los trece Incoterms se agrupan en cuatro categorías, E, F, C y D, refiriéndose la primera a un único tipo, EXW. En general, cuanto más avanzado en la clasificación esté un término, mayor número de trámites y obligaciones serán cubiertos por el vendedor. También podrían clasificarse atendiendo al tipo de transporte para el que están diseñados, si bien, como se comprobará más adelante, los agentes no siempre respetan este criterio. A efectos de este trabajo, sin embargo, es especialmente interesante distinguir los Incoterms que incluyen el coste de transporte principal o internacional (todos los de los grupos C y D, aunque DAF puede generar dudas dado que se ha utilizado tanto para la frontera de destino como para la de origen) de los que no lo incluyen (grupos E y F). (Fernandez, 2013)

Con base en la clasificación anterior, existen un total de 11 Incoterm en función de las responsabilidades adquiridas por cada una de las partes y el medio de transporte elegido para realizar la transacción.

✚ Incoterm EXW Acrónimo de *Ex Works* – “en fábrica, (lugar convenido)”.

El vendedor entrega la mercancía al comprador en sus propias instalaciones (en una fábrica, por ejemplo), por lo que el comprador se hace cargo de todos los gastos desde ese mismo

momento. Este tipo de incoterm se puede aplicar en cualquier medio de transporte, o bien en una combinación de varios de ellos (transporte multimodal).

✚ Incoterm FCA Acrónimo de Free Carrier – “franco transportista, (lugar convenido)”.

En este caso, el vendedor debe entregar la mercancía en un lugar ubicado en el país de origen y acordado previamente con el comprador (una estación de tren, las instalaciones de un transitario). Asimismo, asume los gastos hasta que la mercancía se encuentre en el punto acordado. Este incoterm se puede utilizar en cualquier tipo de transporte.

✚ Incoterm FAS Acrónimo de Free Alongside Ship – “franco al costado del buque, (puerto de carga convenido)”.

La entrega de la mercancía es realizada por parte del vendedor en un muelle o puerto de embarque acordado, es decir, al lado del barco. Este incoterm suele utilizarse en mercancías de carga a granel o con un volumen muy grande. En este caso, las obligaciones del vendedor finalizan cuando deposita la mercancía, momento en el que el comprador pasa a asumir todos los gastos y los riesgos de pérdida o daño de la misma.

✚ Incoterm FOB Acrónimo de Free On Board – “libre a bordo, (puerto de carga convenido)”.

En este caso, el vendedor hace entrega de la mercancía sobre la propia embarcación, mientras que el comprador se encarga de elegir y reservar el transportista. El incoterm FOB, aplicado exclusivamente para transporte en barco, es uno de los más utilizados en las transacciones comerciales internacionales y se suele usar para cargar elementos como bidones o contenedores.

✚ Incoterm CFR Acrónimo de Cost and Freight – “coste y flete, (puerto de destino convenido)”.

El vendedor asume todos los costes, incluido el transporte, hasta que la mercancía llegue a su lugar de destino. Sin embargo, el riesgo se transmite al comprador una vez que la mercancía esté cargada en el buque. Sólo se utiliza para transporte en barco.

- ✚ Incoterm CIF Acrónimo de Cost, Insurance and Freight – “coste, seguro y flete, (puerto de destino convenido)”.

En este caso, el vendedor se hace cargo de todos los costes (transporte y seguro incluido) hasta que la mercancía se encuentre en el puerto de destino. Al igual que sucede en el caso del incoterm CFR, el riesgo de la compraventa se transfiere al comprador cuando la mercancía esté cargada en el barco. Este tipo de incoterm es uno de los más utilizados a nivel internacional.

- ✚ Incoterm CPT Acrónimo de Carriage Paid To – “transporte pagado hasta, (lugar de destino convenido)”.

Todos los costes, incluido el transporte principal, son asumidos por parte del vendedor hasta que la mercancía llegue al lugar de destino acordado. Por su parte, el riesgo se transfiere al comprador una vez que la mercancía sea entregada al transportista. Este incoterm se puede utilizar en cualquier medio de transporte, incluido el transporte multimodal.

- ✚ Incoterm CIP Acrónimo de Carriage and Insurance Paid (to) – “transporte y seguro pagados hasta, (lugar de destino convenido)”.

El vendedor asume la totalidad de los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta el momento en que la mercancía aterrice en el lugar de destino. Se puede aplicar en cualquier medio de transporte, incluido el transporte multimodal.

- ✚ Incoterm DAT Acrónimo de Delivered At Terminal – “entregado en terminal (puerto de destino convenido)”.

Este incoterm fue incluido en la última actualización realizada en 2011 sustituyendo al Incoterm DEQ. En este caso, el vendedor asume tanto los costes como los riesgos hasta que la mercancía sea descargada en la terminal (terrestre, marítima, aeropuerto...) acordada previamente. Se utiliza para todos los tipos de transporte.

- ✚ Incoterm DAP Acrónimo de Delivered At Place – “entregado en un punto (lugar de destino convenido)”.

Al igual que el Incoterm DAT, fue incluido en la actualización de 2011, en este caso sustituyendo a los Incoterms DAF, DDU y DES. En este caso, el vendedor se hace cargo de la totalidad de los costes y del riesgo hasta el momento en que la mercancía esté lista para ser entregada a la parte compradora. Sin embargo, el vendedor no asume aquellos gastos relacionados con la importación de la mercancía, los cuales deben ser pagados por el comprador.

- ✚ Incoterm DDP Acrónimo de Delivered Duty Paid – “entregado con derechos pagados (lugar de destino convenido)”.

En este caso, el comprador está libre de realizar cualquier tipo de trámite, por lo que el vendedor se hace cargo de todos los costes (incluidos los gastos de aduana de importación) hasta que la mercancía sea entregada en el lugar del país de destino acordado.

### 1.13 Contratos internacionales

Los contratos internacionales suscitan una serie de problemas específicos, ya que los contratantes necesitan saber cuál es el régimen jurídico de su contrato internacional para saber con exactitud cuáles son sus derechos y obligaciones. Por ello, en la contratación internacional de consumo siempre se plantean dos cuestiones muy relevantes: la competencia judicial internacional y el derecho aplicable. El tratamiento en conjunto de ambos aspectos se justifica en la estrecha relación que existe entre la determinación de la competencia judicial de los

órganos jurisdiccionales de un país para conocer un determinado litigio y el ordenamiento jurídico que dichos órganos van a aplicar al fondo del asunto. De ahí, la trascendencia que tiene la adopción de una normativa segura, fiable y adecuada que permita resolver con justicia y celeridad los conflictos surgidos entre los profesionales y los consumidores (Gluhaia, 2015)

#### 1.14 Balanza comercial.

La balanza comercial de un país es la diferencia entre el valor total de sus exportaciones y el valor total de sus importaciones (en general se incluyen tanto los bienes como los servicios). (Feenstra & Taylor, 2011).

### 2. Exportaciones.

#### 2.1 Exportaciones Ecuatorianas de Fruta a otros países

En el rubro de frutas frescas sin duda el producto estrella es el banano cuya exportación representa más del 85% (convencional y orgánico). Además del banano, Ecuador registra exportaciones de alrededor de 20 frutas entre las cuáles se destacan, por monto de exportación, el orito, mango, piña, pitahaya, papaya, granadilla, maracuyá, tomate de árbol, guanábana. En lo que respecta a las exportaciones de hortalizas, tubérculos y raíces frescas, Ecuador registra mínimas exportaciones de cebolla, tomate y pepino. Los volúmenes grandes de exportaciones se refieren a la exportación de hortalizas y raíces congeladas como es el caso del brócoli, yuca y malanga. (CORPEI, 2020)

### 3. Plan de Comercio

Se entiende por plan de comercio un documento escrito en el cual se desarrollan los planes o proyectos comerciales a realizar en una empresa durante un periodo de tiempo determinado (González A. , 2018)sr

Las divergencias entre unos planes comerciales y otros pueden ser muy importantes, ya que variará el tamaño de la empresa, el tipo y cantidad de productos o servicios que se pretende comercializar, el sector, el tipo de empresa o los objetivos que se pretenden alcanzar con el plan de marketing.

### 3.2 Producto

El concepto de producto se basa más en las necesidades que satisface que en sus elementos más característicos. Un producto está formado por diferentes atributos, como hemos señalado, englobables entre los tangibles y los intangibles que lo caracterizan y le dan personalidad (Perez & Martinez, 2006).

Un Jefe de Producto debe saber “crear un producto nuevo o mejorar un producto existente que cubra las necesidades del mercado. Darle un producto adecuado al mercado es definir un producto (funciones, calidad, empaque, etc.) de acuerdo a sus necesidades” (Villalobos, 2010)

### 3.3 Precio

El precio depende sobre todo (hay muchos factores) de la oferta y la demanda que hay en el mercado. Y en esta época de gran competencia, los clientes tienen muchas ofertas de diferentes empresas competidoras. Por esta razón, las empresas utilizan diversas estrategias de precio para capturar clientes o para fidelizarlos. Ejemplos de estrategias de precio son los saldos (2×1, 30% de reducción), los bonos de reducción o el financiamiento (Villalobos, 2010).

### 3.4 Plaza

Una empresa debe delimitar bien a través de qué canales de distribución va a obtener el mercado. Los canales son varios, y ello dependerá por un lado del tipo de producto, y por otro, de cómo se quiere alcanzar el mercado meta.

### 3.5 Promoción

Las empresas promocionan sus productos y su imagen ante el mercado. Una empresa nueva necesita antes que nada “promocionarse” para que el mercado se entere de su existencia y poder vender sus productos. Una empresa existente necesita dar a conocer las mejoras de sus productos (o el lanzamiento de nuevos), o simplemente mantener su imagen presente en el mercado. Y hasta hace unos años, la promoción era muy difícil para las pequeñas empresas. Solo las grandes empresas podían darse el lujo de tener los inmensos presupuestos necesarios para pagar campañas en la televisión, en la radio o en los periódicos nacionales. Pero con Internet y el Social Media esto ha cambiado enormemente, y las pequeñas empresas han sido pioneras en la utilización efectiva del Internet para promocionar sus productos y servicios (Villalobos, 2010).

### 3.6 People

Hay varias versiones de esta quinta “P”, pero yo prefiero la P de “Partners” como lo indica James Heskett, “Partners” se refiere tanto a clientes (quienes ayudan a definir el valor) como a colaboradores (quienes ayudan a crear ese valor) (Villalobos, 2010).

## **d.2 MARCO REFERENCIAL**

### 4. Procesamiento de la Pulpa de Guanábana.

#### 4.2 La Guanábana.

Conocida también con su nombre científico (*Annona muricata*) según (González, Ortiz, & Cadena, 2018) es una planta originaria de las regiones de América Tropical y se pueden realizar 4 cosechas al año dependiendo de la región, terreno y altura donde estén ubicados los cembríos, gracias a una tecnología avanzada se cosecha de una forma adecuada sin estropear el producto y permite una mayor degustación.

En nuestro país recién se está dando cultivos de carácter comercial fundamentalmente en las provincias de Guayas, El Oro y Esmeraldas, la mayor parte de las personas que cultivan esta fruta aun lo hacen de forma casera por lo que al instante de comprarla se la puede conseguir a un buen precio. Aproximadamente en el mundo existen 60 o más especies de guanábana. La guanábana también es conocida en otros países como, por ejemplo: guanaba, sorzaka, caroso o graviola. Existen cuatro tipos de guanábanas que pueden dar su fruto por semilla, y de las cuales se basan por 3 características principales una de ellas el sabor que puede ser: dulce, semiácido y semidulce que se las puede usar en jugos, postres y bebidas. Para poder cultivar esta planta se promedia una altura de 0 a 500 metros al nivel del mar.

En nuestro país se vende toda clase de guanábana que se las cosecha caseramente, estas pueden variar en su forma, sabor y tamaño, las de tamaño medianas y grandes son las preferidas por los compradores por su mayor contenido de pulpa.

#### 4.2.1 Cosecha

La fruta es cosechada cuando pierde su color brillante y adquiere un tono mate y las espigas tienden a separarse un poco entre ellas. En este estado es cuando ha alcanzado su constante vigilancia para la recolección de la fruta (INIAP, 2014)

Postcosecha:

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

#### 4.2.2 Valor nutritivo de la Guanábana

Los resultados de los elementos presentes en la pulpa de guanábana se muestran en la tabla, los mismos no presentaron efectos significativos ( $p < 0,05$ ) para ninguno de los factores estudiados (PF, PMP, muestreo o su interacción) observando un comportamiento similar de los minerales evaluados en las pulpas, durante los muestreos realizados (Mendez, Moreno, Acosta, & Sandoval, 2012).

**Ilustración 1 :** *Variación del contenido de minerales determinados en las pulpas de guanábana (Annona muricata L.).*

Variable	Mínimo	Máximo	Media	DE
Ca (mg/100g)	10,28	17,16	14,32	1,24
Mg (mg/100g)	19,21	27,32	23,86	1,81
Na (mg/100g)	14,45	36,25	22,61	4,11
K (mg/100g)	37,06	57,64	46,33	3,03
P (mg/100g)	18,54	32,47	28,08	2,19

**Fuente:** (Mendez, Moreno, Acosta, & Sandoval, 2012)

**Elaborado:** (Mendez, Moreno, Acosta, & Sandoval, 2012)

#### 4.2.3 Propiedades curativas de la Guanábana

De las variadas actividades biológicas halladas en esta especie sobresalen aquellas relacionadas con una probable actividad antitumoral y antiparasitaria demostrada tanto en animales como in vitro (Barahona, 2013).

Oncología Experimental Las acetogeninas anomutacina (cis y trans) 10-annonacin-A-ona han demostrado poseer citotoxicidad selectiva en cultivos de células tumorales del pulmón, otro estudio demostró un efecto citotóxico selectivo frente a células adenocarcinomas del colon con una potencia muy superior a adriamicina Las muricinas H, I evidenciaron citotoxicidad en los cultivos de hepatomas humanos. (1) Estudios realizados en los años 1,998 al 2,000 han revelado que las acetogeninas son inhibidores del complejo I de la cadena de fosforilación oxidativa con lo cual bloquean la formación de ATP; energía que necesita la célula cancerosa para poner en funcionamiento su bomba mediada por P-glicoproteína, que le permite mantenerse activa.

Actividad antiparasitaria El extracto etanólico de *Annona muricata* ha demostrado propiedades antiparasitarias y antiprotozoarias sobre: *Entamoeba histolytica*, *Trichomonas vaginalis* y *Artemia salina* encontrándose que las acetogeninas serían los compuestos responsables probablemente por un mecanismo de acción similar al hallado en la actividad antitumoral. Un

informe da cuenta de la propiedad antileishmaniásica ejercida por el extracto hexánico, metnólico y etilacetato de *A. muricata* resultando el extracto de etilacetato el más eficaz entre las estructuras que se identificaron anonacina A y anomuricina A.

Actividad antimicrobiana El extracto etanólico de las hojas demostró ser efectivo frente al herpes simple virus 1 y2 demostrando para el primer caso una concentración inhibitoria mínima 1 mg/ml.

Actividad S.N.C. De los diferentes estudios la reticulina se comporta como un estimulante del SNC, en tanto la efedrina y la aterosperminina tendrían un efecto sedativo. (1) Esta última presento efectos anticonvulsivantes en animales. La (+) coclaurina administrada por vía intracerebroventricular suprime la actividad motora inducida por agentes dopaminérgicos.

Otras Actividades El alcaloide cloreximina presenta efecto estimulante respiratorio y antihipertensor, mientras que la arterosperminina demostró efectos anti arrítmicos, anestésicos y antifúngicos. La presencia de ácido málico en la pulpa del fruto de guanábana se considera de utilidad como fuente de hidroxíácidos para ser empleados en cosmética para tratamientos antiacné.

#### 4.3 Procesamiento para la obtención de Pulpa

##### 4.3.1 Recepción de la Fruta a Granel

Esta es una de las partes esenciales ya que al recibir el producto se debe tomar mucha precaución de no maltratar la fruta ya que se aplasta y es más complicado la siguiente fase de selección ya que se puede pensar que se encuentra en mal estado y pasaría a ser rechazada.

Las partes determinan la fecha y el lugar de la entrega material de la fruta y si esta será embalada en el packing del productor (Vargas, 1997).

La fruta antes de ser escogidas y clasificada constituye fruta a granel. Si la fruta de la igual especie es entregada al exportador a granel, sin clasificar por calidad, queda afectada por un proceso de selección y embalaje que decreta el exportador.

La recepción se realizará mediante camiones de gran tonelaje, generalmente entre 25 y 30 Tn, por este medio es el más adecuado. Semanalmente, tendrá lugar en la industria la recepción de una gran cantidad de materia prima de ahí que se haya optado por el transporte en camiones de gran tonelaje con el fin de realizar la menor cantidad de viajes (Sánchez, 2003).

#### 4.3.2 Selección

Para eliminar frutas magulladas y que presenten signos de deterioro, se hace la selección; la clasificación se hace para agrupar la fruta según su estado de madurez. Para efectos del presente proceso no es de interés el tamaño de la fruta (Guevara, 2015).

La selección ayuda a descartar que se introduzca en el proceso, alguna fruta que se encuentre en mal estado y pueda contaminar el producto, por tal motivo se selecciona la fruta en este caso la Guanábana que este en mejor condición para que pueda ser procesada

#### 4.3.3 Limpieza

La limpieza es parte fundamental del producto ya que al realizarlo eliminamos contaminantes externos que pueden ingresar al producto para tratar de solucionar este problema se realiza la limpieza, la cual se puede realizar en una limpiadora la cual se encuentra situado a 30 cm del piso lo que permite que cualquier basura caiga al piso mientras las fruta va pasando por el tamiz vibrante (Rodrigo, 2012).

La fruta para su limpieza y desinfección se la lava con agua clarificada que ayude a la descontaminación la cual es rociada con un conjunto de mangueras a presión que permiten eliminar cualquier impureza.

Un programa de higienización debe establecer prioridades en función de si se trata de superficies que contactan con alimentos (incluyendo manos de manipuladores), superficies de contacto esporádico o superficies que nunca contactan.

#### 4.3.4 Escalado

Sumergir la fruta en agua a 95 °C durante 10 minutos. Esta operación se conoce como escaldado y tiene la función de eliminar microorganismos, suavizar la fruta y fijar el color, olor y sabor definitivos (Rodrigo, 2012) .

La guanábana una vez que pase este proceso se encontrará a un 99.99% de limpieza y libre de alguna bacteria. Luego de esto se pasará al siguiente ciclo que es el “Pelado”

#### 4.3.5 Pelado

El pelado es una operación preliminar que nos permite realizar la separación de la piel o cáscara (epicarpio) de la pulpa (endocarpio), en frutas y hortalizas. Este proceso es muy importante porque evita el paso de componentes indeseables presentes en la cáscara, como los contaminantes fuertemente adheridos, hacia la pulpa del fruto u hortaliza

Esta separación de la corteza de la Guanábana es necesaria para poder realizar el despulpado y que la pulpa no se contamine con la corteza y puede ser procesada sin ningún inconveniente

#### 4.3.6 Despulpado

Operación utilizada en el procesamiento de frutas y verduras mediante el uso de un cedazo, tamiz o máquina despulpados que tiene por objeto separar las semillas, tallos, hojas, demás material vegetal presente en los productos vegetales de las pulpas o jugos (Rodrigo, 2012).

Sin embargo, complementa esta definición, acotando que el objetivo es “sacar la parte líquida, quedando una sustancia pastosa”, misma que constituirá en sí la pulpa de la fruta.

Aunque el despulpado se lo puede realizar de forma manual, es un proceso que puede llevar mucho tiempo a los operarios de modo que es altamente recomendable el contar con una despulpadora a nivel general, existen dos clases de despulpadoras, las horizontales y las verticales. Las horizontales, constan de un eje en el cual se fijan unas paletas de acero inoxidable, de caucho o escobillas.

El objetivo de despulpar la fruta es pasarla por un tamiz, mismo que separará la corteza y la semilla, y por lo mismo, se considera que la eficiencia del despulpado dependerá principalmente del tamiz utilizado. Un tamaño menor de los orificios o rendijas del tamiz, producirá una pulpa más fina y homogénea; mientras que si dichos orificios son muy grandes estos pueden permitir el paso de residuos. Otro procedimiento recomendado es el volver a pasar la pulpa por un tamiz más fino para refinarla. El tamaño de los orificios puede variar entre 1 y 2 milímetros.

#### 4.3.7 Refinado

Una vez obtenida la pulpa se debe refinar para elevar la calidad de la misma, dependiendo del proceso, sin embargo, el refinamiento se lo puede llevar a cabo junto con la despulpadora (Rodrigo, 2012).

El refinamiento se lo realiza para disminuir al máximo el tamaño de las partículas que componen la pulpa, como se mencionó anteriormente, se lo puede realizar junto con la operación de despulpado, pues existen máquinas despulpadoras y refinadoras.

Para el refinamiento se realiza una operación muy similar al despulpado, pero mediante la aplicación de un tamiz o un lienzo con orificios más delgados, pudiendo llegar estos hasta una dimensión de 0.5 milímetros.

#### 4.3.8 Empaquetado al Vacío

El vacío es un modo de conservación de alimentos muy práctico y sencillo. Se trata de extraer el aire que rodea al producto que se va a envasar. Si el proceso se realiza de forma adecuada la cantidad de oxígeno residual es inferior al 1% (Félix, 2019).

De este modo se consigue una atmósfera libre de oxígeno con la que se retarda la proliferación de bacterias y hongos que necesitan este elemento para sobrevivir, lo que posibilita una mayor vida útil del producto. El envasado al vacío se complementa con otros métodos de conservación ya que después, el alimento puede ser refrigerado o congelado.

Durante el proceso, el material de envasado se pliega en torno al alimento como resultado del descenso de la presión interna frente a la atmosférica. Dicho material debe presentar una permeabilidad muy baja a los gases, incluido el vapor de agua.

#### 4.3.9 Control de Calidad

La calidad es un término que expresa el nivel alcanzado por un determinado producto o servicio en comparación de ciertos estándares. En el caso de la pulpa de Guanábana, la calidad vendrá dada por el estado de la pulpa al final del proceso, la cual debe presentar ciertas características, entre las que están, el sabor a fruta fresca, cuando la pulpa sea descongelada y mezclada con agua, el color adecuado, un empaque aséptico cerrado y sin aire o espuma, y unas condiciones generales del producto que lo califiquen como producto en buen estado (Rodrigo, 2012).

Dentro de los aspectos que se deben considerar internamente están el que la fruta, al momento de receptarse se mantenga libre de estados de descomposición u otros daños causados por agentes patógenos o insectos. El que la fruta este en un estado adecuado de maduración, si bien no toda la fruta estará madura al momento de receptarse, debe ser factible para terminarse de madurar en refrigeración. El control de calidad, por ende, debe ejercerse en las etapas más importantes del proceso. Los puntos críticos de control son:

- Selección e inspección
- Lavado
- Extracción de la pulpa
- Sólidos solubles: “La concentración de sólidos solubles se determinará mediante un refractómetro y será de no más de 18° Brix”
- Rotulado o etiquetado: EL etiquetado deberá cumplir con los requisitos especificados por el país de destino.

#### 4.4 Producto

##### 4.4.1 Características del Producto

El análisis físico-químico se aplicó a la guanábana en estado maduro y a la muestra final con mayor aceptación sensorial. Los métodos utilizados en los análisis que se realizaron se detallan a continuación (Vit, Bertha, & Elizabeth, 2014):

- Color de la pulpa de guanábana fue medido utilizando las coordenadas CIELAB L\*, a\*, b\* (L\*: luminosidad, a\*: rojo-verde, b\*: amarillo-azul), recomendadas por Baptista-Canuto et al. (2010) La medida del color de la pulpa se realizó con un espectrofotómetro CN 508i Minolta, NJ, USA., utilizando como iluminante patrón D65 y como observador 10°. Se colocó el equipo sobre cada muestra y se tomó la medida del color, las mismas que se realizaron por triplicado luego de la formulación. La medida del color se volvió a realizar en la muestra que obtuvo el mayor nivel de aceptación sensorial.
- Acidez titulable Por titulación (AOAC., 1995). Se tomó 20mL de jugo de guanábana y se tituló con una solución de NaOH 0,1N usando fenoftaleina como indicador.
- pH. Se realizó por inmersión directa, siguiendo el trabajo de Batista de Morales, (2013). El jugo de la pulpa de guanábana en un volumen aproximado de 25mL, se colocó en un

vaso de precipitado de 50mL, luego se introdujo los electrodos en el jugo de esta pulpa de guanábana y se realizó la lectura del pH con el pH-metro.

- **Determinación de Vitamina C** La determinación de la Vitamina C se realizó siguiendo el método AOAC., (1995). Para preparar los estándares se disolvió 100mg (0,1g) de ácido ascórbico en 100mL de una solución de ácido oxálico del 0,5% y se colocó en una fiola de 100mL en otro vaso de precipitado se disolvió 100mg (0,1g) de 2 – 6 diclorofenol indo fenol en 100mL de agua destilada hirviente y se enrasó a 100mL, luego se tomó un mililitro de la primera solución estándar y se colocó en vaso de precipitado de 100mL y se agregó 30mL de una solución de ácido oxálico del 0,5% con solución de 2 – 6 diclorofenol indo fenol. Finalmente se realizó la titulación y se anotó el gasto. Se pipeteó 200mL de ácido oxálico al 0,5% de concentración en agua destilada y se licuó con 40g de pulpa de guanábana, luego se filtró y se tomó 30mL. La muestra filtrada se tituló con 2-6 diclorofenol indo fenol hasta observar el cambio a color rosa y se anotó el gasto.

#### 4.4.2 Ciclo de vida del Producto

Con las pruebas efectuadas para la exportación de este producto se realizó 10 muestras las cuales fueron empacadas al vacío y se pusieron en el congelador a una temperatura de -18°C sin que los mismos perdieran la cadena de frio.

- Para la semana 8 se retiró la primera muestra y se analizó que el sabor consistencia y vitaminas seguían manteniendo el mismo valor que al inicio de la prueba.
- Luego se retiró 3 muestras en las semanas 16 de igual manera que las muestras anteriores seguían manteniendo sus valores nutricionales, color y textura.
- Para la semana 24 se volvió hacer las mismas pruebas y los valores se seguían manteniendo sin ninguna novedad.

- En la semana 32 ya se comenzó a notar cambios como en el olor y color pese a que su sabor seguía siendo el mismo.

Por tal motivo se considera que la vida del producto se encuentra en un periodo de duración de 7 meses como máximo sin que el mismo tenga alguna alteración de la misma

## 5. Mercado Ecuatoriano

### 5.2 Exportaciones Fruta Ecuatoriana.

Degustar en países europeos bebidas o postres preparados con frutas de Ecuador, en cualquier temporada del año, es posible con las pulpas que se elaboran en Nuna Frut. Desde hace ocho años Nancy Yáñez y Carlos Trujillo, socios de esta empresa, producen pulpas a base de frutas de las diferentes provincias del país. Para su elaboración se aplica la receta que por años han puesto en práctica en su hogar los padres de Yáñez, Alida Argüello y Miguel Yáñez. Entonces, ellos usaban una coladera y una cuchara para extraer el concentrado de la fruta. Esta esencia era colocada dentro de un recipiente y luego se congelaba. Era un proceso casero (Pacheco, 2019).

Con esto se preparaban jugos y se evitaba que las frutas se desperdiciaran, recuerda Nancy Yáñez, gerenta de Ventas de Nuna Frut. Esta práctica y el impulso de su padre Miguel, quien falleció, incentivaron a Yáñez a reproducir la receta familiar con la meta de comercializarla en el mercado internacional. Su formación en Administración de Empresas también influyó. Para empezar, en Nuna Frut se invirtieron USD 5 000 para adquirir materia prima y la maquinaria.

Con esto se preparó, en un inicio, pulpas de mora y guanábana. Después, se sumaron nuevos sabores y actualmente ofrecen 10. Son 100% naturales, no se emplean aditivos ni preservantes. En esta preparación se usan solo frutas frescas y de calidad. Estas se compran a proveedores de Santo Domingo de los Tsáchilas, Santa Elena, Esmeraldas, Los Ríos, Manabí, Tungurahua, Pichincha, Cotopaxi, Morona Santiago y otras provincias.

### 5.3 Producción de Guanábana en Ecuador.

### 5.4 PIB per capital

El Banco Central del Ecuador (BCE) presenta este día las cifras de crecimiento de la economía ecuatoriana. Según esta información, el Producto Interno Bruto (PIB) creció 0,3% en el segundo trimestre de 2019 en comparación con similar período de 2018. Respecto al primer trimestre de este año, el crecimiento fue de 0,4%. Con estos resultados, el Producto Interno Bruto (PIB) del período que va entre abril y junio de 2019 se ubicó en 17.988 millones de dólares constantes. (BancoCentral, 2019)

#### Valor agregado petrolero y no petrolero

Durante el periodo analizado, el Valor Agregado Bruto (VAB) No Petrolero mostró un crecimiento interanual de 0,5%, que se explica por la mayor dinámica de industrias como: acuicultura y pesca de camarón, suministro de electricidad y agua, servicios financieros, petróleo y minas, pesca, alojamiento y servicios de comida, entre otros.

Por el contrario, el sector petrolero registró una caída en su VAB de 1,2% en el segundo trimestre de 2019 en relación a igual período de 2018. Esto se asocia a una disminución en la actividad de refinación de petróleo de 39,4%, debido a las paralizaciones programadas en la refinería Esmeraldas, lo que significó una mayor importación de derivados que permitió atender la demanda interna de combustible del país.

### 5.5 Balanza de comercial Ecuador.

En el primer trimestre de 2020, la Balanza Comercial Total registró un superávit de USD 603.8 millones, USD 647 millones más que el resultado obtenido en el mismo período del año 2019, que cerró con un déficit de USD -43.2 millones, lo que significó una recuperación comercial de 1,498.6% (BCE, Evolución de la Balanza Comercial Enero – Marzo 2020, 2020).

**Ilustración 2 : Valores de exportaciones e importaciones; petroleras y no petroleras periodo 2018-2019-2020.**

	Ene - Mar 2018		Ene - Mar 2019		Ene - Mar 2020		Variación Ene - Mar 2020 / 2019	
	TM	Valor	TM	Valor	TM	Valor	Absoluta	Relativa
<b>Exportaciones totales</b>	<b>7,717.3</b>	<b>5,200.7</b>	<b>7,876.5</b>	<b>5,244.6</b>	<b>8,627.6</b>	<b>5,317.5</b>	<b>72.8</b>	<b>1.4%</b>
Petroleras	4,999.6	2,049.4	5,180.5	1,999.3	5,627.9	1,502.2	-497.1	-24.9%
No petroleras	2,717.7	3,151.4	2,696.0	3,245.3	2,999.6	3,815.3	569.9	17.6%
<b>Importaciones totales</b>	<b>4,073.5</b>	<b>5,008.0</b>	<b>4,306.4</b>	<b>5,287.8</b>	<b>4,325.6</b>	<b>4,713.6</b>	<b>-574.2</b>	<b>-10.9%</b>
Bienes de consumo (2)	240.3	1,156.7	271.8	1,132.2	256.1	1,048.8	-83.5	-7.4%
Materias primas	2,335.3	1,753.3	2,242.1	1,834.1	2,249.4	1,612.3	-221.8	-12.1%
Bienes de capital	128.9	1,235.0	125.6	1,323.6	108.9	1,113.7	-210.0	-15.9%
Combustibles y Lubricantes	1,367.8	854.1	1,664.3	975.7	1,707.9	912.2	-63.6	-6.5%
Diversos	1.3	8.9	2.5	21.3	3.3	26.7	5.4	25.2%
Ajustes (3)		-		0.8		-	-0.8	-100.0%
<b>Balanza Comercial - Total</b>		<b>192.8</b>		<b>-43.2</b>		<b>603.8</b>	<b>647.0</b>	<b>1498.6%</b>
<b>Bal. Comercial - Petrolera</b>		<b>1,193.5</b>		<b>1,021.0</b>		<b>589.6</b>	<b>-431.4</b>	<b>-42.3%</b>
Exportaciones petroleras		2,049.4		1,999.3		1,502.2	-497.1	-24.9%
Importaciones petroleras		855.9		978.3		912.5	-65.7	-6.7%
<b>Bal. Comercial - No petrolera</b>		<b>-1,000.7</b>		<b>-1,064.2</b>		<b>14.2</b>	<b>1,078.4</b>	<b>101.3%</b>
Exportaciones no petroleras		3,151.4		3,245.3		3,815.3	569.9	17.6%
Importaciones no petroleras		4,152.1		4,309.6		3,801.1	-508.5	-11.8%

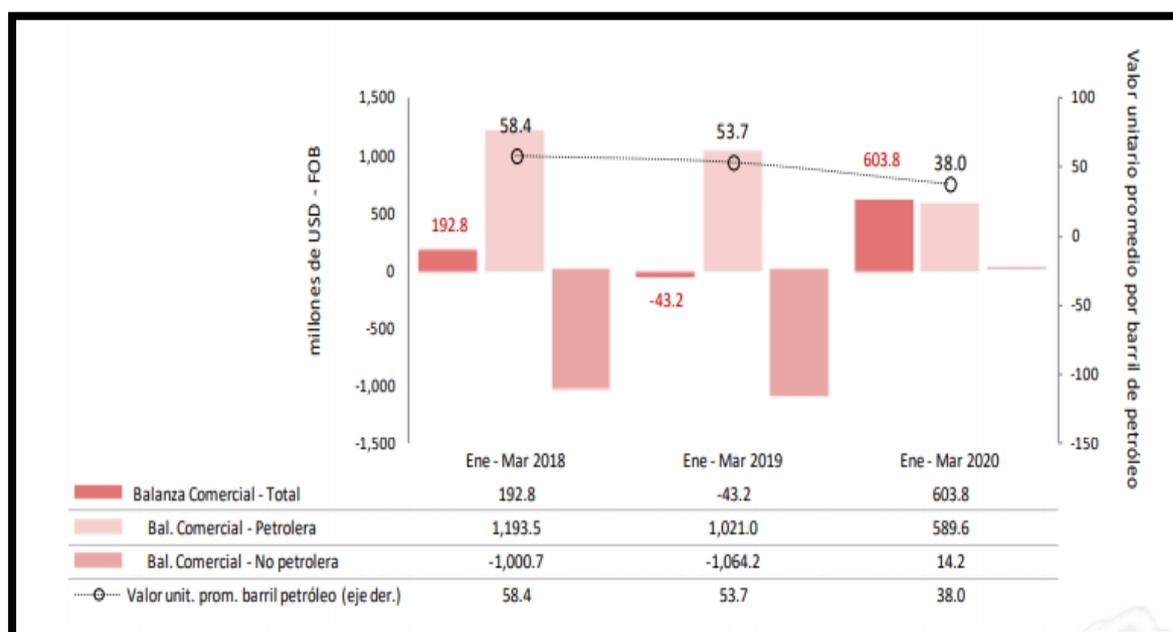
Fuente: (BCE, 2020)

Elaborado: (BCE, 2020)

La Balanza Comercial Petrolera registró un saldo favorable de USD 589.6 millones en el período enero – marzo 2020, USD 431.4 millones menos (-42.3%), si se compara con el resultado comercial obtenido en el mismo período del año 2019 (USD 1,021 millones), como consecuencia de una caída en valor USD FOB de la exportación de bienes petroleros (24.9%), al pasar de USD 1,999.3 millones a USD 1,502.2 millones; la importación de bienes petroleros, asimismo fue menor en 6.7% (USD 65.7 millones), estas fueron entre enero y marzo de 2020 de USD 912.5 y en los mismos meses del año 2019 USD 978.3 millones. En el período marzo de 2019 y marzo de 2020 el valor promedio del barril exportado de petróleo fue de USD 52.1; la variación del precio promedio mensual del barril de petróleo crudo registrada entre el mes de marzo de 2019 y el mes de marzo de 2020 fue negativa en 60.6%, al pasar de USD 58.3 a

USD 22.9. Por su parte, en el primer trimestre de 2020 la Balanza Comercial no Petrolera disminuyó su déficit en USD 1,078.4 millones (101.3%) frente al valor registrado en enero – marzo de 2019 al pasar de USD -1,064.2 millones a USD 14.2 millones.

**Ilustración 3 :** valores de la balanza comercial petrolera y no petrolera 2019



**Fuente:** (BCE, 2020)

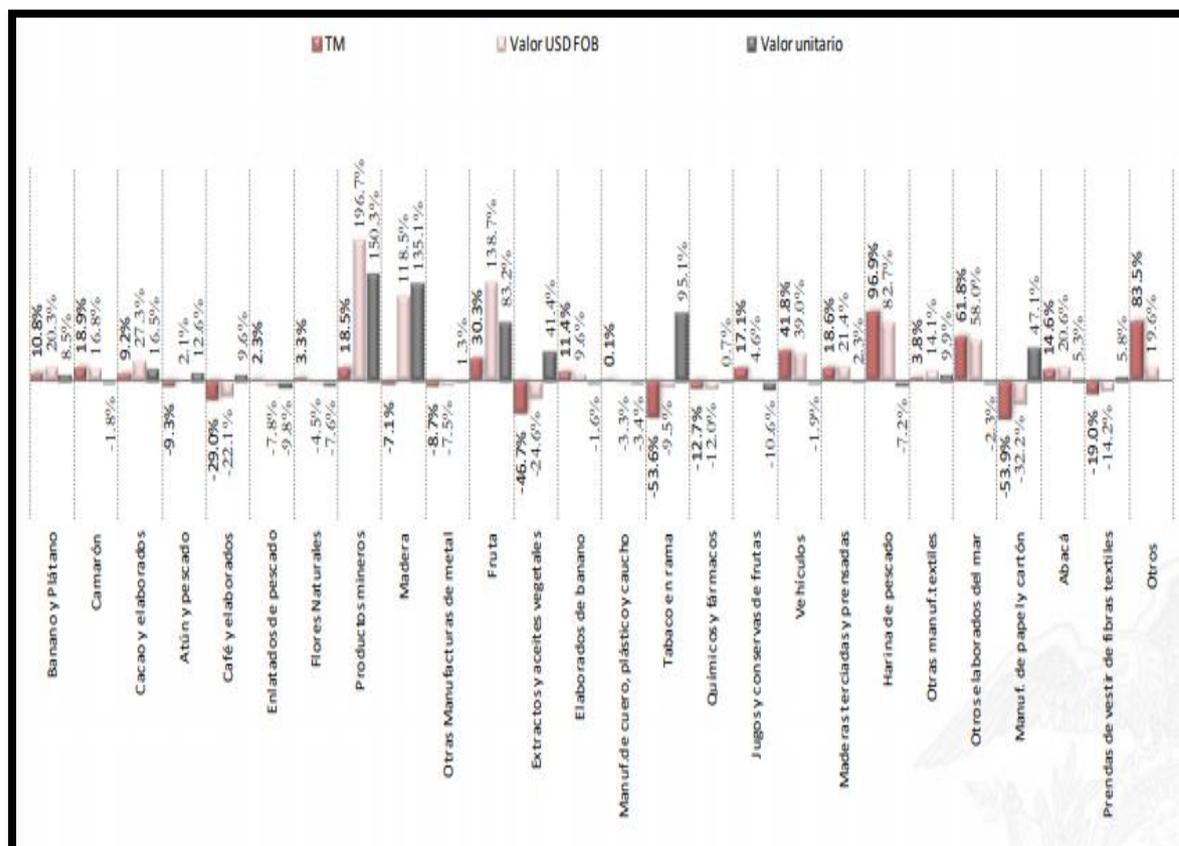
**Elaborado:** (BCE, 2020)

## 5.6 Exportaciones Ecuador

Las exportaciones no petroleras registradas entre enero y marzo de 2020 fueron de USD 3,815.3 millones, monto superior en 17.6% (USD 569.9 millones) respecto al mismo período de 2019, que fue de USD 3,245.3 millones. Este grupo de productos registró un aumento en volumen (toneladas métricas) de 11.3%, entre los dos períodos (de 2,696 a 3,000 miles de TM). Por su parte, las exportaciones no petroleras tradicionales totalizaron USD 2,309.9 millones, valor mayor en 18.2%; respecto al registrado en enero – marzo de 2019 (USD 1,953.7 millones), mientras que las no tradicionales alcanzaron USD 1,505.4 millones, 16.5% (USD 213.7 millones) más que las ventas efectuadas en ese mismo período de 2019 (USD 1,291.7 millones). Las variaciones entre los meses de enero y marzo de 2019 y 2020, de los principales

productos de exportación en toneladas métricas, valor FOB; y, valores unitarios se muestran en el siguiente gráfico (BCE, 2020).

**Ilustración 4 : Valor FOB y valor unitario del Ecuador 2019**



Fuente: (BCE, 2020)

Elaborado: (BCE, 2020)

La balanza comercial es favorable no por el aumento de exportaciones, más bien es por motivo de la crisis económica que está cruzando el país lo cual ha obligado de cierta manera a disminuir las importaciones

**Ilustración 5 : Exportaciones de Productos Ecuatorianos a diferentes destinos del mundo 2019.**

Extractos y Aceites Vegetales	TM	FOB	Part.	Manuf. de Cuero, Plástico y Caucho	TM	FOB	Part.	Químicos y Fármacos	TM	FOB	Part.
COLOMBIA	34,834.6	30,053.6	73.0%	COLOMBIA	4,555.71	13,051.75	37.2%	COLOMBIA	4,295.51	5,628.56	20.6%
EE UU	1,769.6	2,709.1	6.6%	PERÚ	2,875.09	6,898.19	19.7%	PERÚ	2,502.30	5,481.65	20.1%
REP. DOMINICANA	2,037.3	1,609.4	3.9%	EE UU	1,369.10	4,757.27	13.6%	EE UU	3,521.53	2,680.96	9.8%
ARGENTINA	974.5	1,238.9	3.0%	CHILE	1,154.21	3,054.84	8.7%	CHILE	585.27	1,821.55	6.7%
HOLANDA	1,210.1	1,203.3	2.9%	VENEZUELA	317.35	1,369.23	3.9%	PANAMÁ	180.07	1,179.29	4.3%
PERÚ	720.6	856.4	2.1%	REP. DOMINICANA	451.60	944.02	2.7%	BRASIL	1,602.30	1,168.80	4.3%
CHILE	605.0	834.2	2.0%	BOLIVIA	224.90	858.01	2.4%	GUATEMALA	1,033.80	964.88	3.5%
CANADÁ	259.1	551.9	1.3%	HONDURAS	372.74	781.97	2.2%	MÉXICO	96.46	881.46	3.2%
VENEZUELA	350.7	510.5	1.2%	PANAMÁ	276.55	576.53	1.6%	KUWAIT	14.70	812.00	3.0%
ESPAÑA	352.9	322.9	0.8%	CUBA	169.70	473.49	1.4%	REP. DOMINICANA	614.71	804.37	2.9%
Otros	1,328.4	1,281.5	3.1%	Otros	777.84	2,289.11	6.5%	Otros	3,231.00	5,852.93	21.5%

Elaborados de Banano	TM	FOB	Part.	Tabaco en Rama	TM	FOB	Part.	Jugos y Conservas de Frutas	TM	FOB	Part.
EE UU	11,919.1	18,422.3	46.7%	REP. DOMINICANA	973.77	19,027.07	68.3%	HOLANDA	2,386.09	6,021.09	25.2%
HOLANDA	6,931.0	4,973.2	12.6%	NICARAGUA	340.35	7,653.01	27.5%	EE UU	2,296.38	5,034.03	21.1%
PUERTO RICO	2,086.2	3,600.7	9.1%	ALEMANIA	15.10	624.60	2.2%	FRANCIA	1,840.81	3,855.98	16.1%
ESPAÑA	2,630.0	2,082.3	5.3%	INDONESIA	11.58	447.82	1.6%	CHILE	1,527.08	2,487.68	10.4%
RUSIA	2,508.2	1,362.4	3.5%	COSTA RICA	17.66	112.46	0.4%	ARGENTINA	865.85	1,132.53	4.7%
CHILE	1,875.5	1,038.9	2.6%	COLOMBIA	0.23	3.17	0.01%	ISRAEL	419.79	691.61	2.9%
CANADÁ	641.0	943.6	2.4%	BÁRBADOS	0.06	0.81	0.003%	BÉLGICA	203.19	625.88	2.6%
ALEMANIA	756.9	795.4	2.0%	EE UU	0.05	0.03	0.0001%	JAPÓN	396.98	571.02	2.4%
JAPÓN	648.3	647.9	1.6%	HOLANDA	0.05	0.03	0.0001%	CANADÁ	247.66	547.52	2.3%
REINO UNIDO	616.6	634.7	1.6%					MÉXICO	197.04	444.17	1.9%
Otros	7,202.7	4,948.0	12.5%					Otros	838.75	2,474.28	10.4%

**Fuente:** (BCE, 2020)

**Elaborado:** (BCE, 2020)

Como se observa en la gráfica anterior se puede observar los principales destinos de los productos ecuatorianos entre los cuales tenemos los (jugos y conservas de frutas) los cuales representan 11,219.60 TM en el año 2019 con sus principales destinos como lo son:

- Holanda.
- EEUU
- Francia
- Chile
- Argentina

Los cuales representan el mayor ingreso FOB en la categoría de estos productos, pese a poseer mercados similares en cuanto a exigencias como lo es Suiza, este producto sería pionero en este mercado y no existiría impedimento alguno para que un producto de esta calidad y precio explore este nuevo mercado.

## 6. Mercado de Suiza

### 6.2 Población

Suiza, situada en Europa occidental, tiene una superficie de 41.290 Km<sup>2</sup> con lo que se encuentra entre los países más pequeños. Suiza, con una población de 8.544.527 personas, se encuentra en la posición 100 de la tabla de población, compuesta por 196 países y tiene una densidad de población de 207 habitantes por Km<sup>2</sup> su capital es Berna y su moneda Francos suizos (Datosmacro, 2020)

Suiza es la economía número 20 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2017 fue de 256.771 millones de euros, con una deuda del 42,64% del PIB. Su deuda per cápita es de 30.265€ euros por habitante.

### 6.3 Comercio Suiza

La economía suiza está muy abierta al comercio exterior, que supone el 120% del PIB (Banco Mundial, 2018). La Unión Europea es el principal socio comercial de Suiza, con más de dos tercios de su comercio exterior total. Desde el año 2002, la Unión Europea y Suiza han firmado acuerdos comerciales relativos a siete sectores clave. Las exportaciones de bienes y servicios representan casi dos tercios del PIB. Las principales exportaciones son joyas (20,6%), fármacos (14,4%), sangre (9,4%), y relojes (4,4%), mientras que las principales importaciones son joyas y metales preciosos (22,7%), fármacos (7%), joyería (5,8%) y vehículos (3,8%) (Entreprises E. , 2020)

En 2018, los principales clientes de Suiza fueron Alemania (15,3%), Estados Unidos (13,2%), China (9,7%) y Francia (6,4%). Sus principales proveedores fueron Alemania (20,7%), el Reino Unido (9,5%), Italia (7,6%) y Estados Unidos (7,6%)

Suiza se caracteriza por tener un elevado superávit comercial. Las exportaciones se basan en sectores de punta, menos dependientes de la coyuntura mundial que los otros sectores. Según

datos de la OMC, en 2018 las exportaciones Suiza fueron de 310.700 millones USD, mientras que las importaciones fueron de 279.500 millones USD. Con respecto a los servicios, Suiza exportó 122.600 millones USD, mientras que importó 103.100 millones USD. El superávit creció en 60.300 millones USD. Según el Banco Nacional de Suiza, en el tercer trimestre de 2019, el comercio extranjero mostró una tendencia positiva: las exportaciones crecieron 0,9%, llegando a un nivel récord de 60.400 millones USD, debido al aumento de los productos químicos y farmacéuticos (2,7%), mientras que otros grupos principales disminuyeron; las importaciones crecieron 1,8%, llegando a la cifra récord de 543 mil millones bajo el impulso de la joyería y los vehículos. El superávit en la balanza comercial fue de 6 mil millones USD.

#### 6.4 Reglamentos específicos

La ordenanza sobre productos alimenticios exige que algunos productos presenten un etiquetado adicional donde se incluya el nombre de los fabricantes o distribuidores, el país de origen del producto y la fecha de caducidad. Muchos distribuidores aportan información adicional en sus etiquetas, como el "Código EAN" para la recuperación de información computarizada, y/o el valor energético o nutricional del producto. Además, algunos productos como las medicinas, los cosméticos, los productos de limpieza, los aparatos eléctricos, los dispositivos de medida y peso, los sistemas de calefacción, los recipientes de presión y las motocicletas están sujetos a un etiquetado adicional y a normas de empaquetado relacionadas con la seguridad, el medio ambiente y la protección de los consumidores (Entreprises, 2020).

#### 6.5 Requerimientos de etiquetado por el país de destino Suiza

Según (Helpdesk, 2020) todos los alimentos mercadeados en la Unión Europea (UE) deben cumplir con las normas de etiquetado de la UE, que tienen como objetivo certificar que los consumidores adquieran toda la información esencial para tomar una decisión informada al

comprar sus alimentos. Existen dos tipos de disposiciones de etiquetado que son aplicables a los productos alimenticios:

- Reglas generales sobre etiquetado de alimentos.
- Disposiciones específicas para ciertos grupos de productos.
- Etiquetado de alimentos genéticamente modificados (GM) y alimentos nuevos.
- Etiquetado de productos alimenticios para fines nutricionales particulares.
- Etiquetado de aditivos alimentarios y aromatizantes.
- Etiquetado de materiales destinados a entrar en contacto con alimentos.
- Etiquetado de productos alimenticios particulares.

El Reglamento (UE) no 1169/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el suministro de información alimentaria a los consumidores (DO L-304 22/11/2011) (CELEX 32011R1169) modifica la legislación vigente sobre etiquetado de alimentos. Dicha regulación establece disposiciones sobre:

- Información nutricional obligatoria sobre alimentos procesados.
- Etiquetado obligatorio del origen de la carne sin procesar de cerdos, ovejas, cabras y aves de corral.
- Destacando alérgenos en la lista de ingredientes.
- Mejor legibilidad, es decir, tamaño mínimo de texto.

Los requisitos de información sobre alérgenos también cubren los alimentos no pre envasados, incluidos los que se venden en restaurantes y cafeterías. De acuerdo con el Reglamento (UE) no 1169/2011, una declaración nutricional es obligatoria a partir del 13 de diciembre de 2016.

## 6.6 Importaciones de Fruta.

Frutas Y Otros Frutos, Sin Cocer O Cocidos En Agua O Vapor, Congelados, Incluso Con Adición De Azúcar U Otro Edulcorante (world, 2017)

**Tabla 2 :** *Valores de importaciones de fruta por parte de Suiza*

<b>Valor de las importaciones</b>	<b>\$55.1M</b>
<b>RCA de Importación</b>	0.74
<b>Por ciento</b>	1.3%

**Fuente:** (world, 2017)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

En 2019 las importaciones en Suiza crecieron un 4,53% respecto al año anterior. Las compras al exterior representan el 39,39% de su PIB, un alto porcentaje comparado con el de otros países, que le sitúa en el puesto 120 de 191 países, del ranking de importaciones respecto al PIB, ordenado de menor a mayor porcentaje (Datosmacro, 2020).

Las importaciones supusieron ese año 247.430 millones de euros. Suiza ocupa el puesto número 174 del ranking mundial. Ese año hubo superávit en la Balanza comercial, ya que las exportaciones, crecieron y, además, fueron mayores que las importaciones.

Si miramos la evolución de las importaciones en Suiza en los últimos años se observa que se han incrementado respecto a 2018, como ya hemos visto, al igual que ocurre respecto a 2009 cuando fueron de 111.941 millones de euros, que suponía un 28,69% de su PIB.

## 6.7 Tendencias de Consumo en Suiza

Existe una fuerte tendencia a la venta de frutas y verduras frescas en empaque individual destinado al comprador final. Incluso frutas como la gulupa (maracuyá), vendidas tradicionalmente a granel, ahora son vendidas en empaques individuales (Procolombia, 2020).

Los consumidores suizos son muy conscientes de su salud y, por lo tanto, están cada vez más interesados en el consumo de alimentos saludables, bajos en grasa y con contenido limitado de

azúcar y sal. Otra tendencia importante en Suiza es la creciente preocupación por los temas de sostenibilidad. Esto ha incentivado la demanda de productos orgánicos, de comercio justo o de productos certificados por otros métodos. Por su parte, la fruta ecológica es un sector en crecimiento, tanto en producción nacional como en consumo. Otras tendencias destacables son el incremento en la variedad de frutas vendidas y la creciente demanda de productos ""exóticos"" como el mango y la papaya. "

#### 6.8 Balanza de comercial Suiza.

A partir de 2017 Suiza tenía una balanza comercial positivo de \$ 12 Mil millones en las exportaciones netas. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando tenían una balanza comercial negativo de \$ 963 Millones de las importaciones netas (world, 2017).

#### 6.9 Importaciones de Guanábana por parte de Suiza

*Ilustración 6: Evolución de las exportaciones del producto guanábana según sus principales mercados 2006 - 2020*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos	32.540,23	8.572,30	17.913,61	19.718,85	17.267,80	27.407,18	32.704,71	110.248,38	299.231,50	67.620,25	141.736,03	69.770,06
Chile	2.790,31	743,35	3.499,59	742,40	9.043,30	15.083,13	10.792,56	71.114,75	64.391,20	7.570,27	9.142,64	31.404,25
Argentina	260,00	333,80	775,00	1.930,00	5.550,00	11.968,49	12.720,00	13.800,00	0,00	0,00	0,00	30.774,00
Uruguay	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11.596,00	7.965,76	0,00	8.700,08	5.424,91	12.400,00
Países Bajos (Holanda)	69.760,08	11.180,00	85.244,76	19.883,05	58.861,00	2.726,45	2.350,11	1.125,00	12.607,50	2.264,88	1.847,96	6.900,00
República Checa	1.204,80	38,00	4.384,45	487,51	1.323,24	350,50	24.939,63	28.203,54	24.612,75	32.591,17	6.631,23	6.409,49
España	4.951,83	0,00	680,21	38,00	3.344,00	8.601,14	22.863,42	43.426,27	36.982,52	19.183,16	40.416,29	4.068,76
Serbia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.352,50	10.500,00	0,00	3.900,00
Italia	290,00	420,00	2.556,50	561,60	3.470,00	10.749,00	7.540,17	18.151,92	8.835,50	7.057,11	10.285,00	2.472,67
Australia	0,00	0,00	0,00	296,50	593,00	690,00	1.380,00	1.460,00	843,75	562,00	0,00	1.926,00
Francia	865,46	3.992,85	2.842,40	1.004,00	855,60	3.106,05	3.936,40	6.926,39	7.462,62	4.652,91	33.570,94	988,76
Federación Rusa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	297,40	0,00	911,25
Canadá	1.287,00	1.816,00	2.948,88	4.222,51	23.531,80	4.566,12	3.994,00	5.800,69	1.436,10	8.620,13	1.565,50	779,97
Alemania	0,00	570,24	0,00	304,60	1.902,00	3.804,14	1.873,80	3.520,40	213,01	2.773,35	12.998,37	539,77
Reino Unido	3.327,50	2.912,00	1.457,00	2.548,00	0,00	1.001,00	2.247,67	4.265,50	2.624,57	3.288,00	1.670,97	384,22
Curazao	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	187,12	640,67	1.474,44	147,60
Suiza	149,50	10,74	0,00	28,00	0,00	743,55	94,08	1.112,48	221,45	60,35	365,25	18,33

Fuente: (Siicex, 2019)

Elaborado: (Siicex, 2019)

Como se observa en la gráfica anterior Guanábana ha tenido un monto alto de importaciones de esta fruta en los últimos años por lo que significa que hay un mercado existente en el cual incursionar con este producto.

### **d.3 MARCO CONCEPTUAL**

**Aval** - Acto por el cual una persona, llamada avalista, garantiza o responde del pago de una cantidad en el caso de que no lo haga la persona obligada.

**Aportación** - Desembolso o entrega del precio acordado.

**Amortización** - Depreciación del valor de un bien como consecuencia del paso del tiempo y su uso.

**Arancel**: El derecho o impuesto que se paga en cada país, basado en el Sistema Armonizado.

**Incoterms**: Términos de Comercio Internacional. Son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Hay 13 términos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU.

**Manifiesto**: La lista de carga de un barco.

**Manifiesto de carga**: (Bill of Lading). Es una lista detallada de una carga de productos en forma de recibo emitido por el transportista a la persona que adquiere los productos.

**Zona franca**: también denominada Zona de Libre Comercio, un área donde se pueden desembarcar, manipular, fabricar o reconfigurar mercaderías, y reexportar sin la intervención de las autoridades aduaneras.

**Abandono legal**: Institución jurídica aduanera por la cual, al vencimiento de los términos para solicitar el destino o despacho a consumo o efectuar el retiro de las mercancías, la aduana las adquiere en propiedad para proceder a su adjudicación o remate.

**Adeudo**: Monto a que asciende la liquidación de los tributos, intereses y multas si los hubiere, cuyo pago constituye obligación exigible.

**Advalorem**: Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

**Aduana:** Organismo responsable de aplicación de la legislación aduanera y control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos.

**A flote:** Significa la cantidad de un producto a bordo de los barcos y en ruta hacia un destino indicado. En tránsito tiene el mismo significado, pero se refiere a los envíos por tierra.

**Agente del fletador:** Es el designado por el fletador para conseguir espacio para una carga al flete más bajo posible, y en condiciones más favorables para el propietario de la carga.

**Aforo:** Evaluación de una mercancía por las autoridades aduaneras a los fines de pago de los derechos de aduana. Puede ser físico (inspección de los bienes in situ) o bien documental (inspección sobre los documentos).

**Arancel externo común:** Etapa temprana en el proceso de integración comercial entre determinado grupo de países, por lo cual se contempla un uniforme de protección arancelaria en favor de la producción de dichos países, frente a la importación de productos no originarios de los mismos.

**Áreas monetarias:** Bloques de países que usan la misma divisa y que realizan el grueso de sus operaciones internacionales en dicha divisa. En la actualidad se pueden distinguir las áreas monetarias del dólar, la libra esterlina, el franco francés y, más recientemente, el Euro.

**Arbitraje:** Compra de un bien en un mercado para venderlo en otro, aprovechando las diferencias de los precios. Comúnmente se aplica a la compra venta de divisas y otros valores financieros.

**ATP:** Acuerdo Internacional sobre Transporte Internacional de Mercancías Perecederas y sobre Vehículos Especiales.

**Avería gruesa:** Cuando se ha hecho intencionada y razonablemente un daño o sacrificio de la mercancía con el objetivo de preservar un buque o las otras mercancías.

**Aviso de expedición:** Es el documento con que el expedidor comunica al de signatario indicado en la orden de expedición que se ha llevado a cabo el envío de mercancías.

**BERD:** Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.

**Carrier:** Transportista

**Certificado de inspección de preembarque:** Certificado que indica que las mercancías han sido examinadas y encontradas conformes con la mencionada en un contrato o una proforma. Lo realizan compañías especializadas. SGS, Bureau Veritas, Lloyds, etc. Generalmente se inspecciona el 10% más esto depende de cada país en particular.

**Certificado de origen:** Documento que identifica las mercancías expedidas y declara expresamente dónde se fabricó la mercancía. En Argentina, como en otros países lo proporcionan las Cámaras de Comercio.

**Certificado de sanidad:** Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano.

**Certificado de seguro:** Documento que prueba que se ha contratado el seguro de una expedición concreta.

**Consignatario:** Persona natural o jurídica a cuyo nombre viene manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso.

**Contingente arancelario:** Durante un período, las exportaciones o las importaciones, no están gravadas por los aranceles aduaneros.

**Control aduanero:** Conjunto de medidas destinadas a asegurar el cumplimiento de las leyes y reglamentos que la aduana está encargada de aplicar.

**Declaración de aduanas:** Es el documento presentado por el importador (o su agente o transitario) para el despacho de las mercancías, con el fin de que aquél pase a hacerse cargo de las mismas.

**Decomiso:** Sanción que consiste en la privación definitiva de la propiedad de las mercancías.

**Derechos de aduana o arancelarios:** Impuestos establecidos en el Arancel de Aduanas a las mercancías que entren en territorio aduanero. Arancel.

**Despacho de aduana / permiso de embarque:** Cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para importar y exportar las mercancías o someterlas a otros regímenes operaciones o destinos aduaneros.

**Destinación aduanera:** Manifestación de voluntad del dueño, consignatario o remitente de la mercancía que, expresada mediante la declaración, indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que se encuentran bajo potestad aduanera.

**Flete:** Costo del transporte de la mercancía. (Freight).

**Grupaje:** Sistema de expedición de diversos paquetes de diferentes consignadores bajo un agente a un destino común. (= Consolidación)

**Importación:** Régimen aduanero que permite el ingreso legal a consumo de un bien o servicio de origen extranjero.

**Intended port:** Puerto previsto

Transporte intermodal: Acarreo por varios medios de transporte (aéreo, marítimo, carretera o ferroviario).

**ISO:** Norma de estandarización internacional.

**Letra de cambio:** Documento o título valor mediante el cual una persona física o jurídica (librador) ordena a otra (librado) pagar una cantidad a favor de un tercero, a su vencimiento.

**Licencia de exportación:** En los países que se necesita, documento que concede permiso para exportar mercancías especificadas dentro de un plazo concreto.

**Mercancía:** Bien que puede ser objeto de regímenes, operaciones y destinos aduaneros.

**Mercancía en libre circulación:** Toda mercancía que puede disponerse libremente.

**Mercancía extranjera:** La que proviene del exterior, cuya importación no se ha consumado legalmente, la colocada bajo regímenes suspensivos, temporales o de perfeccionamiento, así como la producida o manufacturada en el país y que ha sido nacionalizada en el extranjero.

**Mercancía nacional:** La producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.

**OTM:** Operador de Transporte Multimodal.

**Packing list:** Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación.

**Pallet:** Plataforma constituida por dos pisos unidos por largueros. Medidas: Universal= 1200 x 1000 mm, europalet=1200 x 800 mm. Altura máxima = aprox. 1,70 m.

**PIB:** Producto Interior Bruto o Producto Interno Bruto.

**Póliza de seguro:** Es el documento que recoge las condiciones en que se aseguran las mercancías. Pueden ser nominativas o a la orden.

**Recinto especial:** Área que pertenece al Almacén Aduanero, destinado a la conservación de mercancías peligrosas en los que se deberán de observar las medidas de seguridad necesarias.

**Remolque ligero:** si el peso máximo autorizado es inferior a 750 kg.

**Tipo de cambio:** el precio de una divisa con relación a otra.

**Tonelada corta:** short ton = 2000 libras = 907,18 kg.

**Tonelada larga:** Long ton = 2240 libras = 1016,16 kg.

**Tonelada métrica:** Metric ton = 2204 libras = 1000 kg.

**Tonelaje de peso muerto:** incluye el peso de la carga y de los consumibles de un buque.

**Valor en aduana:** Para calcular los derechos Aduaneros que hay que aplicar, la Aduana define el concepto de Valor en Aduana, que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte, etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana.

**Zona franca:** Un enclave nacional creado por las autoridades competentes de cada Estado con el fin de considerar las mercancías que allí se encuentren como si no estuvieran en territorio nacional para la aplicación de los derechos aduaneros, restricciones y cualquier otro impuesto.

### e. MATERIALES Y METODOS

Para el desarrollo del estudio “Plan De Comercio Exterior Para La Exportación De Pulpa De Guanábana Al Mercado De Suiza 2020”, fue preciso utilizar los siguientes materiales y métodos.

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL	
Resma de hojas	5	\$ 4.50	\$	22.50
Esferos	3	\$ 0.30	\$	0.90
Lápiz	1	\$ 0.25	\$	0.25
Cuaderno	1	\$ 1.25	\$	1.25
Tinta de Impresora	4	\$ 9.50	\$	38.00
Copias	100	\$ 0.02	\$	2.00
Impresiones	500	\$ 0.05	\$	25.00
Internet	5	\$ 25.00	\$	125.00
Depreciación de activos fijos (flash Memory, Laptop, Impresora)	1	\$ 44.25	\$	44.25
TRABAJO INTEECTUAL				
DETALLE	HORAS REQUERIDAS	COSTO/HORA	COSTO TOTAL	
Realización Diagnóstico de la Producción de Guanábana en Ecuador, entidades Gubernamentales	45	\$ 11.00	\$	495.00
Organización de la Información	35	\$ 11.00	\$	385.00
Análisis e interpretación de la Información	120	\$ 11.00	\$	1,320.00
Elaboración del Plan	80	\$ 11.00	\$	880.00
Imprevistos				
Imprevistos	1	\$ 500.00	\$	500.00
<b>Total</b>			\$	<b>3,839.15</b>

Fuente: Excel de Costos

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

Tabla 3 : Depreciaciones

EQUIPO DE COMPUTO					
DETALLE	AÑOS D.	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR ACTUAL	DEPRECIACION
Laptop	3	\$ 700.00	\$ 233.33	\$ 466.67	\$ 93.33
Memory Flash	3	\$ 12.00	\$ 4.00	\$ 8.00	\$ 1.60

<b>Impresora</b>	3	\$ 150.00	\$ 50.00	\$ 100.00	\$ 20.00
<b>TOTAL</b>		\$ 862.00	\$ 287.33	\$ 574.67	\$ 114.93
<b>DETALLE</b>	<b>DEPRECIACION MENSUAL</b>		<b>DEPRECIACION 5 MESES DE TRABAJO</b>		
<b>Laptop</b>		\$ 7.78		\$ 38.89	
<b>Memory Flash</b>		\$ 0.13		\$ 0.67	
<b>Impresora</b>		\$ 1.67		\$ 8.33	

**Fuente:** Excel de Costos

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

### Nivel de Investigación

El presente proyecto se basa en un nivel de investigación de tipo descriptiva en torno al plan de comercio, se utilizaron métodos y técnicas con el fin de dar cumplimiento a los objetivos planteados, especialmente para recabar información primaria y secundaria.

### Enfoques de la Investigación

Es de tipo Mixto. - De tal manera que se analizó datos cuantitativos (estadísticos) obtenidos de las diferentes fuentes como es la del Banco Central donde se obtuvo datos de PIB de Ecuador, Valor agregado Bruto de los últimos años además de Exportaciones que realiza Ecuador con respecto a Fruta de igual manera se trabajó con el país de destino en este caso Suiza.

Y también la parte cualitativa (trata de barreras no arancelarias) que tiene el Ecuador como lo son: los permisos que se necesita para poder exportar y los requerimientos del país de destino.

### Métodos

Método deductivo. - Se lo empleó para la realización de la problemática a la cual se la pudo solucionar en parte. También se lo aplicó analizando primeramente las características de Comercio Exterior (mayorista y minorista), el comercio justo después se procedió a describir lo que está sucediendo en el País de origen (Ecuador) en cuanto a su balanza comercial, PIB,

Valor interno Bruto, Exportaciones de Fruta y finalmente se revisó el país de destino (Suiza) en lo que tiene que ver con importación de Fruta y las tendencias de consumo.

Método inductivo. - Se utilizó para dar cumplimiento a los objetivos, como es en el caso del objetivo 1 se inició desde el valor agregado, utilidad, propiedades del producto, características de logo y marca, envasado y empaquetado hasta definir el empaquetado por cajas, embalaje terciario y el embarque al contenedor refrigerado.

Para el desarrollo del objetivo 2 se empezó por conocer que pasa en Ecuador en cuanto a la producción y exportación de frutas en especial la Guanábana y luego se avanzó a conocer que pasa con la competencia a nivel de Latinoamérica conociendo cuales son los principales competidores y cuáles serían los principales destinos para esta fruta.

Para cumplir el objetivo 3 que tiene que ver con la tramitología para poder exportar se inició desde los requisitos previos hasta la firma electrónica y confirmación del envío de las Declaraciones Aduaneras de Exportación.

#### Técnicas a utilizar

Técnica bibliográfica. – Esta técnica se la empleó para la búsqueda de información de diferentes fuentes primarias y secundarias, ya sea para obtener la información conceptual, teóricas y referenciales. Hasta para el conocimiento de los procesos que se deben realizar para la exportación.

## **f. RESULTADOS**

### 1. Producto

#### 1.1 Valor Agregado:

El valor agregado de este producto se expresa fundamentalmente en la combinación de sabores que provocan una agradable sensación ya que al ser una fruta exótica y de un sabor insuperable cautiva al consumidor, también se toma en cuenta el packaging que se ofrece ya que, con la presentación se puede ir ocupando lo necesario y el sobrante se puede guardar en el refrigerador para su uso posterior.

#### 1.2 Utilidad:

Ya que la pulpa no consta con ningún tipo de conservante y tampoco endulzantes, se puede utilizar para realizar jugos naturales y cualquier producto derivado como helados, pasteles y postres.

#### 1.3 Marca:

La marca de la empresa KUNA-PULPS es obtenida de la combinación de dos idiomas como lo es del shuar (Kunapip) que significa fruta silvestre y del inglés (Pulps) que significa pulpa, esta combinación se la hace para poder dar un reconocimiento a Ecuador como un país que posee una biodiversidad y pluriculturalidad única en el mundo.

Es importante representar este producto con el nombre de KUNA-PULPS ya que demostramos que es un producto 100% ecuatoriano que lleva el debido proceso con los estándares más altos de calidad.

#### 1.4 Logotipo

**Ilustración 7 :** *Logotipo de la empresa el cual ira impreso en el producto*

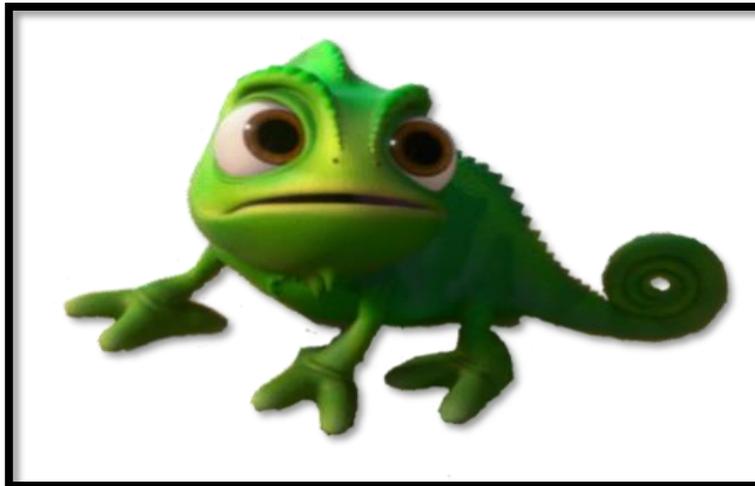


**Fuente:** (Castillo J. , 2019)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

En este caso la letra de la palabra **KUNA-PULPS** es en un color verde llamativo que hace referencia a que es un producto 100% Natural.

**Ilustración 8 :** *Diseño de la imagen de un animal representativo del producto*



**Fuente:** (Castillo J. , 2019)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

A un costado se encuentra una imagen de un Camaleón el cual se lo tomo como referencia ya que hace referencia a la biodiversidad del País, debido a que somos un país muy rico en producción de frutas, y muy diverso en cuanto a su fauna.

### 1.5 Slogan

El slogan de nuestra marca es “De los Bosques Tropicales a tu mesa”, hace referencia a que es un producto totalmente natural que está listo para ser consumido, sin la necesidad de realizar algún tipo de proceso para obtener la pulpa y poder consumir.

### 1.6 Atributos

Los principales atributos que se le puede dar a nuestro producto es que es 100% natural sin la necesidad de poner edulcorante ni tampoco endulzantes.

Cabe recalcar que el producto para su conservación no necesita conservantes ya que al venir empacada al vacío no hay la posibilidad de que se proliferen bacterias o que el producto se llegue a dañar, además que se encuentra dividido por porciones que se pueden utilizar según la necesidad.

### 1.7 ISO y certificaciones con las que cumple el producto.

La empresa Kuna-Pulps al ser una empresa de producción cumple con algunas ISO las cuales son favorables para poder entrar a nuevos mercados con sus productos como lo es con su producto estrella (Pulpa de Guanábana empacada al vacío).

#### 1.7.1 ISO 9001 (Buenas Prácticas de Manufacturación)

A través de la BPM, se fomenta y establece un mercado seguro, que se guía por los mismos Principios de Higiene de los Alimentos y proporciona garantías hacia los consumidores.

La empresa Kuna-Pulps lleva un control muy riguroso en el proceso de producción además en el control de higiene en el producto y de los trabajadores que tiene contacto de primera mano con el producto.

Para lo cual se utiliza maquinaria fabricada en Acero inoxidable, además que toda la producción se la realice en un área controlada.

Los trabajadores constan con toda la indumentaria para poder realizar sus operaciones la cual es rigurosamente controlado antes de su ingreso a la planta de producción.

#### 1.7.2 ISO 26000 (ODS)

Se da solución a uno de los 17 objetivos de desarrollo sostenible, en concreto el objetivo 1: Fin de la pobreza, a las partes involucradas en este proceso de comercialización.

Ya que al trabajar con los sectores más necesitados brindando una nueva alternativa para que puedan crecer económicamente, esto se lo hace gracias a que se trata de trabajar con los agricultores de esta fruta brindándoles seguridad laboral ya que gracias a capacitaciones y que la empresa paga por el producto un precio justo, ellos pueden seguir creciendo y de esta forma otorgando materia prima de calidad para poder elaborar un producto saludable.

#### 1.7.3 Certificación AENOR (ISO 22000)

AL obtener la certificación AENOR que en este caso sería la ISO 22000 nos permite obtener mayor beneficio en la competitividad del mercado, ya que representa para el consumidor mayor confianza al adquirir este producto ya que las normas de seguridad alimentaria son sumamente estrictas,

Asegurar la inocuidad de los alimentos a lo largo de toda la cadena alimentaria hasta el punto de venta como de consumo final.

#### 1.7.4 Certificación Kosher

El certificado Kosher garantiza que el producto que se elabora dentro de la empresa Kuna-Pulps cumple con las normas de la religión judía

Actualmente en Europa y Estados Unidos el crecimiento de la demanda de productos etiquetados como Kosher, supera a cualquier otra etiqueta alimentaria en el mercado.

El valor de este certificado consiste en que, si su producto o establecimiento consigue esta etiqueta, es una garantía para los consumidores de que:

- Cumple con la política de alimentos Kosher
- Cumple con unos estrictos requisitos de limpieza, pureza y calidad

## 2. Estudio técnico

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o de los recursos necesarios para el proyecto.

Se tiene como principal meta el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

### 2.1 Capacidad de la Planta

La capacidad de planta es la tasa de producción en la que operan los procesos en condiciones normales, esta se mide en las unidades producidas por el tiempo. Se encuentra dada también de acuerdo al diseño del sistema en el que opera.

La maquinaria que se utilizara para el siguiente proyecto es:

- Despulpadora
- Empacadora al vacío
- Selladora y Codificadora

### 2.2 Despulpadora

***Ilustración 9:*** Maquina de despulpado



**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Esta despulpadora está fabricada en acero inoxidable, garantizando total higiene en la producción. Puede producir de 40 a 250 Kg de pulpa por hora.

Características:

- Función: despulpar, extraer la pulpa de las frutas.
- Dimensiones: 0,75m X 0,55m X 1,00m
- Voltaje: 220v trifásico
- Potencia: 0,75cv
- Consumo: 0,56 KW/hora
- Mano de Obra: 1 trabajador.
- Producción: 40 a 250 Kg por hora

**Tabla 4:** Capacidad de la Planta de despulpado

despulpadora			
PERIODO	DEMANDA INSATISFECHA	PRODUCCION	PARTICIPACION

2017	900.000	780.000	87%
2018	920.000	780.000	85%
2019	940.000	780.000	83%
2020	960.000	780.000	81%
2021	980.000	780.000	80%
2022	1.000.000	780.000	78%

PRODU/HORA	8 HORAS	6 DIAS	52 SEMANAS	GRAMOS	PRESNTACION EN 800g
250	2000	12000	624.000	624.000.000	780.000
Kg	Kg	Kg	Kg		

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

### 2.3 Empacadora al vacío

*Ilustración 10: Maquina de empaado al vacío*



**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Las empacadoras al vacío, aumentan el tiempo de vida de los productos garantizado calidad sabor y frescura, además de no permitir la proliferación de bacterias. Es así que se utiliza este equipo de empaque al vacío de doble cámara.

Es más completo ya que no solamente realizan empaque al vacío, sino que poseen la facultad de realizar el proceso de envasado con atmósfera modificada.

## Características:

- Voltaje: 110V / 60HZ - 220V / 60HZ
- Potencia del motor: 9.0 KW
- Potencia de sellado: 5.0 KW
- Vacío adecuado: 1 KPa
- Número de barras de sellado: 4
- Longitud de sellado: 410 mm
- Ancho de sellado: 10 mm
- Velocidad de bomba al vacío: 20 m/h
- Dimensiones de la cámara (L x A x E): 450 x 450 x 140
- Material de la cámara al vacío: Acero inoxidable
- Dimensiones (L x A x E): 500 x 500 x 1000 mm
- Velocidad de sellado: 300/h

**Tabla 5:** Capacidad de la máquina de empackado al vacío

Empacadora al Vacío			
PERIODO	DEMANDA INSATISFECHA	PRODUCCION	PARTICIPACION
2017	900.000	748.800	83%
2018	920.000	748.800	81%
2019	940.000	748.800	80%
2020	960.000	748.800	78%
2021	980.000	748.800	76%
2022	1.000.000	748.800	75%
PRODU/HORA	8 HORAS	6 DIAS	52 SEMANAS
300	2400	14400	748.800

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

## 2.4 Selladora y Codificadora

*Ilustración 11: Máquina de sellado y codificado*



**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

El equipo de sellado continuo ofrece máxima confiabilidad puesto que es hecho en acero inoxidable que permite mantener la higiene dentro del proceso

Su sellado es de excelente calidad y puede sellar polietileno, laminados y plásticos termosellables además de fundas de aluminio con solo ajustar la temperatura de sellado y avance de la banda

Características:

- Voltaje: 110V - 60 Hz
- Potencia: 750 W
- Temperatura: 0-300 C
- Ancho de sellado: 8 - 10 mm
- Peso en banda: 5 Kg
- Tamaño de banda: 840 x 153 mm
- Peso: 37 Kg - 40 Kg
- Dimensiones externas: 840 x 550 x 800
- Velocidad: 400/h

**Tabla 6:** Capacidad de la Maquina de Sellado y codificado

Selladora y Codificadora automática			
PERIODO	DEMANDA INSATISFECHA	PRODUCCION	PARTICIPACION
2017	900.000	998.400	111%
2018	920.000	998.400	109%
2019	940.000	998.400	106%
2020	960.000	998.400	104%
2021	980.000	998.400	102%
2022	1.000.000	998.400	100%
PRODU/HORA	8 HORAS	6 DIAS	52 SEMANAS
400	3200	19200	998.400

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

## 2.5 Flujo de Producción

Es el camino que sigue la materia prima desde que llega a la fábrica hasta el producto y está vinculado a la tecnología de fabricación. Es la expresión espacial de las formas de división y cooperación del trabajo existente.

El flujo debe garantizar el funcionamiento armónico de la producción y el uso adecuado de los recursos materiales y humanos. No es más que el recorrido de la materia prima hasta convertirse en un producto terminado.

**Tabla 7:** Flujo de producción

PARA CREAR 840 FUNDAS DE (800g) EN UN DIA			
Actividad	Descripción	Tiempo unitario	Tiempo
1	Recepción inicial de Materia Prima		20,0
2	Selección de la Fruta		20,0
3	lavado de la fruta		20,0
4	Escalado		10,0
5	despulpado y refinad		70,0
6	Empacado y Sellado		75,0
7	Codificado		15,0
8	revisión del producto		10,0

	<b>Producto terminado</b>		
			240,0
			4

PROCESOS	FUNDAS	NUMEROS DE PROCESOS POR DIA		
1	420	HORAS	MINUTOS	PROCESOS
2	840	8 HORAS	840	2

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

## 2.6 Capacidad de Planta

La capacidad de la planta es de 134400 unidades al año, tomando en cuenta la capacidad de trabajo de la maquina más importante en este proceso.

**Tabla 8:** Capacidad instalada

CAPACIDAD INSTALADA	
AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA
2020	134400
2021	134400
2022	134400
2023	134400
2024	134400

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Como se observa en la tabla que está a continuación la empresa tiene una capacidad utilizada de 80640 esto se debe a que solo se usa el 60% de la capacidad instalada el cual a medida que pasen los años se va a aumentar en un 10%

**Tabla 9:** Capacidad Utilizada

CAPACIDAD UTILIZADA			
AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	% PRODUCCION	CAPACIDA UTILIZADA
2020	134400	60,0%	80640
2021	134400	70,0%	94080
2022	134400	80,0%	107520
2023	134400	90,0%	120960
2024	134400	100,0%	134400

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

**Tabla 10:** Participación en el mercado

PARTICIPACION EN EL MERCADO			
AÑOS	CAPACIDAD UTILIZADA	DEMANDA INSATISFECHA	% PARTICIPACION EN EL MERCADO
2020	80640	500.000	16%
2021	94080	520.000	18%
2022	107520	540.000	20%
2023	120960	560.000	22%
2024	134400	580.000	23%

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

### 3. Requerimientos de embalaje por el país de destino

#### 3.1 El embalaje

En cuanto al embalaje que se utiliza para el envío de la mercadería es homologado para la exportación, el cual cumple con las normas y leyes por parte del país de destino.

#### 3.2 Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado

Todo el Packaging está en idioma Francés debido que es uno de los lenguajes más utilizados en el país de destino.

#### 3.3 Unidades de medida autorizadas

La unidad de medida o de peso que se utilizó es la de gramos ya que es un producto tangible y se lo pesa por esta medida.

#### 3.4 Marcado de origen "Hecho en"

Tomando en cuenta las normas por parte del país de destino pese a que no es obligatorio el poner el origen, se consideró importante colocar en el producto "Hecho en Ecuador".

### 3.5 Valor energético

Los valores de grasas, saturados, carbohidratos, azúcares, proteínas y sal; se encuentran a un costado del packaging el cual se especifica a detalle la cantidad y el porcentaje de los valores nutricionales

Para la construcción real de este proyecto se enfatiza en el cumplimiento de los objetivos como son:

**Objetivo 1: Identificar el canal de comercialización de la guanábana ecuatoriana hacia el mercado de suiza.**

### 4. Packaging

El envase es de tipo Tetrapak de aluminio, el cual está homologado para poder empaquetar este tipo de producto al vacío y resiste para que sea congelado.

**Ilustración 12 :** *Funda de Aluminio homologada para exportación*



**Fuente:** (Castillo J. , 2019)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Además, llevar por encima una cubierta de cartón la cual soporta temperaturas bajo cero grados, en la misma se encuentra todas las especificaciones del producto y el logo de la empresa más la información de la misma en idioma Frances el cual es un requisito del país de destino.

**Ilustración 13 :** Diseño del packaging del producto en el cual se encuentran las especificaciones



**Fuente:** (Castillo J. , 2019)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

## 5. Datos técnicos de la carga

Cada unidad de pulpa de guanábana incluyendo el packaging (envase) tiene un peso de 800g de producto.

Cada caja de cartón tiene un peso de 1.25 kg y puede llevar 20 kg. Este tipo de caja es la homologada para poder exportar ya que su estructura permite que se puedan apilar cajas con una altura de 10 unidades, debido a que es de doble pared resiste de mejor manera la

temperatura con la que se moviliza la carga. Tomando en cuenta las siguientes características cada caja en su interior llevara 50 unidades:

- Largo: 55 cm
- Ancho: 45 cm
- Alto: 21 cm

**Ilustración 14 :** *Caja de cartón prensado homologado para exportación*



Fuente: (Esembal, 2020)

Elaborado: (Esembal, 2020)

**Tabla 11:** *Detalle del peso de una caja más el producto.*

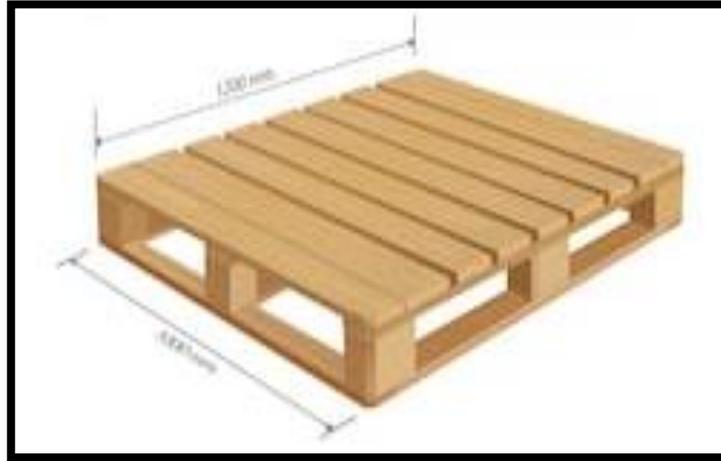
DETALLE	UNIDADES	PESO EN kg
Producto	50	40,00
Cajas	1	1,25
<b>TOTAL DEL PESO</b>		<b>41,25</b>

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo

Se ordenará la carga en 10 pallets, los cuales tienen un peso de 25 kg cada uno y soportan un peso máximo 1700 kg de carga, y son homologados por la Unión Europea y constan con las siguientes medidas:

**Ilustración 15 :** *Pallet homologado a utilizarse para la exportación*



**Fuente:** (shutterstock, 2020)

**Elaborado:** (shutterstock, 2020)

- Largo: 1.20 mm
- Ancho: 800 mm
- Peso de 25 kg

**Tabla 12 :** *Detalle del peso por cada pallet.*

DETALLE	UNIDADES	PESO UNIDAD	PESO EN kg
cajas	40	41,25	1650,00
pallet	1	25,00	25,00
<b>TOTAL DEL PESO</b>			1675,00

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Se utilizará un contenedor refrigerado de 20 pies con las siguientes dimensiones:

**Ilustración 16 :** *Contenedor refrigerado de 20'*



Fuente: (Iberfor, 2020)  
Elaborado: (Iberfor, 2020)

Externo	Interno
• Largo: 6.058 m (20')	Largo 5.450 m
• Ancho: 2.438 m (8')	Ancho 2.280 m
• Alto: 2.591 m (8')	Alto 2.259 m

**Tabla 13:** Detalle del peso que se llevara en el contenedor.

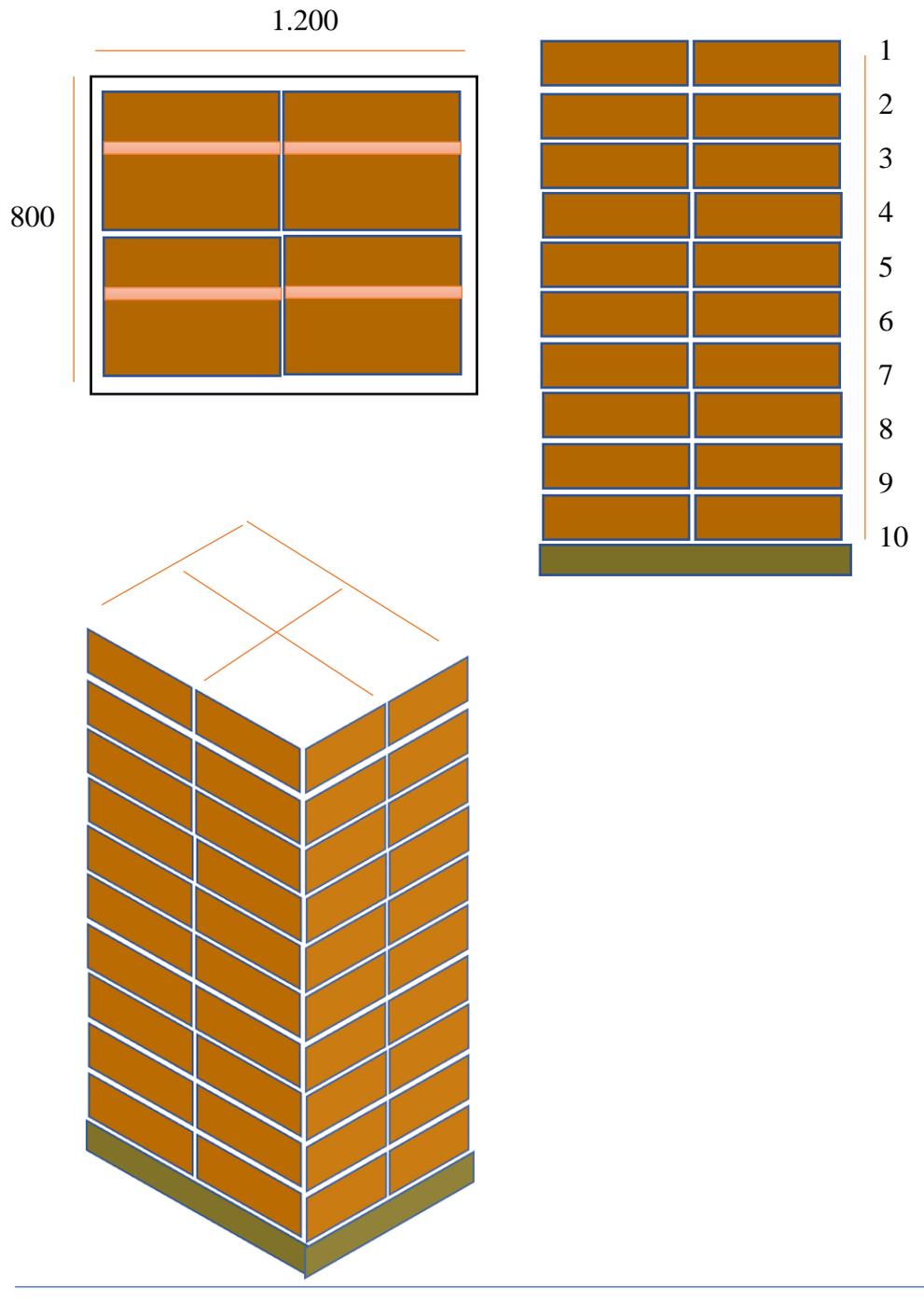
DETALLE	UNIDADES	PESO UNIDAD	PESO EN kg
Pallet	10	1675,00	16750,00
<b>TOTAL, DEL PESO</b>			16750,00

Fuente: (Castillo J. , 2020)  
Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

Cada contenedor puede llevar 10 pallets y tiene una capacidad de 17.090 - 27.280 kg con lo cual el volumen de la carga no sobrepasa la capacidad de carga del contenedor con lo que se quiere decir que es aceptable utilizar un contenedor de estas dimensiones para transportar la carga.

La Organización de las cajas en cada pallet y de los pallets en el interior del contenedor es la siguiente:

**Ilustración 17 :** *Forma en la que se va acomodar las cajas en el pallet*



**Fuente:** (Castillo J. , 2019)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

El pallet lleva la cantidad de 40 cajas con un peso combinado de 1675.00 kg ordenados en 4 filas de 10 cajas de altura, pero se realiza un embalaje terciario, el cual es de cinta plástica de 25 micras (grosor) y de 12 cm de ancho el cual permitirá apilar de 5 en 5 cajas de altura esto

para poder darle mayor firmeza a los cartones y estabilidad además que en caso de un descongelamiento no se dañe toda la mercadería.

**Ilustración 18 :** *Embalaje terciario para dar firmeza*

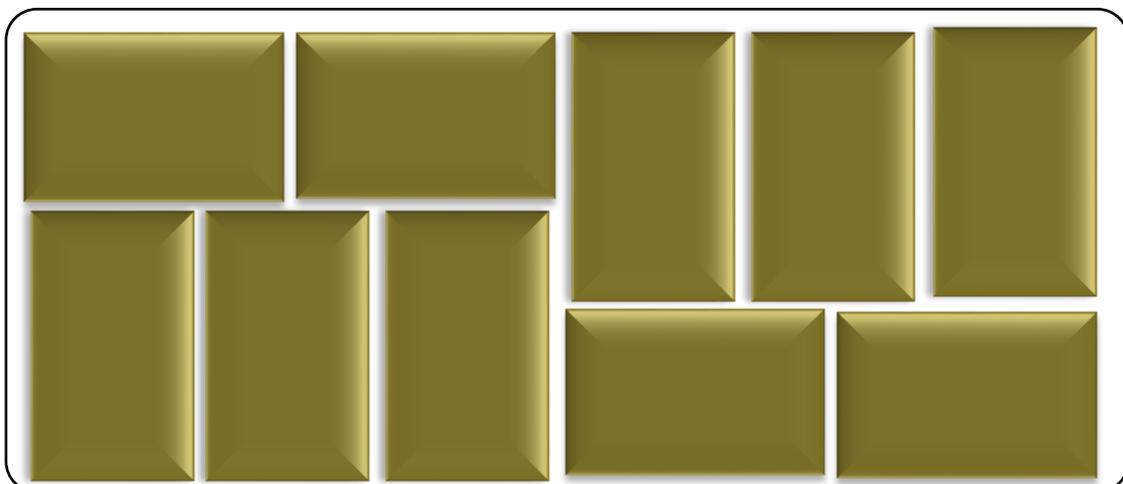


**Fuente:** (Castillo J. , 2019)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Cada contenedor refrigerado de 20' puede llevar 10 pallets, lo que representa un total de 16650 kg es decir 16.65 toneladas, para poder organizar toda la carga se debe realizar de la siguiente manera para aprovechar todo el espacio al máximo.

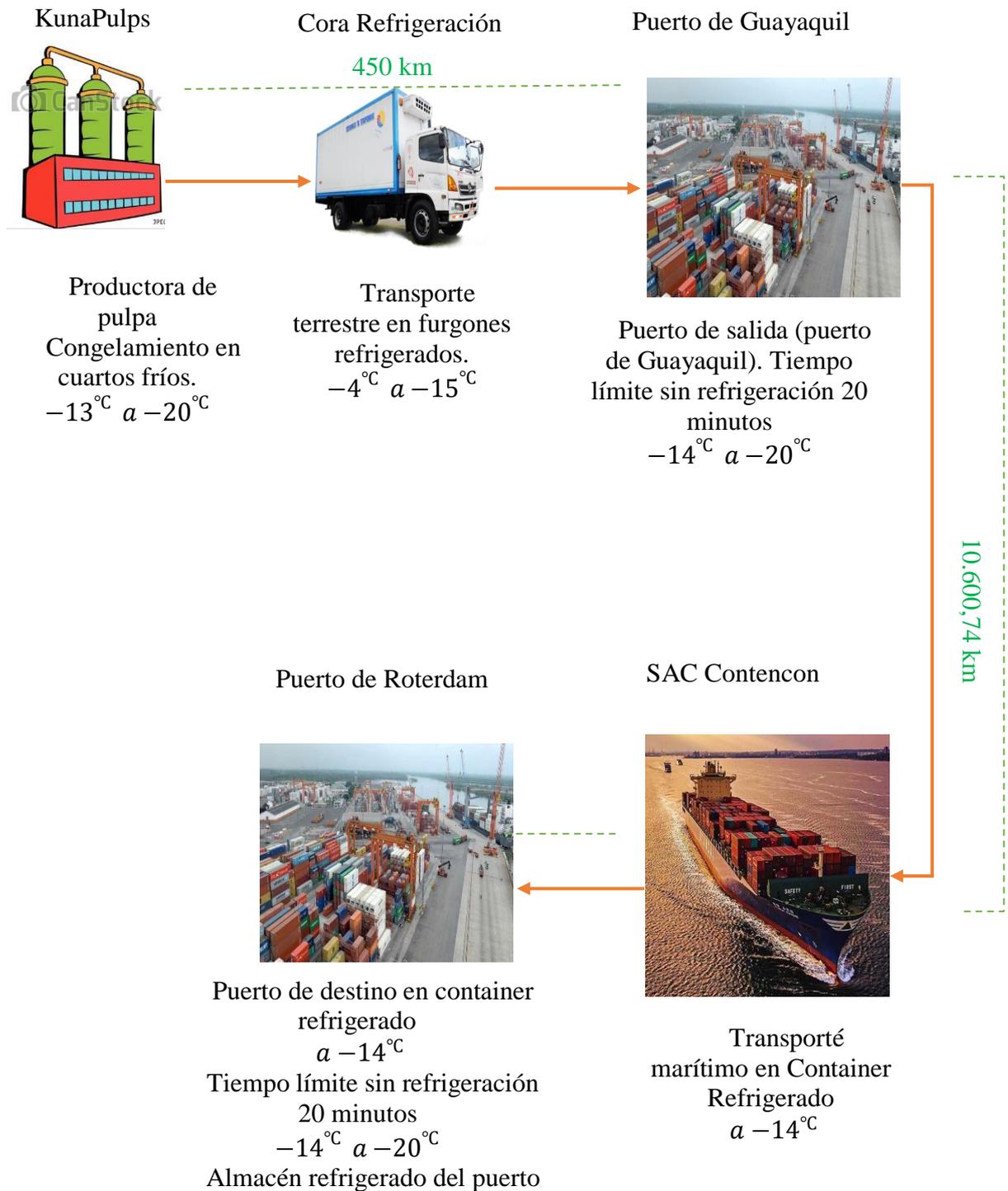
**Ilustración 19 :** *Organización de los pallets en el contenedor refrigerado de 20'*



**Fuente:** (Castillo J. , 2019)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

**Ilustración 20 :** Cadena de distribución y de valor de la pulpa en frío, hasta el puerto de destino



**Fuente:** (Castillo J. , 2019)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Para enviar el producto desde la ciudad de Loja al Puerto Marítimo de Guayaquil se lo realiza a través de camiones refrigerados ya que la carga debe de mantener una temperatura de -8 grados bajo cero y la misma no debe de perder la cadena de frío. Este transporte se lo va hacer a través de la empresa “Cora refrigeración” y el costo de envío es de \$ 450.00

Una vez que llegue el camión al Puerto de Guayaquil (puerto de salida) se hará el transporte marítimo a través de la empresa “SAC Contencon” con las cuales se realizó una proforma de envío utilizando un contenedor de 20’ refrigerado

**Tabla 14 :** *Tabla de valor a pagar por envío de contenedor con un tiempo de 35 días de llegada al país de destino.*

<b>COSTO DE TRANSPORTE MARITIMO EMPRESA SAC CONTECOM 35 DIAS</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>DISPONILIDAD POR</b>	<b>SUBTOTAL</b>
<b>CERTIFICADO VGM</b>	5,00	24H	1 SOLA VEZ	5,00
<b>OTORGAMIENTO CERTIF.DOCUMENTOS (NOTIFICACIONES)</b>	3,43	24 H	1 SOLA VEZ	3,43
<b>PORTEO DE CONTENEDORES (EXPO)</b>	46,88	24 H	1 SOLA VEZ	46,88
<b>RECEPCIÓN/DESPACHO DE CONTENEDORES (EXPO)</b>	40,19	24 H	1 SOLA VEZ	40,19
<b>ALQUILER DEL CONTENEDOR</b>	54,51	24 H	SEGÚN LO ENVIADO	1907,85
<b>CONEXIÓN Y ENERGÍA DE CONTENEDORES DENTRO DEL BUQUE</b>	3,85 h	840 H	SEGÚN LO ENVIADO	3234,00
	<b>TOTAL</b>			<b>5237,35</b>

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

### 5.1 Pago del seguro de mercadería

El pago del seguro de la mercadería o carga se lo va a realizar a través de la empresa “AIG” la cual realiza pólizas de seguro abiertas, y tienen un costo anual de \$10.000 por tal motivo se va a dividir para los doce meses.

$$10000 \div 4 = 2500$$

## 5.2 Tipo de incoterm a utilizarse

Se escogió el Incoterm FOB (Free on Board) debido a que como exportador representa menos riesgos la realización de esta transacción de (compra venta) ya que como obligaciones se debe cumplir con la preparación de la mercadería. Además, de ocuparme del embalaje, empaquetado para que luego sea transportado en un camión refrigerado por la empresa Cora refrigeración el cual dejara la carga hasta el puerto marítimo de Guayaquil

Además de los seguros de transporte que son de suma importancia en una negociación de este tipo. Pese de haber negociado atreves del incoterm FOB, no quiere decir que no puede ayudar al comprador ha poder buscar los servicios necesarios para que la mercadería llegue al país de destino

## 5.3 Forma de Pago

**Ilustración 21** : Pasos de la carta de crédito.



**Fuente:** (Luckyarn, 2020)

**Elaborado:** (Luckyarn, 2020)

La forma de pago que se implemento es la “carta de crédito”, ya que como exportador representa un menor riesgo al ser la transición de compra venta, este tipo de pago compone una garantía, porque el compromiso de pago es respaldado por un banco en este caso el Banco de Pichincha. La garantía amplía según las cartas de crédito sean irrevocables y confirmadas.

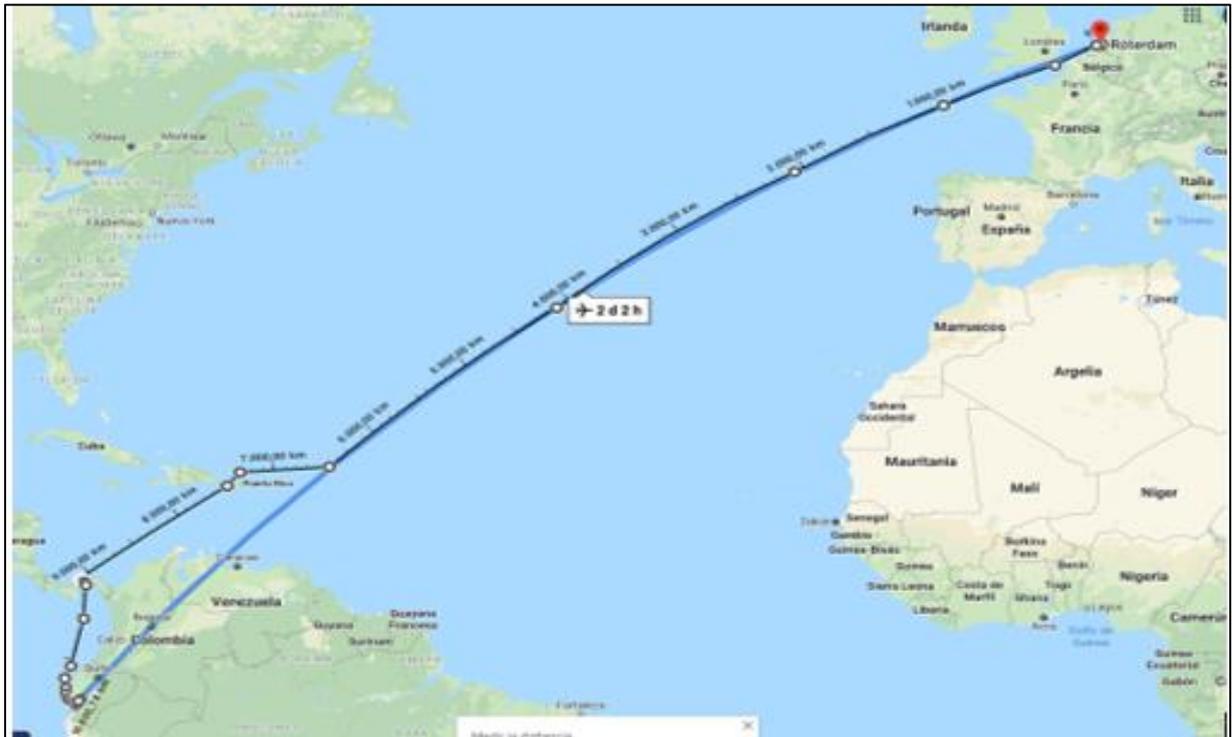
La entidad bancaria expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presente todos los documentos requeridos y se efectúen todos los términos determinados en el contrato, lo que no solo permite una garantía para el exportador sino además para la otra parte en este caso el importador

#### 6. Forma de Entrada al país de destino.

El río Rin, cuya fuente nace en los Alpes suizos, es la frontera natural entre Suiza y Alemania y Francia. Sin embargo, el río es navegable sólo a partir del Puerto Fluvial de Basilea, por lo cual es considerado como uno de los centros de paso más importante de la navegación en territorio suizo, es ahí el punto más sustancial en donde se ingresan y descargan las mercancías por su ubicación geográfica, el país no cuenta con puertos marítimos. El puerto de Rotterdam en Holanda, principalmente, podría considerarse como la puerta marítima de entrada a Suiza.

La distancia que existe entre el puerto marítimo de Guayaquil y el puerto de Rotterdam en Holanda es de 10.600,74 km o 6.587,00 millas, esta distancia la recorre un buque de carga en un tiempo de 15 a 35 días dependiendo si hace escala en algún puerto marítimo y el tiempo que demora en pasar el canal de Panamá.

**Ilustración 22 :** Grafica de ruta que recorre el buque desde el puerto Guayaquil hasta el puerto de Rotterdam



**Fuente:** (maps, 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

## 7. Estudio financiero.

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de la empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo.

Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc.

La viabilidad de la organización consiste en su capacidad para mantenerse operando en el tiempo.

### 7.1 Presupuesto del activo fijo

Son aquellas inversiones que se realizan sobre bienes tangibles de naturaleza permanente, estable, no están disponibles para la venta, tienen un costo representativo y poseen un carácter operativo para la empresa, ya que se utilizarán en el proceso de transformación de las materias primas o servirán de apoyo para la operación normal del proyecto. **Fuente especificada no válida.**

**Tabla 15:** Valor de Maquinaria y Equipo con su depreciación

MAQUINARIA Y EQUIPO				
DETALLE		CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
MAQUINA DESPULPADORA		2	1700,00	3400,00
EMPACADORA AL BACIO		1	1200,00	1200,00
SELLADORA		1	800,00	800,00
RECIPIENTE		8	35,00	280,00
TOTAL				5680,00
DEPRECIACION				
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	V. ACTUAL
0	5680,00	1136		
1	4544,00		908,8	3635,20
2	3635,20		908,8	2726,40
3	2726,40		908,8	1817,60
4	1817,60		908,8	908,80
5	908,80		908,8	0,00

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

**Tabla 16:** Presupuesto de equipo de oficina y su depreciación

PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA				
DETALLE		CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
TELEFONO		3	85,00	255,00
CALCULADORAS		2	120,00	240,00
TOTAL				495,00
DEPRECIACION				
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	V. ACTUAL
0	495,00	99		
1	396,00		79,2	316,80
2	316,80		79,2	237,60
3	237,60		79,2	158,40

4	158,40		79,2	79,20
5	79,20		79,2	0,00

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

**Tabla 17:** Valor equipo de cómputo y su depreciación

EQUIPO DE COMPUTACION				
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
COMPUTADORAS	4	400,00	1600,00	
IMPRESORAS	2	120,00	240,00	
MODEM	2	150,00	300,00	
EQUIPO RED	1	600,00	600,00	
TOTAL			2740,00	
DEPRECIACION				
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	V. ACTUAL
0	2740,00	913,3333333		
1	1826,67		608,89	1217,78
2	1217,78		608,89	608,89
3	608,89		608,89	0,00

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

**Tabla 18:** Valor de herramientas y su depreciación

PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS				
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
CUCHILLOS	5	8,00	40,00	
TAPADERAS	3	9,00	27,00	
MANGERAS	4	5,00	20,00	
TOTAL			87,00	
DEPRECIACION				
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	V. ACTUAL
0	87,00	17,4		
1	69,60		13,92	55,68
2	55,68		13,92	41,76
3	41,76		13,92	27,84
4	27,84		13,92	13,92
5	13,92		13,92	0,00

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

**Tabla 19:** Valor de muebles y enseres y su depreciación

PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES			
----------------------------------	--	--	--

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
ESCRITORIOS	3	100,00	300,00
ARCHIVADORES	3	50,00	150,00
SILLAS FIJAS	10	15,00	150,00
SILLAS GIRATORIAS	3	45,00	135,00
MESAS DE REUNION	2	100,00	200,00
MEUEBLES DE INSUMOS	4	150,00	600,00
TOTAL			1535,00

DEPRECIACION				
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	V. ACTUAL
0	1535,00	307		
1	1228,00		245,6	982,40
2	982,40		245,6	736,80
3	736,80		245,6	491,20
4	491,20		245,6	245,60
5	245,60		245,6	0,00

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

## 7.2 Presupuesto del activo circulante

### 7.2.1 Presupuesto de materia prima directa

En lo que tiene que ver con materia prima directa se la obtiene de las principalmente de la provincia de Esmeraldas, Santo Domingo y Zamora Chinchipe, debido a que es una fruta estacionaria y se realiza 4 cosechas al año en total se compra al año la cantidad de 64512 kg

**Tabla 20:** Presupuesto de materia prima directa y su proyección

PRESUPUESTO MATERIA PRIMA DIRECTA				
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD Kg.	PRECIO UNITARIO	TOTAL
GUANABANA	840	672,00	\$ 1,00	\$ 672,00
ANUALMENTE	80640	64512,00	\$ 1,00	\$ 64.512,00

PROYECCION MPD		TASA DE INFLACION
AÑO	INCREMENTO	0,75%
1	\$ 64.512,00	
2	\$ 64.995,84	
3	\$ 65.483,31	
4	\$ 65.974,43	
5	\$ 66.469,24	

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

## 7.2.2 Presupuesto de materia prima indirecta

**Tabla 21:** Presupuesto de materia prima indirecta y su proyección

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA INDIRECTA				
DETALLE		CANTIDAD	PRECIO.U	TOTAL
Empaque de aluminio		80640	0,07	5644,8
Packaging		80640	0,05	4032
				9676,8
AÑOS	PROYECCION			
1	9676,80			
2	9923,56			
3	10176,61			
4	10436,11			
5	10702,23			

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

## 7.2.3 Presupuesto de mano de obra directa

Tomando en cuenta el valor del sueldo básico de \$400.00 americanos, que se rige en el país se tiene la mano de obra de dos obreros mayores de edad que ganan el sueldo básico más todos los beneficios de ley que corresponden.

**Tabla 22:** Presupuesto de mano de obra directa.

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA			
		DETALLE	2 OBREROS
		SUELDO BASICO	400,00
Div.	12	DECIMO TERCERO	33,33
Div.	12	DECIMO CUARTO	32,17
Div.	24	VACACIONES	16,67
Div.	12	FONDO DE RESERVA	33,33
Por.	0,1215	APORTE AL IESS	48,60
Por.	0,01	IECE/SECAP	4,00
		<b>TOTAL MES</b>	568,10
		<b>2 OBREROS</b>	1136,20
		<b>TOTAL AÑO</b>	13634,40
AÑOS	PROYECCION		
1	13634,40		
2	13982,08		
3	14338,62		

4	14704,25
5	15079,21

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

#### 7.2.4 Presupuesto de sueldos de administrativos

**Tabla 23:** Presupuesto de Sueldos administrativos y su proyección

		PRESUPUESTO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS			
		DETALLE	GERENTE	SECRETARIA	CONTADORA
		SUELDO BASICO	700,00	450,00	500,00
Div.	12	DECIMO TERCERO	58,33	37,50	41,67
Div.	12	DECIMO CUARTO	32,17	32,17	32,17
Div.	24	VACACIONES	29,17	18,75	20,83
Div.	12	FONDO DE RESERVA	58,33	37,50	41,67
Por.	0,1215	APORTE AL IESS	85,05	54,68	60,75
Por.	0,01	IECE/SECAP	7,00	4,50	5,00
		<b>TOTAL MES</b>	970,05	635,09	702,08
		<b>TOTAL AÑO</b>	11640,60	7621,10	8425,00
		<b>TOTAL</b>	27686,70		

AÑOS	PROYECCION
1	27686,70
2	28392,71
3	29116,72
4	29859,20
5	30620,61

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

#### 7.2.5 Presupuestos circulantes generales

**Tabla 24:** Presupuesto de servicio básico

PRESUPUESTO DE SERVICIO BASICO			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO.U	TOTAL
AGUA	800	0,55	440,00
LUZ ELECTRICA	1800	0,35	630,00
TELEFONO	300	0,15	45,00
INTERNET	ILIMITADO	29	29,00
			1144,00

AÑOS	PROYECCION
1	1144,00
2	1173,17
3	1203,09

4	1233,77
5	1265,23

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

**Tabla 25:** Presupuesto de útiles de oficina

PRESUPUESTO UTILES DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO.U	TOTAL
PERFORADORA	4	4,2	16,8
GRAPADORA	4	3,3	13,2
CARPETA ARCHIVADORA	6	3	18
LAPICES	24	0,3	7,2
ESFEROS	24	0,4	9,6
RESMA DE PAPEL	7	3,5	24,5
LIGAS	2	1,75	3,5
CLIPS	4	1,25	5
SELLOS	2	9,5	19
<b>TOTAL</b>			<b>116,8</b>

AÑOS	PROYECCION
1	116,80
2	119,78
3	122,83
4	125,96
5	129,18

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

**Tabla 26:** Presupuesto de suministro de producción

PRESUPUESTO SUMINISTRO DE PRODUCCION				AÑOS	PROYECCION
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO.U	TOTAL		
GUANTES	30	5,3	159	1	278,00
BOTAS	6	8,5	51	2	285,09
MANDIL	3	12	36	3	292,36
GORROS PARA CABELLO	6	2	12	4	299,81
MASCARAS	40	0,5	20	5	307,46
<b>TOTAL</b>			<b>278</b>		

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

**Tabla 27:** Presupuesto de útiles de aseo

PRESUPUESTO UTILES DE ASEO				AÑOS	PROYECCION
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO.U	TOTAL		
ESCOBA	6	3	18	1	301,50
TRAPEADORES	4	4	16	2	309,19
FRANELAS	10	1	10	3	317,07
DESINFECTANTES	10	2,5	25	4	325,16
SESTO DE BASURA	4	3	12	5	333,45
RECOLECTORES	4	2	8		
PAPEL HIGENICO	25	8,5	212,5		
<b>TOTAL</b>			<b>301,5</b>		

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

*Tabla 28: Presupuesto de publicidad*

PRESUPUESTO PUBLICIDAD MENSUAL				AÑOS	PROYECCION
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO.U	TOTAL		
HOJAS VOLANTES	400	0,05	20	1	1944,00
REDES SOCIALES	1	10	10	2	1993,57
CUÑAS DE RADIO	6	22	132	3	2044,41
<b>TOTAL MENSUAL</b>			<b>162</b>	4	2096,54
<b>TOTAL</b>			<b>1944</b>	5	2150,00

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

*Tabla 29: Presupuesto de arriendo*

PRESUPUESTO DE ARRIENDO				AÑOS	PROYECCION
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO.U	TOTAL		
ARRIENDO	12	500	6000	1	6000,00
<b>TOTAL</b>			<b>6000</b>	2	6153,00
				3	6309,90
				4	6470,80
				5	6635,81

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

### 7.3 Presupuesto del activo diferido

Las inversiones en activos diferidos son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Constituyen inversiones intangibles susceptibles de amortizar. **Fuente especificada no válida.**

**Tabla 30:** Activo diferido y amortización

ACTIVO DIFERIDO	
DETALLE	VALOR
ESTUDIO PRELIMINAR	1200
ESTUDIO DE CONSTITUCION	600
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	500
<b>TOTAL</b>	<b>2300</b>
amortización	
Años 5	460

Fuente: (Castillo J. , 2020)

Elaborado: Jonathan Javier Castillo Guerrero

AÑOS	PROYECCION
1	2300,00
2	2358,65
3	2418,80
4	2480,47
5	2543,73

## 7.4 Cuadro de inversión

**Tabla 31:** Cuadros de inversión

ACTIVO FIJO	
DETALLE	VALOR
MAQUINARIA Y EQUIPO	5680,00
EQUIUPO OFICINA	495,00
EQUIPO DE COMPUTO	2740,00
HERRAMIENTAS	87,00
MUEBLES Y ENSERES	1535,00
<b>TOTAL</b>	<b>10537,00</b>

ACTIVO DIFERIDO	
DETALLE	VALOR
ACTIVO DIFERIDO	2300,00
<b>TOTAL</b>	<b>2300,00</b>

ACTIVO CIRCULANTE	
DETALLE	VALOR
MPD	64512,00
MPI	9676,80
SERVICIOS BASICOS	1144,00
MOD	13634,40
SUELDO ADMINISTRATIVOS	27686,70
UTIL. OFICINA	116,80
SUMINISTRO PRODUCCION	278,00
UTILES DE ASEO	301,50
PUBLICIDAD	1944,00

ARRIENDO	6000,00
<b>TOTAL</b>	<b>125294,20</b>
TOTAL MES	10441,18

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

#### 7.4.1 Resumen de inversión

**Tabla 32:** Inversiones

<b>INVERSIONES</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
ACTIVO FIJO	\$10.537,00
ACTIVO DIFERIDO	\$2.300,00
ACTIVO CIRCULANTE	\$10.441,18
<b>TOTAL</b>	<b>\$23.278,18</b>

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

#### 7.5 Financiamiento

Como se observa en la tabla siguiente el capital propio es mayor al 50% de la inversión requerida el dinero restante para poder llegar al monto necesario se solicitó un crédito.

**Tabla 33:** Valores de financiamiento

<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Capital propio	\$13.278,18	\$57,04
Capital externo	\$10.000,00	\$42,96
	\$23.278,18	100%

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

#### 7.6 Préstamo

El crédito se lo realizo en la Cooperativa Cacpe de Loja con una tasa de interés del 16% para un pedido de 5 años con pagos semestrales.

**Tabla 34:** Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
<b>PRESTAMO</b>	\$10.000,00			Capitalizaciones	Semestral
<b>Tasa de interés</b>	16	anual	0,08000	Periodos	10
<b>Plazo</b>	5	Años			

PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	DIVIDENDO A PAGAR	SALDO	
0				\$10.000,00	
1	\$1.000,00	\$800,00	\$1.800,00	\$9.000,00	
2	\$1.000,00	\$720,00	\$1.720,00	\$8.000,00	\$ 1.520,00
3	\$1.000,00	\$640,00	\$1.640,00	\$7.000,00	
4	\$1.000,00	\$560,00	\$1.560,00	\$6.000,00	\$ 1.200,00
5	\$1.000,00	\$480,00	\$1.480,00	\$5.000,00	
6	\$1.000,00	\$400,00	\$1.400,00	\$4.000,00	\$ 880,00
7	\$1.000,00	\$320,00	\$1.320,00	\$3.000,00	
8	\$1.000,00	\$240,00	\$1.240,00	\$2.000,00	\$ 560,00
9	\$1.000,00	\$160,00	\$1.160,00	\$1.000,00	
10	\$1.000,00	\$80,00	\$1.080,00	\$0,00	\$ 240,00

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

## 8. Precio de venta unitario

Es el valor del producto que se oferta a los clientes, el cual es calculado en función de los costos de producción y en este caso sumado los gastos de exportación.

Por otro lado, la empresa espera, a través del precio, cubrir los costos y obtener ganancias. En la determinación del precio, es necesario tomar en cuenta los objetivos de la empresa y la expectativa del cliente, a continuación, se detalla el precio de venta al público

El precio de venta que tendrá cada funda de Pulpa de guanábana se basa en obtener el presupuesto del costo de operación el cual se va a dividir para el número de unidades producidas una vez que realizó esta operación se obtuvo el costo unitario al cual se le va a aumentar el porcentaje de utilidad para obtener el valor de PVP (precio de venta al público).

**Tabla 35 : Tabla de presupuesto de costo de operaciones**

PRESUPUESTO DE COTO DE OPERACIÓN					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS PRIMOS</b>					
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$64.512,00	\$66.157,06	\$67.844,06	\$69.574,08	\$71.348,22
MATERIA PRIMA INDIRECTA	\$9.676,80	\$9.923,56	\$10.176,61	\$10.436,11	\$10.702,23
MANO OBRA DIRECTA	\$13.634,40	\$13.982,08	\$14.338,62	\$14.704,25	\$15.079,21
<b>TOTAL COSTO PRIMO</b>	<b>\$87.823,20</b>	<b>\$90.062,69</b>	<b>\$92.359,29</b>	<b>\$94.714,45</b>	<b>\$97.129,67</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	\$908,80	\$908,80	\$908,80	\$908,80	\$908,80
DEPRECIACIÓN HERRAMIENTAS	\$13,92	\$13,92	\$13,92	\$13,92	\$13,92
SUINISTROS DE PRODUCCIÓN	\$278,00	\$285,09	\$292,36	\$299,81	\$307,46
<b>TOTAL COST. IND. FABRIC.</b>	<b>\$1.200,72</b>	<b>\$1.207,81</b>	<b>\$1.215,08</b>	<b>\$1.222,53</b>	<b>\$1.230,18</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$27.686,70	\$28.392,71	\$29.116,72	\$29.859,20	\$30.620,61
ÚTILES DE ASEO	\$301,50	\$309,19	\$317,07	\$325,16	\$333,45
ÚTILES DE OFICINA	\$116,80	\$119,78	\$122,83	\$125,96	\$129,18
ARRIENDO	\$6.000,00	\$6.153,00	\$6.309,90	\$6.470,80	\$6.635,81
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	\$245,60	\$245,60	\$245,60	\$245,60	\$245,60
DEPRECIACIÓN EQUIPO OFICINA	\$79,20	\$79,20	\$79,20	\$79,20	\$79,20
DEPRECIACIÓN EQUIPO CÓMPUTO	\$608,89	\$608,89	\$608,89	\$608,89	\$608,89
SERVICIOS BÁSICOS	\$1.144,00	\$1.173,17	\$1.203,09	\$1.233,77	\$1.265,23
AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO	\$460,00	\$460,00	\$460,00	\$460,00	\$460,00
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$36.642,69</b>	<b>\$37.541,54</b>	<b>\$38.463,31</b>	<b>\$39.408,58</b>	<b>\$40.377,96</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
PUBLICIDAD	\$1.944,00	\$1.993,57	\$2.044,41	\$2.096,54	\$2.150,00
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$1.944,00</b>	<b>\$1.993,57</b>	<b>\$2.044,41</b>	<b>\$2.096,54</b>	<b>\$2.150,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
INTERÉS PRÉSTAMO	\$1.520,00	\$1.200,00	\$880,00	\$560,00	\$240,00
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$1.520,00</b>	<b>\$1.200,00</b>	<b>\$880,00</b>	<b>\$560,00</b>	<b>\$240,00</b>
<b>TOTAL COSTO OPERACIÓN</b>	<b>\$129.130,61</b>	<b>\$132.005,61</b>	<b>\$134.962,09</b>	<b>\$138.002,11</b>	<b>\$141.127,82</b>

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

En base a los datos que se obtuvieron el costo de producción es de \$129.130,61 dividido para 80640 unidades se obtiene un costo de \$1.60 por unidad, que se lo obtuvo al realizar la división del Costo de Operación con las unidades producidas

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costo Operativo}}{\text{Unidades producidas}}$$

**Tabla 36 :** *Tabla de costo unitario del producto (valor por funda de 800 gramos)*

AÑOS	COSTO OPERATIVO	UNID. PRODUC.	COSTO UNITARIO
1	147,975.68	80.640	1,60

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Para obtener el precio de venta es igual al costo unitario multiplicado por el porcentaje de utilidad que se le va a aumentar esto se lo realiza a través de:

$$P.V.P = (\text{Costo Unitario} * \% \text{ Utilidad}) + \text{Costo Unitario}$$

**Tabla 37 :** *Tabla de Precio de Venta al Publico*

PRECIO DE VENTA DE PRODUCTO PARA EXPORTACIÓN A SUIZA			
AÑOS	COSTO UNITARIO	% UTILIDAD	Precio de venta
1	1,60	95%	3.12

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Como se puede observar en la tabla anterior el porcentaje de utilidad es de 95% por dos razones muy importantes:

- Debido a que El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Suiza, en 2019, fue de 78.787,3 CHF francos suizos es decir \$86.826,07 dólares. Esta cifra supone que sus habitantes tienen un buen nivel de vida, ya que ocupa el puesto número 4 en el ranking de 196 países del ranking de PIB per cápita.
- El salario medio en Suiza es de 88.352,4 CHF francos suizos es decir \$97.367,12 al año, lo que da como resultado \$8.114,52 al mes, suponiendo 12 pagas anuales. Los trabajadores de Suiza son los mejor pagados de los 41 países que figuran en el ranking de países por salario medio.

Para lo que es la exportación se tiene unos costos adicionales los cuales se van a solventar solo de la mercadería que se va a enviar es decir este costo se va a sumar al precio de venta de las unidades de producto que se van a enviar, lo que significa que dicho valor se le aumentará el precio de venta de 20.000 unidades.

**Tabla 38 :** *Costos para la exportación del producto a suiza.*

<b>COSTOS PARA EXPORTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
<b>AGENTE DE ADUANA</b>	200,00	1	200,00
<b>TRANSPORTE DE PLANTA A PUERTO</b>	450,00	1	450,00
<b>TRANSPORTE MARITIMO INCLUYE REVISION DEL CONTENEDOR</b>	5.237,35	1	5.237,35
<b>PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA EXPORTACION</b>	1.451,25	1	1.451,25
<b>SEGURO DE CARGA</b>	833,33	1	2500,00
<b>TOTAL</b>			<b>9.838,60</b>
<b>UNIDADES</b>			<b>20.000,00</b>
<b>VALOR POR UNIDAD</b>			<b>0,49</b>

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Por tal motivo se consideró el valor de la tabla anterior y se les sumó a las 20.000 unidades que se van a enviar a Suiza.

Como se explica en el cuadro posterior el costo unitario se obtiene del (Precio tabla costos + el margen de utilidad del 95%), adicional a este valor se sumaría 0.49 ctvs que se obtienen del (valor neto de la exportación) el mismo que arroja el valor de \$3.61

$$3.12 + 0.49 = 3.61$$

**Tabla 39 :** *Costo total del producto tomando en cuenta el valor que se le aumenta por los costos de envió.*

<b>PRECIO DE VENTA DE PRODUCTO EN SUIZA</b>		
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO EXPORTACION</b>	<b>TOTAL</b>
<b>3,12</b>	<b>0,49</b>	<b>3.61</b>

**Fuente:** (Castillo J. , 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Como se observa en la tabla anterior cada unidad de Pulpa de fruta tiene un costo de \$3.61 para el primer año, este precio es un valor considerable ya que es un producto de exportación, además que es un producto orgánico y 100% natural con estándares muy altos de calidad.

**Objetivo 2: Indicar los principales competidores en la exportación de este tipo de producto.**

Para lograr este objetivo se remite a la información dada por revistas donde se puede conocer cuánto produce el Ecuador actualmente con relación a la producción de Colombia y Perú, para lo cual nos remitimos a los siguientes datos.

9. Ecuador.

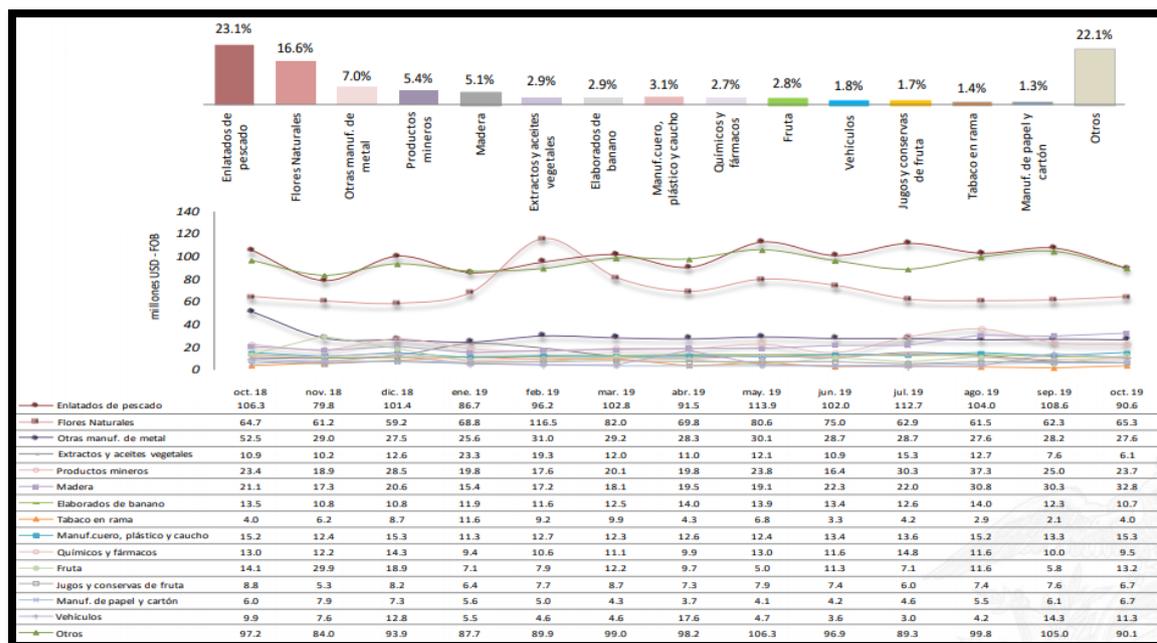
La producción de Pitahaya, piña y mango son algunas de las frutas no tradicionales que Ecuador vende a los mercados internacional. Sumadas a las tradicionales banano, plátano y orito las exportaciones generaron \$ 3.095 millones entre enero y noviembre de 2019.

Junto con las hortalizas se llega a los \$ 3.200 millones, indicó el ministro de Comercio Exterior e Inversiones, Iván Ontaneda. Él aspira a superar esta cifra y una de las estrategias es la Feria Fruit Logística 2020, de la cual el Ecuador es socio estratégico por primera vez.

Las ventas externas no petroleras - no tradicionales de octubre de 2018 a octubre de 2019, lograron en promedio un valor FOB mensual de jugos y conservas de frutas 1.7% (USD 7.3 millones), lo cual se demuestra números favorables para el país.

Con estos valores se demuestra una vez más que el Ecuador tiene la capacidad de ser considerado como uno de los países de Latinoamérica que produce y exporta productos no petroleros de una muy buena calidad, como para poder posicionarse en mercados internacionales que tiene normas de calidad muy altas.

### Ilustración 23 : Exportaciones no Petroleras – no Tradicionales



**Fuente:** (BCE, Banco Central del Ecuador, 2020)

**Elaborado:** (BCE, Banco Central del Ecuador, 2020)

Se anunció oficialmente la participación del país en el evento que se desarrolló del 5 al 7 de febrero en Berlín, Alemania. Las frutas ecuatorianas serán promocionadas con la marca “Ecuador Premium & Sustentable”, que busca posicionar cinco pilares de la producción nacional: sostenibilidad, responsabilidad social, empresarial, trazabilidad y sabor. Otros productos que serán promovidos en el encuentro son guanábana, granadilla, tomate de árbol, papa, brócoli, moras y frutillas (Eltelegrafo, 2020).

En Ecuador constituye uno de los cultivos frutales más prometedores ya que el precio de mercadeo es muy atractivo. Las principales áreas de cultivo se ubican en la Península de Santa Elena y Guayas donde se encuentran lotes totalmente tecnificados y existen otras zonas donde este frutal crece en forma endémica como es la zona Sur de Manabí y áreas rurales de Santo Domingo de los Colorados, en donde los campesinos se dedican a la recolección de fruta totalmente orgánica. También se puede encontrar árboles dispersos a lo largo y ancho del litoral ecuatoriano hasta una altura de 800 msnm (Elproductor, 2018).

**Los principales competidores de guanábana en Ecuador son:**

Ecuaguanabana.

Es una empresa exportadora de Guanábana con tecnología amigable al ambiente y de variedad Gigante. Su búsqueda se basa en ganar espacio en el mercado mundial, garantizando por medio agricultura limpia y trazabilidad; calidad de la fruta, limpieza de la misma, logística y planificación estratégica. Para así lograr seguridad en la calidad y mejores panoramas de negociación internacional (Ecuaguanabana, 2020).

Exofrut.

Fue fundada en 1961 dedicada a la actividad agrícola. En 1992 inició su actividad agroindustrial con la instalación de una fábrica con tecnología de punta, con los más altos estándares y normas internacionales para el procesamiento de jugos y concentrados de maracuyá y otras frutas tropicales, tanto congeladas como asépticas (Exofrut, 2018).

A pesar que son unos competidores muy fuertes no son un gran obstáculo para el proyecto de exportación, debido a que la primera empresa (Ecuaguanabana) su nicho de mercado es exportar la fruta en granel pese a que es la misma fruta tiene un nicho de mercado diferente.

Para la segunda empresa Exofrut es una empresa que se ha dedicado a la venta de Pulpa de fruta dentro del país y tiene un mercado amplio y se ubica como principal competidor dentro del mercado ecuatoriano.

**Ilustración 24 :** *Gráfica de exportaciones de fruta por países latinoamericanos*



**Fuente:** (Giles, 2011)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Si se toma en cuenta los principales competidores a nivel de Latinoamérica se puede mencionar que son Brasil, Colombia y Perú.

#### 10. Brasil.

Según (Abrafrutas, 2019) el periodo 2019 fue un año de crecimiento para el cultivo de fruta brasileña, el sector alcanzó la marca de un aumento del 16% en el volumen y del 8,5% en el valor de las exportaciones de frutas. Se exportaron más de 980 mil toneladas, en comparación con 848, en 2018. Destaque a las principales frutas exportadas como mango, con un aumento del 30%, melón, 27%, uva, 19% y limón, 10%. La sandía, las bananas y los aguacates también mostraron un crecimiento considerable en el volumen exportado.

Con un aumento del 8,5%, los ingresos aumentaron de \$ 790 millones en 2018 a 858 millones en 2019. Para la Asociación Brasileña de Productores de Exportaciones de Frutas y Derivados (Abrafrutas), la perspectiva para este año es mantener este crecimiento, alcanzando así que los primeros mil millones de dólares. Este aumento, según el director ejecutivo de Abrafrutas, a pesar de los desafíos enfrentados, como las restricciones fitosanitarias y la reducción de los límites máximos de residuos impuestos por la Unión Europea (UE), el principal destino de las frutas exportadas brasileñas.

Los productores brasileños de frutas tropicales, incluidos los mangos y las papayas, se han visto afectados por la caída de la demanda europea en medio del coronavirus y se sienten quemados después de depender excesivamente de las ventas de la UE.

Europa fue el segundo punto importante para la epidemia de COVID-19 que comenzó en China y los pedidos del continente comenzaron a caer como resultado de bloqueos para contener el virus, dijo Jorge de Souza, gerente de proyectos y promoción internacional en Abrafrutas (Mano, 2020).

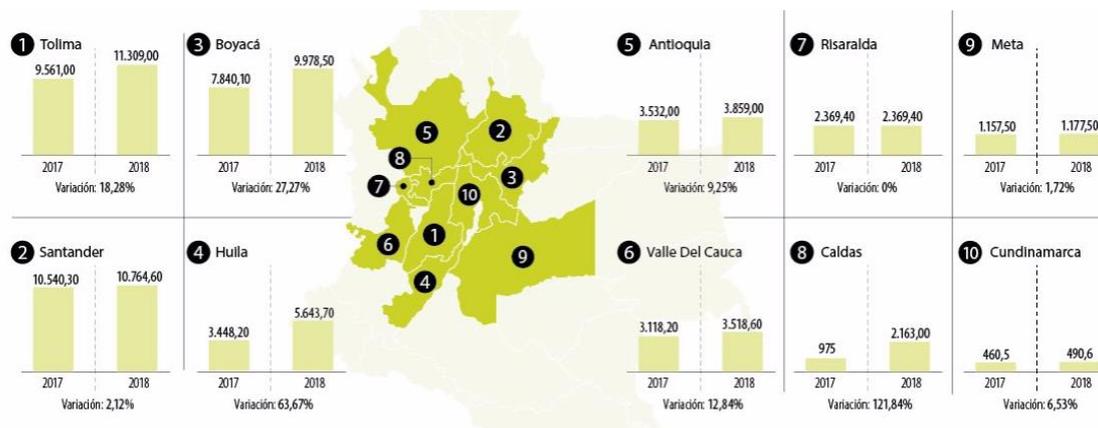
La Unión Europea compra el 60% de las frutas de Brasil, mientras que Estados Unidos obtiene el 18%

#### 11. Colombia.

En cuanto a las hectáreas cosechadas, al cierre de 2018 la cifra llegó a 4.772, es decir que subió 93%, al igual que el número de agricultores dedicados 100% a ella con más de 500 fincas especializadas para el 2019 Colombia obtuvo US\$74,3 millones en la exportación de frutas exóticas (López, 2019).

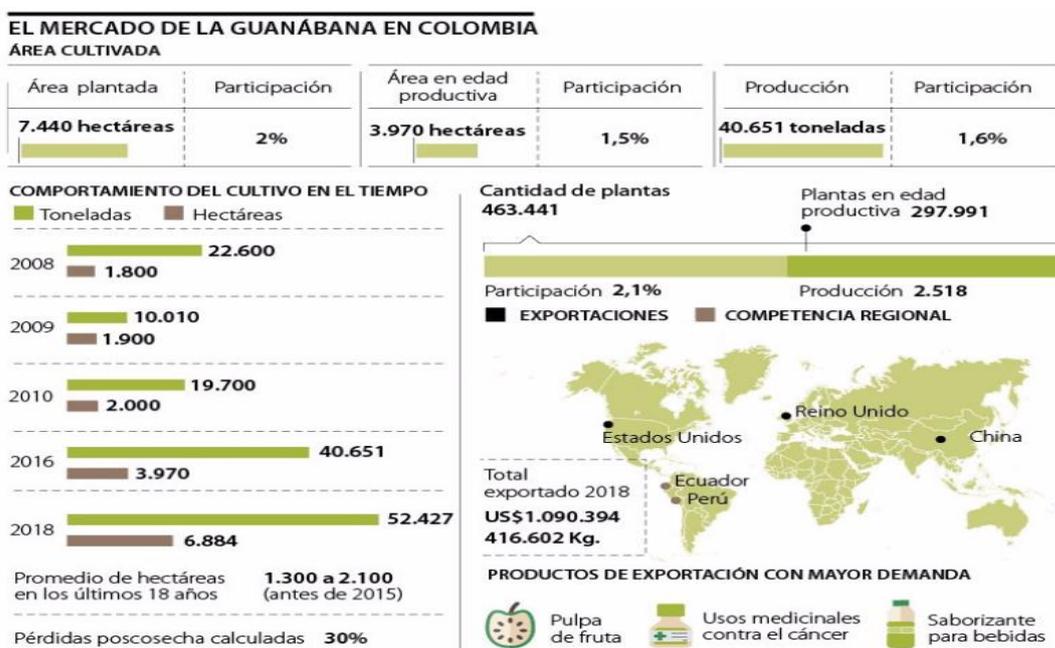
A nivel local, según los reportes del Ministerio de Agricultura, el año pasado la producción llegó a 52.427 toneladas, tras haber crecido 19% anual. Para quienes se dedican al fruto, otro punto a destacar es que en cinco años esa misma producción creció 63%.

**Ilustración 25 : Producción de Guanábana en Colombia**



Fuente: (López, 2019)  
Elaborado: (López, 2019)

**Ilustración 26 : Principales destinos de la Guanábana Colombiana**



Fuente: (López, 2019)  
Elaborado: Jon (López, 2019)

Las principales empresas que exportan guanábana en pulpa y granel según la revista (Sicex, 2018):

- Avo Fruit, éste se lleva el 9,66% con un total valor FOB de 6.281.145,27.
- Ocati S.A que tiene un total de 6.276.065,25 llevándose el 9,65% de la participación.

- Westfalia Fruit Colombia quien tuvo una participación del 7,14% del total final con un valor FOB de 4.639.354,52.
- Novacampo S.A, se encuentra en el cuarto puesto, ya que se llevó el total valor FOB de 3.342.871,62 con un porcentaje del 5,14.

## 12. Perú.

En el primer trimestre del 2019 obtuvo US\$ 2,148 millones, las exportaciones peruanas de frutas (frescas, congeladas, conservas y jugos), que representan más del 50% de las agroexportaciones, crecieron 9.5% con relación a igual período del 2018 (Andina, Exportaciones de frutas crecieron 9.5% en el primer trimestre de 2019, 2019).

Las principales frutas exportadas por Perú entre enero y septiembre fueron la palta (740 millones 150,000 dólares) que a pesar de caer -4%, concentró el 34%, le sigue las uvas (372 millones 334,000 dólares) que representó el 17%, los arándanos (347 millones 437,000 dólares), mango, mandarina y plátano (Andina, 2019).

De un total de 86 mercados, los líderes fueron Estados Unidos y Países Bajos que de forma conjunta representaron casi el 59% del total. Los envíos al país del norte sumaron 773 millones 88,000 dólares (+20%) y la Unión Europa 500 millones 385,000 dólares (-10%). Otros fueron Reino Unido y España que cayeron -1% y -11%, respectivamente, China, Hong Kong, Canadá, Chile, Corea del Sur y Rusia.

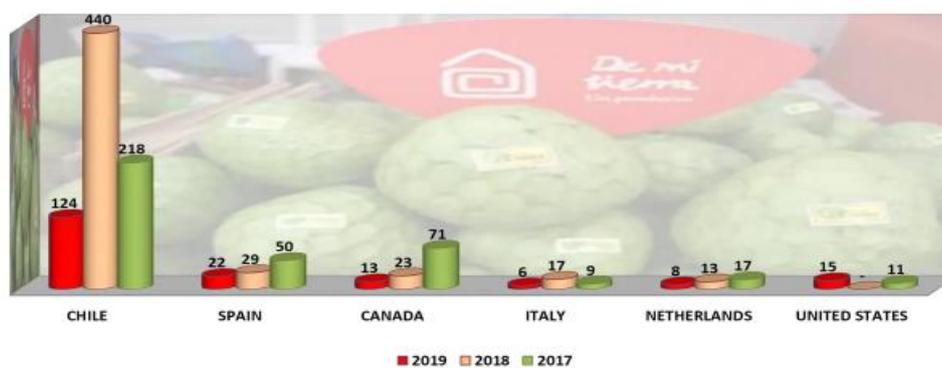
Entre enero y septiembre del presente año, Perú exportó 205.166 kilos de chirimoyas y guanábanas en fresco por un valor FOB de US\$ 534.406, Cabe resaltar que, a falta de registrar los tres últimos meses de 2018, los resultados hasta septiembre de este año ya superan tanto en volumen como en valor a los 140.396 kilos por US\$ 376.350 logrados en todo el 2017 (Agraria, 2018).

Según la fuente referida, el principal destino de estos frutos (en el periodo indicado de este año) fue Chile, donde se lograron colocaciones por US\$ 440.000. A continuación, bastante lejos, se ubicaron España (US\$ 29.000), Canadá (US\$ 17.000), Italia (US\$ 16.000) y Países Bajos (US\$ 13.000).

Chirimoya, Guanábana Fresca Perú Agrodataperu reúne y procesa información relacionada con Comercio Exterior Agropecuario de Perú. La información que proporcionamos en el 2017 hasta diciembre ha sido vista por más de 996 mil Empresas y/o profesionales del mundo relacionado con el Sector Agropecuario (más de 80 mil mensuales) (Koo, 2019).

**Tabla 40 :** Exportaciones de Chirimoya y Guanábana y sus principales destinos.

MES	2019			2018		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	945	473	2.00	6.938	2,121	3.27
FEBRERO	15,563	3,879	4.01	3,449	785	4.39
MARZO	8,831	1,599	5.52	6,332	1,376	4.60
ABRIL	9,025	3,660	2.47	65,176	25,504	2.56
MAYO	122,347	51,165	2.39	192,275	75,030	2.56
JUNIO	6,295	2,415	2.61	183,313	70,307	2.61
JULIO	27,418	10,401	2.64	56,678	22,095	2.57
AGOSTO	4,673	1,729	2.70	13,174	6,614	1.99
SEPTIEMBRE	124	90	1.38	7,233	1,394	5.19
OCTUBRE	-	-	-	4,787	621	7.71
NOVIEMBRE	-	-	-	4,072	1,395	2.92
DICIEMBRE	-	-	-	4,033	1,428	2.82
<b>TOTALES</b>	<b>195,221</b>	<b>75,411</b>	<b>2.59</b>	<b>547,460</b>	<b>208,670</b>	<b>2.62</b>
<b>PROMEDIO MES</b>	<b>21,691</b>	<b>8,379</b>		<b>45,622</b>	<b>17,389</b>	
<b>% CREC. PROMEDIO</b>	<b>-52%</b>	<b>-52%</b>	<b>-1%</b>	<b>45%</b>	<b>49%</b>	<b>-2%</b>



**Fuente:** (Koo, 2019)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Ecuador se ubica entre unos de los 4 principales países de Latinoamérica en la producción y exportación de fruta ya sea en granel o procesada, pese a esto Ecuador se encuentra luchando

por el tercer lugar contra Perú, ya que el principal exportador es Brasil seguido de Colombia ya que poseen muchas empresas y el apoyo de las autoridades para poder crecer en este campo.

En cuanto a Ecuador se queda un poco rezagado en la producción de fruta por diferentes motivos entre los principales no existen las suficientes empresas que se dediquen a este tipo de negocio, pese a que el país es uno de los lugares idóneos para producir cualquier tipo de fruta ya que al poseer microclimas dentro del territorio Ecuatoriano se puede cosechar cualquier tipo de fruto, además que se encuentra justo en la línea Ecuatorial lo que le da como beneficio que la producción se da en menos tiempo que sus competidores.

Lo que se quiere lograr con este tipo de exportación es abrir las puertas a un nuevo mercado para el país y estrechar lazos binacionales además de que el país cambie la matriz productiva y aproveche las ventajas que tenemos al poseer un ecosistema único en el mundo.

**Objetivo 3: Determinar la tramitología pertinente para la exportación a Suiza del producto no tradicional (Pulpa de Guanábana).**

Para lograr este objetivo se remite a la obtención de información de las principales entidades que se ven involucradas en el proceso de tramitología para la exportación con lo cual se puede conocer paso a paso como realizar la tramitología pertinente en cuanto a exportación.

**13. Obtención RUC**

El Servicio de Rentas Internas (SRI) cataloga como beneficiarios de la inscripción del Registro Único del Contribuyente (RUC), a las personas naturales (ecuatorianas o extranjeras) certificadas como artesanos (Portal unico de tramites ecuatorianos, 2020).

Requisitos Obligatorios:

**Requisitos para el trámite presencial:**

Requisitos obligatorios básicos:

- Cédula de identidad
- Certificado de votación
- Calificación artesanal emitida por el organismo competente
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente

Requisitos obligatorios alternativos (suplen a un requisito básico):

- Pasaporte
- Certificado de presentación

**Requisitos para el trámite en línea:**

- Registro Único de Contribuyentes
- Clave de acceso a servicios en línea

**Requisitos para trámite a través de Quipux con firma electrónica:**

- Usuario en el Quipux ciudadano
- Firma Electrónica
- Requisitos habilitantes establecidos en el canal presencial

**Requisitos Especiales:**

- Carnet de refugiado
- Carta de autorización en línea
- Poder general o especial

**Procedimiento para trámite presencial:**

- Acudir a los centros de atención del SRI
- Solicitar el turno
- Esperar el turno
- Acercarse a las ventanillas
- Presentar los requisitos en las ventanillas
- Recibir documento de inscripción en el RUC

**Procedimiento para trámite en línea (El ciudadano/ contribuyente, previamente debe obtener la clave):**

- Ingresar a la página web: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)
- Ingresar a SRI en línea
- Ingresar su número de RUC y clave
- Escoger la opción RUC
- Escoger la opción Registro o Reapertura
- Aceptar términos y condiciones

- Ingresar información general del contribuyente
- Ingresar medios de contacto
- Ingresar dirección de domicilio
- Ingresar dirección del establecimiento matriz
- Ingresar actividades económicas
- Ingresar actividad económica principal
- Resumen información ingresada
- Confirmación de inscripción de RUC

**Procedimiento para trámite a través de Quipux con firma electrónica:**

Solicitar al SRI, la creación de usuario, completando la siguiente información:

- Nombres y apellidos completos
- Número de cédula de identidad o ciudadanía
- Correo electrónico válido
- Dirección domiciliaria completa
- Título académico (en caso de poseerlo)
- Recibir su contraseña
- Ingresar a la página web: [www.gestiondocumental.gob.ec](http://www.gestiondocumental.gob.ec)
- Ingresar número de cédula y contraseña
- Crear la solicitud del trámite
- Adjuntar los requisitos y anexos (No debe superar los 2MB)
- Enviar la solicitud
- Recibir la respuesta a través del correo electrónico

¿Cuál es el costo del trámite?

El trámite no tiene costo

#### 14. Permiso de Funcionamiento.

El Permiso de Funcionamiento es el documento otorgado por la ARCSA a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la normativa vigente, a excepción de los establecimientos de servicios de salud.

Obtención del Permiso de Funcionamiento (ARCSA, 2017)

- Para obtener el Permiso de Funcionamiento debe hacer clic en la opción “Trámites”, que se encuentra en la barra de herramientas.
- A continuación, se desplegará la siguiente pantalla:

**Ilustración 27 :** *Pantalla principal para realizar los tramites*

AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA  
DR. LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ

SISTEMA INFORMÁTICO  
ARCSA

Trámites Inicio Portal Salir

Lista de solicitudes

Solicitudes 2014 Solicitudes 2015 Solicitudes 2016 Solicitudes 2017 Solicitudes 2018 Solicitudes 2019 Solicitudes 2020

Crear solicitud Editar solicitud Reiniciar Solicitud Desistir solicitud  
Inclusión de Actividades Visualizar solicitud

No de la solicitud	Establecimiento	# establecimiento	Proceso	Fecha de solicitud	Fecha de emisión	Estado Solicitud	Inclusiones

10 ▼ | < | > | Página 1 de 1 | < > &plusmn;

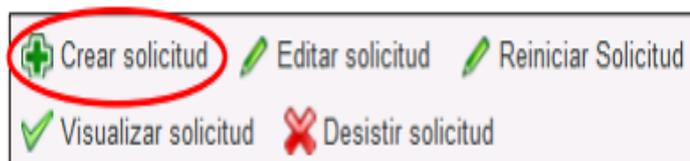
Mostrando 0 a 0 de 0 elementos

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- Para procesar la solicitud de permiso de funcionamiento, debe hacer clic en la opción “Crear solicitud”

**Ilustración 28 :** Creación de solicitud.



Fuente: (ARCSA, 2017)  
Elaborado: (ARCSA, 2017)

- A continuación, se desplegará la siguiente pantalla:

**Ilustración 29 :** Página de ingreso de datos del establecimiento

Registrar datos del establecimiento

Ingrese la información del establecimiento para ser verificada.

**Estimado Usuario:**

- Si al momento de registrar sus datos, no coinciden o usted no está de acuerdo con esa información, debe acercarse al Servicio de Rentas Internas (SRI) para actualizar el RUC.
- Si no se cumple con los requisitos no podrá continuar con el proceso.

Ingrese los datos del establecimiento

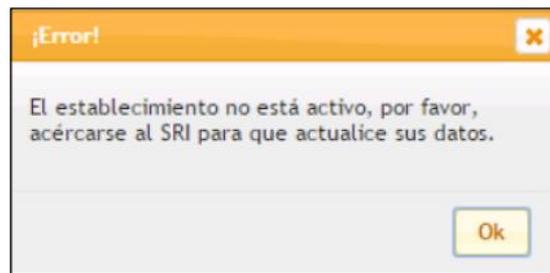
RUC:

Número de establecimiento (ejemplo: 1, 2, 3, etc):

Fuente: (ARCSA, 2017)  
Elaborado: (ARCSA, 2017)

- Debe ingresar su número de RUC y el número de establecimiento, una vez completados los campos, hacer clic en la opción “Validar establecimiento”

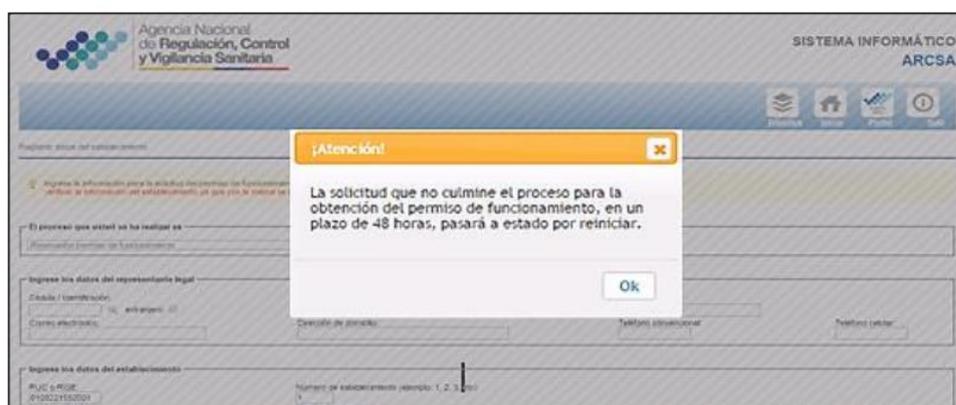
**Ilustración 30 :** Mensaje en caso de que el establecimiento no se encuentre activo.



Fuente: (ARCSA, 2017)  
Elaborado: (ARCSA, 2017)

- Después de validar el establecimiento se presentará un mensaje con la razón social y dirección de su establecimiento, si es la correcta se debe hacer clic en la opción “Ok”
- A continuación, se desplegará la siguiente pantalla, con una advertencia de “Atención”, la cual informa que las solicitudes en estado de INGRESO, tendrán vigencia de 48 horas en el sistema de permisos de funcionamiento, deberá dar clic en “Ok”, para continuar con el registro de datos

**Ilustración 31 :** Pantalla de advertencia de solicitudes en estado de ingreso



Fuente: (ARCSA, 2017)  
Elaborado: (ARCSA, 2017)

- Transcurridas las 48 horas, automáticamente el estado de su solicitud se cambiará a “Reiniciar Proceso”, para lo cual deberá hacer clic en la opción “Reiniciar solicitud” para continuar con el proceso de obtención de permiso de funcionamiento.

**Ilustración 32 : Pantalla de reiniciar solicitud**

The screenshot shows the ARCSA (SISTEMA INFORMÁTICO ARCSA) interface. At the top, there is a header with the logo of the Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. Below the header, there are navigation icons for Trámites, Inicio, Portal, and Salir. The main content area is titled 'Lista de solicitudes' and displays a list of requests for the years 2014, 2015, 2016, and 2017. A table below the list shows details for a specific request: 'TAPIA RODRIGUEZ INGRID GEOCONDA' with ID 1, process 'Nuevo permiso de funcionamiento', and date '2017-05-31'. The 'Estado Solicitud' is 'Reiniciar Proceso'. A table of tasks is also visible, with the second task 'Reiniciar Solicitud' highlighted in a red circle.

No de la solicitud	Establecimiento	# establecimiento	Proceso	Fecha de solicitud	Fecha de emisión	Estado aprobació	Estado Solicitud
	TAPIA RODRIGUEZ INGRID GEOCONDA	1	Nuevo permiso de funcionamiento	2017-05-31			Reiniciar Proceso

Tareas	Estado	Observaciones	Fecha Inicio	Fecha Fin
1 Ingresar solicitud	No Iniciada		2017-05-31	2017-05-31
2 Ingresar Solicitud	Reiniciar Proceso	Acuerdo Ministerial 4712, Art. 15.- "usuario que cumple con los requisitos establecidos (...) en el plazo de cuarenta y ocl	2017-05-31	

Fuente: (ARCSA, 2017)  
Elaborado: (ARCSA, 2017)

**Ilustración 33 : Registro de Datos del Establecimiento**

The screenshot shows the 'Registrar datos del establecimiento' form. It includes a warning message: 'Ingrese la información para la solicitud del permiso de funcionamiento por favor: El campo Zona, Distrito y Circuito es obligatorio únicamente para las Farmacias. Verificar la información del establecimiento ya que con la misma se generará el permiso de funcionamiento. Una vez ingresada la solicitud no podrá ser modificada.' The form is divided into sections: 'El proceso que usted va a realizar es' (Nuevo permiso de funcionamiento), 'Ingresar los datos del representante legal' (Cédula/Identificación, Nombres completos, Género, Correo electrónico, Dirección de domicilio, Teléfono convencional, Teléfono celular), and 'Ingresar los datos del establecimiento' (RUC, Número de establecimiento, Nombre comercial, Dirección, Número de lote/nomenclatura, Interscción, Sector/Referencia, Provincia, Cantón, Parroquia, Teléfono convencional, Teléfono celular, Correo electrónico, Zona, Distrito, Circuito).

Fuente: (ARCSA, 2017)  
Elaborado: (ARCSA, 2017)

- El usuario debe ingresar el número de cédula o documento de identificación del representante legal y hacer clic en el ícono

**Ilustración 34 :** *Cédula/identificación del representante legal*

Ingrese los datos del representante legal

Cédula / Identificación:   extranjero:

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- El usuario nacional o extranjero debe completar los campos con toda la información requerida, conforme lo registrado en el SRI.

**Ilustración 35 :** *Datos del representante legal.*

Ingrese los datos del representante legal

Cédula / Identificación:   extranjero:

Nombres completos:

Género:

Correo electrónico:

Dirección de domicilio:

Teléfono convencional:

Teléfono celular:

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- El usuario debe completar los campos con toda la información requerida sobre el establecimiento.

**Ilustración 36 :** *Datos del Establecimiento*

Ingrese los datos del establecimiento

RUC: 1104902877001

Número de establecimiento (ejemplo: 1, 2, 3, etc):

Razón social: Castillo Guerrero Jonathan Javier

Nombre comercial:

Dirección: Calle Segundo Abel Moreno y Raúl

Número de lote / nomenclatura: 99-140

Intersección:

Sector/Referencia:

Provincia: Loja

Canton:

Parroquia:

Teléfono convencional (ejemplo: 042123123, 022385709):

Teléfono celular:

Correo electrónico:

**El campo Zona, Distrito y Circuito es obligatorio únicamente para las Farmacias**

Zona:

Distrito:

Circuito:

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- Seleccione la actividad principal que realiza el establecimiento.

**Ilustración 37 :** Selección de actividad del establecimiento

Seleccione las actividades que se encuentran registradas en el mismo establecimiento, es decir la misma dirección. En caso de tener otra actividad en diferente dirección, por favor solicitar un nuevo permiso de funcionamiento (EL SISTEMA VALIDARA ACTIVIDADES REPETIDAS Y SERAN ELIMINADAS)

Actividad 1 \_\_\_\_\_

Categoría  
 Seleccione... \*

[Eliminar actividad](#)

[Nueva actividad](#)

14.1.18.4 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE HIELO, BEBIDAS NO ALCOHOLICAS, PRODUCCION DE AGUAS MINERALES Y OTRAS AGUAS EMBOTELLADAS-MICROEMPRESA  
 14.1.18.5 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE HIELO, BEBIDAS NO ALCOHOLICAS, PRODUCCION DE AGUAS MINERALES Y OTRAS AGUAS EMBOTELLADAS-ARTESANAL  
 14.1.2.1 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE PESCADOS, CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y SUS DERIVADOS-INDUSTRIA  
 14.1.2.2 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE PESCADOS, CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y SUS DERIVADOS-MEDIANA INDUSTRIA  
 14.1.2.3 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE PESCADOS, CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y SUS DERIVADOS-PEQUEÑA INDUSTRIA  
 14.1.2.4 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE PESCADOS, CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y SUS DERIVADOS-MICROEMPRESA  
 14.1.2.5 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE PESCADOS, CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y SUS DERIVADOS-ARTESANAL  
 14.1.3.1 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS, TUBERCULOS, RAICES, SEMILLAS, OLEAGINOSAS Y SUS DERIVADOS-INDUSTRIA  
 14.1.3.2 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS, TUBERCULOS, RAICES, SEMILLAS, OLEAGINOSAS Y SUS DERIVADOS-MEDIANA INDUSTRIA  
 14.1.3.3 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS, TUBERCULOS, RAICES, SEMILLAS, OLEAGINOSAS Y SUS DERIVADOS-PEQUEÑA INDUSTRIA  
 14.1.3.4 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS, TUBERCULOS, RAICES, SEMILLAS, OLEAGINOSAS Y SUS DERIVADOS-MICROEMPRESA  
 14.1.3.5 ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACION Y CONSERVACION DE FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS, TUBERCULOS, RAICES, SEMILLAS, OLEAGINOSAS Y SUS DERIVADOS-ARTESANAL  
 14.1.4.1 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE ACEITES DE ORIGEN VEGETAL, Y/O ANIMAL, Y DERIVADOS-INDUSTRIA  
 14.1.4.2 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE ACEITES DE ORIGEN VEGETAL, Y/O ANIMAL, Y DERIVADOS-MEDIANA INDUSTRIA  
 14.1.4.3 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE ACEITES DE ORIGEN VEGETAL, Y/O ANIMAL, Y DERIVADOS-PEQUEÑA INDUSTRIA  
 14.1.4.4 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE ACEITES DE ORIGEN VEGETAL, Y/O ANIMAL, Y DERIVADOS-MICROEMPRESA  
 14.1.4.5 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE ACEITES DE ORIGEN VEGETAL, Y/O ANIMAL, Y DERIVADOS-ARTESANAL  
 14.1.5.1 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS PARA LA ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS Y DERIVADOS-INDUSTRIA  
 14.1.5.2 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS PARA LA ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS Y DERIVADOS-MEDIANA INDUSTRIA

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- Una vez llenados todos los campos requeridos debe hacer clic en la opción “Guardar y continuar”.

**Ilustración 38 :** Se debe guardar la información para que no se borre



**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- El usuario deberá adjuntar en formato PDF los requisitos específicos de ser el caso.

**Ilustración 39 :** *Página para adjuntar los requisitos*

Recuerde que los requisitos deben estar en formato pdf.

Actividad	Requisitos	Adjuntos	Descripción
2.2.1-EMPRESA	Lista de forma farmacéutica y productos naturales de uso medicinal en general, que va a elaborarse, envasarse y comercializarse según el caso. <b>(Obligatorio)</b>	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/>   Ningún archivo seleccionado	Lista de forma farmacéutica y productos naturales de uso medicinal en general, que va a elaborarse, envasarse y comercializarse según el caso.

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- luego de guardar y continuar, podrá visualizar la “solicitud de permiso de funcionamiento”, para corroborar la información que ingresó del representante legal y del establecimiento; en caso de que exista algún error podrá hacer clic en la opción “regresar” hasta llegar a la pantalla “registrar datos del establecimiento”.

**Ilustración 40:** *Comprobación de datos ingresados*

Verificar su información

**SOLICITUD DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO**

Representante legal: CASTILLO GUERRERO JONATHAN JAVIER  
 RUC: 1104902877001  
 Número de establecimiento: 1  
 Razón social: CASTILLO GUERRERO JONATHAN JAVIER  
 Nombre comercial: KUNA-PULPS  
 Dirección: Segundo Abel Moreno y Raúl Ruiz  
 Número de lote: 99-140  
 Intersección: Esquina  
 Sector/Referencia: Ciudadela “La Paz”  
 Provincia: Loja  
 Cantón: Loja  
 Parroquia: El valle  
 Circuito:  
 Correo electrónico: www.javi.92@gmail.com  
 Valor a pagar: 180

[Haga clic en este enlace para leer los términos y condiciones de uso de la aplicación.](#)

Acepto los términos y condiciones de uso expuestas en el documento del enlace precedente

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- El ciudadano debe hacer clic en la opción “Haga clic en este enlace para leer los términos y condiciones de uso de la aplicación” para visualizar los términos y condiciones.

**Ilustración 41:** *Declaración juramentada de veracidad de la información proporcionada a la ARCSA y responsabilidad de uso de medios electrónicos*



DECLARACIÓN JURAMENTADA DE LA VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA A LA  
ARCSA Y RESPONSABILIDAD DE USO DE MEDIOS ELECTRÓNICOS

La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - Arcsa, en consideración a los principios de simplicidad administrativa, seguridad en el manejo de la información y neutralidad tecnológica, ha aprobado la sistematización de la entrega de permisos de funcionamiento, por lo cual, en aceptación a este antecedente, el suscrito, declara, libre y voluntariamente, bajo su responsabilidad:

PRIMERO.- Que los datos contenidos en este documento son ciertos, que conoce la obligación legal de exponer únicamente la verdad sobre la información proporcionada a la Arcsa y está consciente que una falsa declaración le podría traer consecuencias legales.

SEGUNDO.- El declarante entiende y acepta la utilización de esta aplicación informática para la emisión de permisos de funcionamiento, para cuyo efecto el usuario deberá contar con una clave electrónica, con la cual asume las obligaciones y su responsabilidad total de la titularidad de la misma. El uso indebido de este acceso al sistema de Arcsa para modificar, alterar y falsear declaraciones, aún realizadas por terceras personas, no libera de responsabilidad civil o penal a su titular.

TERCERO.- La Arcsa, asume que los documentos y datos otorgados por el titular, mediante el uso de esta herramienta informática, cumplen con las disposiciones contenidas en el Reglamento sustitutivo para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario (Acuerdo Ministerial No. 4712 y sus reformas) y demás normativas legales vigentes.

CUARTO.- El usuario acepta la validez de esta declaración, y a través de ella, entiende y acepta expresamente que todas las notificaciones y actuaciones realizadas por la Arcsa, a través del sistema, se entenderán como practicadas con sus respectivos efectos legales en el momento de su recepción en el correo electrónico. Para tal efecto, el titular debe notificar, a tiempo, todo cambio de dirección electrónica.

QUINTO.- El declarante se compromete a conservar la documentación que acredita el cumplimiento de los requisitos exigidos durante el trámite de obtención de permiso de funcionamiento, incluso mientras el mismo se mantenga vigente, así como a su presentación física en caso de que personal habilitado de Arcsa lo requiera para su comprobación.

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- Después de leer los términos y condiciones del sistema debe hacer un clic en el casillero “Acepto los términos y condiciones de uso expuestas en el documento del enlace precedente”.
- Después debe hacer clic en la opción “Solicitar permisos de funcionamiento”

**Ilustración 42 :** Botón donde se debe aplastar para solicitar el permiso de funcionamiento



**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- Se desplegará la pantalla “Mis trámites” en donde se debe seleccionar la solicitud haciendo clic sobre ella y después en la opción “Visualizar solicitud”.

**Ilustración 43 :** Selección de trámite.



**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

- Aparecerá la siguiente pantalla donde se encuentran los datos ingresados.

**Ilustración 44** : Datos ingresados en el portal para la solicitud.

<b>Datos del Representante Legal</b>	
<b>Nombre del Propietario o Representante Legal</b>	CASTILLO GUERRERO JONATHAN JAVIER
<b>Identificación del Representante</b>	1104902877001
<b>Dirección del Representante</b>	CIUDADELA "LA PAZ"
<b>Teléfonos del Representante</b>	2615575
<b>Datos del Establecimiento</b>	
<b>Nombre o Razón Social del Establecimiento:</b>	CASTILLO GUERRERO JONATHAN JAVIER
<b>Número de RUC del establecimiento:</b>	1104902877001
<b>Número de establecimiento:</b>	1
<b>Sector del establecimiento:</b>	LA PAZ
<b>Parroquia del establecimiento:</b>	EL VALLE
<b>Dirección del establecimiento:</b>	LA PAZ
<b>Tipo de establecimiento / Actividades:</b>	• 14.1.18.2 ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE VINOS MEDIANA INDUSTRIA
<b>Email de establecimiento:</b>	comercial1@hotmail.com
<b>Teléfono Principal del establecimiento:</b>	04213456
<b>Permiso de Funcionamiento</b>	
<b>Numero de solicitud:</b>	2017-0202855-0000001
<b>Fecha de solicitud:</b>	2017-04-19 16:53:02
<b>Fecha de emisión:</b>	
<b>Fecha de vencimiento:</b>	
<b>Número de permiso:</b>	
<b>Tasa:</b>	180

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

## 15. Certificado Sanitario (ARCSA)

Para poder obtener el certificado Sanitario se debe realizar los siguientes pasos los cuales lleva a un proceso orientado a otorgar un certificado que indique la vigencia del registro sanitario, notificación sanitaria o notificación sanitaria obligatoria.

Procedimiento:

- Realice la cancelación de la tasa correspondiente por medio de depósito o transferencia bancaria de \$58.34, en una de las siguientes cuentas, a nombre de ARCSA:  
Banco del Pacífico: Cta. Corriente N.º 7693184
- Llene la solicitud dirigida a la máxima autoridad de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA.
- Adjunte la factura
- Entréguela en secretaria general del ARCSA o envíela por Quipux (adjuntar la factura en PDF)

- Retire el certificado en 5 días laborables en la Secretaría General de ARCSA o descárguela de Quipux.

**Ilustración 45 :** *Modelo de Oficio para solicitar el Certificado Sanitario.*

Ciudad, Loja 14 de julio de 2020|

Sr.  
Director Técnico de Registro Sanitario, Notificación Sanitaria Obligatoria y Autorizaciones  
**AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA  
SANITARIA**

De mi consideración.-

Yo **Jonathan Javier Castillo Guerrero** con cédula de ciudadanía **1104902877** código dactilar n° **V3333V2222**, **TITULAR** del registro sanitario, solicito el **CERTIFICADO DE VIGENCIA** para el producto **Pulpa de Guanábana** con registro sanitario/notificación sanitaria n° **0374590** cuya vigencia es hasta el **25 de julio de 2021**

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,



Titular del registro sanitario/notificación sanitaria: Jonathan Javier Castillo Guerrero  
Cédula: 1104902877  
Correo electrónico: [www.javi.92@gmail.com](mailto:www.javi.92@gmail.com)

**Fuente:** (ARCSA, 2017)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Para obtener el certificado Sanitario el ARCSA revisará los requisitos en función del Perfil de Riesgo del Alimento, en 5 días laborales.

- **Riesgo alto:** se realizará la revisión documental y técnica (verificación del cumplimiento de acuerdo a la normativa vigente);
- **Riesgo medio y bajo:** se realizará revisión del proceso de elaboración del producto y en caso que no corresponda al producto declarado se cancelará la solicitud; y se realizará una revisión de los ingredientes y aditivos utilizados, verificando que sean permitidos y que no sobrepasen los límites establecidos; el usuario, posterior a la notificación, podrá solicitar la revisión de los documentos ingresados.

#### 11.1 Riesgo Sanitario de Alimentos Procesados

Se realizó en la plataforma del ARCSA la comprobación de riesgo que tenía el producto (Pulpa de Guanaba) respetando los parámetros con los cuales se trabajó para la elaboración de este producto.

Se llenó todos los campos que solicitaban en la plataforma para saber, si el producto era de alto o bajo riesgo para el consumo humano por lo cual se obtuvo los siguientes resultados:

### Ilustración 46 : Simulador para saber si el producto es de alto o bajo riesgo de consumo

AGENCIA NACIONAL DE  
REGULACIÓN, CONTROL  
Y VIGILANCIA SANITARIA

SISTEMA INFORMÁTICO - ARCSA  
Simulador de Riesgo Sanitario de Alimentos Procesados

---

0 2 2 5 0 0

#### Simulador de Riesgo Sanitario

**CATEGORIZACIÓN DEL RIESGO DE ALIMENTOS PROCESADOS**  
(DE ACUERDO A LA RESOLUCIÓN ARCSA-DE-067-2015-GGG)

Ver instructivo aquí

SR-DTRS-ALI-001  
VERSIÓN: 1.0

Categoría del Alimento Procesado:

Subcategoría del Alimento Procesado:

CRITERIOS PARA LA CATEGORIZACIÓN DE RIESGOS	REFERENCIA	PARAMETROS A INGRESAR	DEFINICIONES Y EJEMPLOS DE ACUERDO AL CRITERIO SELECCIONADO
Susceptibilidad a contaminación BIOLÓGICA:	ALTO*	<input type="text" value="BAJO"/>	ALIMENTOS QUE POR SU NATURALEZA Y COMPOSICIÓN INHIBEN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE MICROORGANISMOS PATÓGENOS, TIENENDO POCAS PROBABILIDAD DE CAUSAR DAÑO A LA SALUD. EJEMPLO: ALIMENTOS CON BAJA ACTIVIDAD DE AGUA, BAJO CONTENIDO DE NUTRIENTES (COMO PROTEÍNAS, GRASAS, CARBOHIDRATOS), BAJA ACIDEZ, ETC.
Susceptibilidad a contaminación QUÍMICA:	ALTO*	<input type="text" value="BAJO"/>	ALIMENTOS CON BAJA PROBABILIDAD DE SER CONTAMINADO POR AGENTES QUÍMICOS. LA MATERIA PRIMA DEL ALIMENTO PROCESADO TIENE AUSENCIA DE RESIDUOS AMBIENTALES (METALES PESADOS, NITRATOS Y DIOXINAS), RESIDUOS DE PESTICIDAS, MEDICAMENTOS U OTROS TIPOS DE CONTAMINANTES.
Tiempo de Vida Útil:	MAYOR A 90 DÍAS*	<input type="text" value="MAYOR A 90 DÍAS"/>	TIEMPO EN QUE EL ALIMENTO MANTIENE LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA SU CONSUMO, SIN QUE PIERDA SU CALIDAD Y SEGURIDAD. LA VIDA ÚTIL INICIA DESDE QUE SE ELABORA EL ALIMENTO Y DEPENDE DEL TIPO DE ALIMENTO (EJEMPLO: CIERTAS ESPECIAS Y CONDIMENTOS), PROCESO DE FABRICACIÓN (PUEDE SER AUTOMATIZADO), TIPO DE ENVASE (PUEDE BRINDAR MAYOR SEGURIDAD AL ALIMENTO), CONDICIONES DE CONSERVACIÓN (PUEDE SER AMBIENTE), ETC.
Temperatura de Conservación:	CONGELACIÓN*	<input type="text" value="CONGELACION"/>	CONSISTE EN SOMETER LOS ALIMENTOS A TEMPERATURAS ENTRE 0°C Y -18°C, CON EL FIN DE ELIMINAR EL AGUA DISPONIBLE. ESTE MÉTODO PERMITE INHIBIR EL DESARROLLO DE MICROORGANISMOS Y DISMINUYE LA VELOCIDAD A LA CUAL LAS ENZIMAS ACTÚAN, CONSERVANDO LAS CONDICIONES ORGANOLÉPTICAS Y NUTRITIVAS DE LOS ALIMENTOS. EJEMPLO: CARNES.
Tecnología de Fabricación:	TRATAMIENTO FÍSICO*	<input type="text" value="TRATAMIENTO FISICO"/>	SON AQUELLOS TRATAMIENTOS QUE UTILIZAN AGENTES FÍSICOS PARA INACTIVAR E INHIBIR EL CRECIMIENTO DE MICROORGANISMOS Y PROLONGAR LA VIDA ÚTIL DEL ALIMENTO. TRATAMIENTOS COMO: ESCALDADO, COCCIÓN, PASTEURIZACIÓN, ESTERILIZACIÓN, DESHIDRATACIÓN, DESECACIÓN, LIOFILIZACIÓN, ENVASADO AL VACÍO, RADIACIÓN IONIZANTE, RADIACIÓN NO IONIZANTE, PULSOS DE LUZ, CAMPOS ELECTROMAGNÉTICOS, ATMÓSFERAS MODIFICADAS, ALTAS PRESIONES, ENTRE OTROS.
NIVEL DE RIESGO DEL PRODUCTO	<span style="background-color: red; color: white; padding: 2px;">ALTO*</span>	<span style="background-color: green; color: white; padding: 2px;">BAJO</span>	POR SU NATURALEZA, COMPOSICIÓN, TIEMPO DE VIDA ÚTIL, CONSERVACIÓN, PROCESO, Y POBLACIÓN A LA QUE VA DIRIGIDA, TIENE POCAS PROBABILIDAD DE CAUSAR DAÑO A LA SALUD.

Fuente: (ARCSA, 2020)

Elaborado: (ARCSA, 2017)

Por su naturaleza, composición, tiempo de vida útil, conservación, proceso, y población a la que va dirigida, tiene poca probabilidad de causar daño a la salud.

## 11.2 Valor energético.

A través de la plataforma de ARCSA se puede realizar el cálculo de la tabla de valor energético el cual se realiza a través de un análisis bromatológico el cual sirve para poder poner el valor energético el cual se puede poner en el etiquetado del producto.

**Ilustración 47** : Plataforma para poder obtener el semáforo nutricional

AGENCIA NACIONAL DE  
REGULACIÓN, CONTROL  
Y VIGILANCIA SANITARIA

SISTEMA  
INFORMÁTICO  
ARCSA

DR. LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ

Calculadora de etiquetado de alimentos

**DATOS DEL PRODUCTO**

Estado del Producto:

Contenido de grasa total menor que 3 gramos:

**ANÁLISIS NUTRICIONAL-BROMATOLÓGICO (Reporte en base a 100g)**

Si algún campo no tiene valor digite 0.

Detalle	Valor	Unidades
GRASA TOTAL	0.000	gramos
GRASA SATURADA	0	gramos
ACIDOS GRASOS TRANS	0	gramos
ACIDOS GRASOS MONINSATURADOS	0	gramos
ACIDOS GRASOS POLINSATURADOS	0	gramos
AZUCARES	1	gramos
SAL(CLORURO DE SODIO)	0	gramos
SODIO	0	gramos

**TOTALES(%)**

Este es el Sistema Gráfico que debe tener su etiqueta

Azúcares (%)	1.0
Grasas (%)	0.0
Sal(Sodio) (%)	0.000

**Fuente:** (ARCSA, 2020)

**Elaborado:** (ARCSA, 2017)

Una vez que se llena todos los valores que piden en los campos que se muestra en la imagen el sistema calcula y da el valor de la tabla nutricional se debe tomar en cuenta que los valores que se ponen deben de ser reales.

**Ilustración 48 : Semáforo Nutricional**

**Fuente:** (ARCSA, 2020)

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

**16. Certificado de firma electrónica**

Para poder realizar el trámite de la firma Electrónica se debe obtener la certificación electrónica la cual se la puede obtener a través del Banco Central del Ecuador (BCE) o Security Data, para este proceso ya se debe de contar con el RUC en el Servicio de Rentas Internas.

Antes de iniciar su solicitud, verifique tener sus documentos escaneados en formato PDF, (tamaño menor o igual a 1Mb y legibles), que requerirá subir para el registro.

En el caso de una persona natural se debe de contar con la siguiente documentación.

**Persona Natural**

- Digitalizado de Cédula o pasaporte a Color
- Digitalizado de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- Digitalizado de la última factura de pago de luz, agua o teléfono

**Personas Jurídicas**

- La empresa debe estar previamente registrada en el sistema
  - Conocer el número de RUC de la empresa
  - Digitalizado de Cédula o pasaporte a Color
  - Digitalizado de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
  - Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal
    - Digitalizado de la Autorización firmada por el Representante Legal. (En caso de subrogación o delegación, adjuntar el oficio de encargo o delegación)
- Importante: Verificar que la autorización se encuentre dirigida al director que se encuentre en funciones,

En caso de que la empresa no se encuentre registrada en el sistema, se deberá presentar adicionalmente los siguientes documentos:

- Digitalizado de RUC de la empresa u organización
- Digitalizado de nombramiento del Representante Legal, (de existir delegación subir adjunto al nombramiento la misma dentro del mismo documento PDF)
- Digitalizado de Cédula o pasaporte a color

Una vez que se cumpla con todos los requisitos se debe de llenar el siguiente formulario de manera digital:

- Se debe ingresar a la página del BCE en el cual encontraremos un link que nos llevara a la plataforma donde llenaremos todos los campos, luego se debe hacer clic en el botón (siguiente).

**Ilustración 49** : Plataforma para poder obtener la firma electrónica

**CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA**  
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Inicio Quienes Somos Marco Normativo **Firma Electrónica** Servicios Relacionados Centro de Descargas Contáctenos

**Solicitud Formulario**

**Datos de la Solicitud**

Seleccione el tipo de certificado para su solicitud

Seleccione el tipo de contenedor para su certificado

Seleccione la ciudad y oficina de entrega de su certificado.

Ciudad	Entidad	Oficina
<input type="text" value="Loja"/>	<input type="text" value="DIRECCION GENERAL DEL REGISTRO CIVIL IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN"/>	<input type="text" value="SUCURSAL LOJA-AV UNIVERSITARIA 10-68 ENTRE AZUAY Y MIGUEL RIOFRIO"/>

Lugar de entrega: Loja - DIRECCION GENERAL DEL REGISTRO CIVIL IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN - SUCURSAL LOJA - AV UNIVERSITARIA 10-68 ENTRE AZUAY Y MIGUEL RIOFRIO

Seleccione su Tipo de Identificación

Ingrese su cédula

Por favor verifique que su información sea correcta y seleccione el botón siguiente para continuar con el registro de su solicitud.

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

**Fuente:** (BCE, Banco Central del Ecuador, 2020)

**Elaborado:** (BCE, Banco Central del Ecuador, 2020)

- Lo cual nos llevara al siguiente formulario en el que se debe llenar todos los campos con datos personales que pide el sistema y también se debe poner para que se va a utilizar la firma electrónica.

**Ilustración 50** : Formulario para la solicitud de firma electrónica.

Solicitud Formulario	
<b>▼ Datos Personales</b>	
*Cédula / Pasaporte	1104902877
*Primer Apellido	CASTILLO
RUP (Compras Públicas)	
RUC	<small>Para Facturación Electrónica o ECUAPASS</small>
*País Domicilio	ECUADOR
*Provincia domicilio	LOJA
*Dirección de domicilio	CALLE SEGUNDO ABEL MC
*Teléfono Domicilio	
	<small>Ej: 032572522</small>
*Correo Electrónico Principal	www.javi.92@gmail.com
*Nombres	JONATHAN JAVIER
*Segundo Apellido	GUERRERO
	<small>Marque esta opción, en caso de no tener Segundo Apellido.</small>
Actividad Económica	D- Industrias manufactureras
*Ciudad de domicilio	Loja
*Sector domicilio	LA PAZ
Celular	0968713216
	<small>Ej: 0992825850</small>
*Correo Electrónico alternativo	
	<small>Eliminar</small>
	<small>Agregar</small>
Pais Oficina	ECUADOR
Provincia Oficina	LOJA
Ciudad Oficina	Loja
Dirección de Oficina	SALVADOR BUSTAMANTE
Teléfono Oficina	072615575
Extensión	
Fax	
*Uso Certificado	<input checked="" type="checkbox"/> FIRMA DE DOCUMENTOS Y TRANSACCIONES <input checked="" type="checkbox"/> CORREO ELECTRONICO <input type="checkbox"/> AUTENTICACION <input type="checkbox"/> CIFRADO <input checked="" type="checkbox"/> SISTEMA NACIONAL DE PAGOS (SPI/SPL/SCP) <input type="checkbox"/> DEPOSITO CENTRALIZADO DE VALORES <input checked="" type="checkbox"/> FACTURACION ELECTRONICA <input type="checkbox"/> PROCESOS AUTOMATIZADOS DE FIRMA <input type="checkbox"/> OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR <input type="checkbox"/> QUIPUX SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL <input type="checkbox"/> SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL <input type="checkbox"/> OTRO...
	<small>Uso de certificado solo para fines estadísticos.</small>

**Fuente:** (BCE, Banco Central del Ecuador, 2020)

**Elaborado:** (BCE, Banco Central del Ecuador, 2020)

- Luego de llenar los datos da la opción donde se puede subir los archivos como los son (copia de cedula; copia de la última planilla de agua, luz o teléfono y la copia de la papeleta de Votación).
- Luego se hace clic en el botón registrar para culminar la solicitud de la firma electrónica.

**Ilustración 51 :** Sistema de verificación donde se puede subir los archivos.

▼ Para fines internos de validación

Estas preguntas son solo para validaciones internas del sistema.

**\*Pregunta 1:**

NOMBRE DE LA INSTITUCION DONDE REALIZO SUS ESTUDIOS PRIMARIOS ▼

La Dolorosa

**\*Pregunta 2:**

NOMBRE DE LA INSTITUCION DONDE REALIZO SUS ESTUDIOS SECUNDARIOS ▼

La Dolorosa

▼ Requisitos

Si cumple una de las siguientes excepciones, la papeleta de votación no es requisito. (Marque la opción).

Personas mayores a sesenta y cinco años

Extranjeros o ecuatorianos que habitan en el exterior.

Integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional.

Personas con discapacidad.

	Requisitos (Solo archivos PDF de tamaño menor o igual a 1Mb)		
*Copia a color cédula o pasaporte	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado	<input type="button" value="Limpiar"/>	
*Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado	<input type="button" value="Limpiar"/>	
*Copia clara de la papeleta de votación.	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado	<input type="button" value="Limpiar"/>	

Certifico que toda la información contenida en este formulario es real y exactamente corresponde al solicitante; y, autorizo a la ECIBCE la verificación de la misma.

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

**Fuente:** (BCE, Banco Central del Ecuador, 2020)

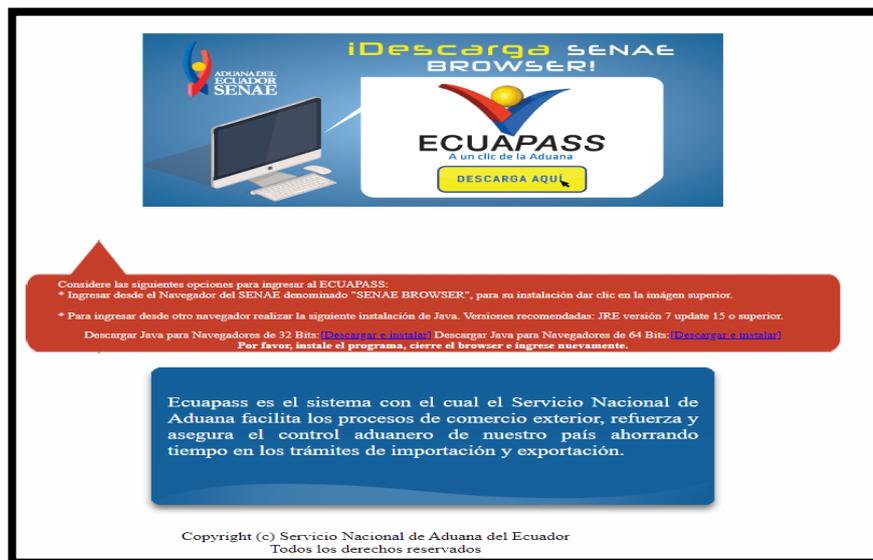
**Elaborado:** (BCE, Banco Central del Ecuador, 2020)

## 17. Registro del ECUAPASS (DAE)

Para realizar el trámite de una exportación en el portal Ecuapass es necesario poder acceder a la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) de la siguiente manera:

- Acceder al navegador de Internet de su preferencia, registre la siguiente dirección <https://ecuapass.aduana.gob.ec>, visualice el portal externo Ecuapass
- Como primera parte se debe tener instalado en el computador el programa JAVA para poder ejecutar la plataforma del Ecuapass

**Ilustración 52 :** Pantalla de inicio para instalar desde la página del Ecuapass el Java para ejecutar la plataforma.



**Fuente:** (Ecuapass, 2019)

**Elaborado:** (Ecuapass, 2019)

- Para ingresar al sistema, debe ingresar su RUC, ID Usuario y Contraseña, y dar clic en el botón “Iniciar Sesión”.

**Ilustración 53 :** Pagina donde se debe ingresar el Ruc, Id Usuario y Contraseña



**Fuente:** (Ecuapass, 2019)

**Elaborado:** (Ecuapass, 2019)

- Seleccione el tipo de OCE.

**Ilustración 54 :** *Aquí se selecciona el OCE*

**Fuente:** (Ecuapass, 2019)

**Elaborado:** (Ecuapass, 2019)

- En caso que tenga más de un código de OCE, seleccionar el código de OCE con el cual requiere operar en Ecuapass, y se da clic en el botón “Ingresar”.
- Luego de dar clic en el botón “Ingresar”, se muestra la siguiente pantalla, desde donde puede acceder al buzón de notificaciones electrónicas y a las opciones transaccionales clasificadas en “Trámites Operativos”, “Servicios Informativos”, “Soporte al Cliente”, “Ventanilla Única”.

**Ilustración 55 :** *Pantalla donde se divisa el tipo de usuario que se quiere elegir.*

Estado	De	Destinatario	Asunto	Fecha
	SENAE	BUZON PERSONAL	COMUNICADO DE ECUAPASS - ALERTA DE DESBLOQUEO	20/06/2019 11:09:04
	SENAE	BUZON PERSONAL	COMUNICADO DE ECUAPASS - ALERTA DE DESBLOQUEO	20/06/2019 11:09:04
	SENAE	BUZON PERSONAL	COMUNICADO DE ECUAPASS - ALERTA DE DESBLOQUEO	20/06/2019 11:09:04
	SENAE	BUZON PERSONAL	COMUNICADO DE ECUAPASS - ALERTA DE DESBLOQUEO	20/06/2019 11:09:04
	SENAE	BUZON PERSONAL	COMUNICADO DE ECUAPASS - ALERTA DE DESBLOQUEO	20/06/2019 11:09:04

**Fuente:** (Ecuapass, 2019)

**Elaborado:** (Ecuapass, 2019)

- Finalmente, haciendo clic en cualquiera de las opciones de los menús “Trámites Operativos”, “Servicios Informativos”, “Soporte al Cliente” o “Ventanilla Única”, puede acceder a todas las opciones transaccionales.

**Ilustración 56 :** Pantalla donde se muestra todas las opciones transaccionales

The screenshot displays the ECUAPASS web application interface. At the top, there is a header with the ECUAPASS logo and navigation links for 'Buzón Electrónico', 'SENAE', 'VUE', and 'Guía del uso'. Below the header, there are three main navigation tabs: 'Trámites Operativos' (highlighted in yellow), 'Servicios Informativos', and 'Soporte al Cliente'. The main content area is titled 'Estado de Trámite Integral' and contains a search form with the following fields: 'Tipo de Operación' (set to 'VUE'), 'Título de documento', 'Número de entrega', 'Estado' (set to '--Todo--'), and 'Período' (set to 'Hoy' with dates '22/07/2019'). There is also a 'Consultar' button and a 'Resultado: 0' indicator. At the bottom, a table header is visible with columns: 'No', 'Nombre del Documento', 'Número de entrega', 'Fecha-hora de entrega', 'Estado de Transmisión', and 'Estado del Documen'.

**Fuente:** (Ecuapass, 2019)

**Elaborado:** (Ecuapass, 2019)

- Los campos con (\*) asterisco están identificados en la DAE como mandatorios y deben llenarse de manera obligatoria.
- Una vez que estén correctamente llenados los campos mínimos mandatorios se debe presionar el botón “enviar formulario”.

## 18. Apertura de cuenta bancaria (Banco de Pichincha).

Se seleccionó el Banco de Pichincha para poder trabajar con la exportación ya que brinda una cobertura y especialización muy amplia, de esta manera brinda respaldo para poder negociar con la “Carta de Crédito”.

**Ilustración 57 :** Imagen de plataforma para abrir una cuenta corriente en el Banco Pichincha

**Abrir una Cuenta Corriente**  
**Banco Pichincha**

**Requisitos:**

**Fuente:** (Banco, 2020)

**Elaborado:** (Banco, 2020)

Corriente:

Con la cuenta corriente puedes disponer de tu dinero y solventar tus necesidades de liquidez en todo momento (Banco, 2020).

### **19. Agente de Afianzado (Agente de Aduana).**

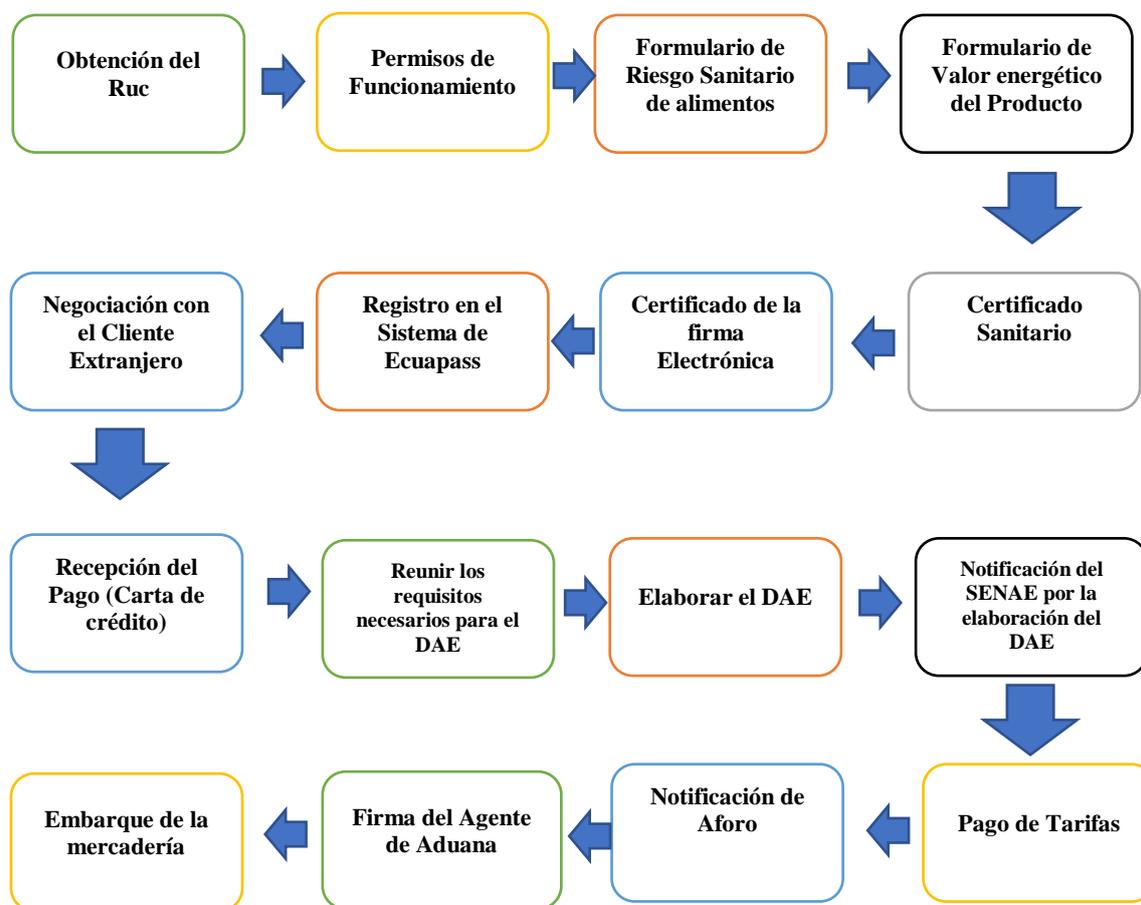
En los despachos de mercancía en que intervenga el agente de aduana es responsable solidario de la obligación tributaria aduanera, sin perjuicio de la responsabilidad administrativa o penal que legalmente corresponda. Sin perjuicio de lo expuesto, el agente de aduanas no será responsable por la valoración de las mercancías.

Para calcular el pago de la tarifa por el servicio prestado, por ley tiene un costo de 50% de un salario básico unificado, siempre y cuando sea un trámite normal.

$$\$400 * 50\% = \$200$$

## 20. Gráfica del proceso de exportación de la Pulpa de Guanábana

**Ilustración 58 :** *Gráfica de los pasos de documentación para la exportación de nuestro producto*



**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Estos son los pasos que se debe seguir con la parte de tramitología para poder exportar desde la ciudad de Loja dichos documentos deben de estar en regla según el procedimiento antes mencionado.

## 21. Línea de tiempo con respecto a la tramitología.

Para poder realizar toda la tramitología y situar la documentación en regla es necesario efectuar con anterioridad, ya que nos tomara un poco de tiempo culminar todo este proceso el cual es muy necesario que este en regla para que la mercadería pueda salir del país.

**Tabla 41** *Tiempo que toma realizar toda la tramitología para poder exportar*

<b>Tramite</b>	<b>Tiempo en horas</b>
Obtención del Ruc	24 h
Permisos de Funcionamiento	24h
Certificado Sanitario	122h
Riesgo Sanitario	4h
Valor energético	6h
Certificado de firma electrónica	72h
Registro de Ecuapass	48h
<b>Total en horas</b>	<b>300 h</b>
<b>Total de días</b>	<b>12 días con 12 horas</b>

**Elaborado:** Jonathan Javier Castillo Guerrero

Tomando en cuenta que la realización de toda la tramitología toma un tiempo estimado de 12 días con 12 horas, siempre y cuando se presente toda la documentación que piden las entidades para poder realizar este proceso.

### g. DISCUSIÓN

El presente trabajo se enmarca en la realización de un “PLAN DE COMERCIO EXTERIOR PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE GUANÁBANA AL MERCADO DE SUIZA 2020”.

El aporte de este proyecto al ser puesto en marcha para la localidad es brindar nuevas plazas de trabajo a los habitantes de la ciudad de Loja y de dinamizar la economía de la misma, cabe recalcar que al implantar este proyecto en la ciudad de Loja es no solo hacer conocer a nivel nacional y mundial que es un producto de Loja-Ecuador con las normas más altas de calidad. Si no también que en Loja existen empresas que pueden competir a nivel mundial demostrando el tipo de mano de obra y la calidad con la que se trabaja

Este proyecto aporta de una manera peculiar al país ya que brinda una nueva plaza de mercado para nosotros, ya que al ser los primeros en exportar este tipo de producto no solo ganamos como empresa, sino también como país.

Ya que reafirma los lazos de comercio entre estos dos países Ecuador y Suiza, los cuales pueden realizar muchas más negociaciones en diferentes campos que puedan ayudar económicamente a ambas partes.

La contribución que se hace a la cadena de valor es que al existir una producción considerable en el país que en muchos de los casos los agricultores tienen que perder y regalar el producto para que no se dañe.

Lo que se intenta hacer es que los agricultores no pierdan, ya que al poder recolectar la mayor producción nacional y pagar a precios justos se pueda cambiar la matriz productiva y que Ecuador aproveche sus recursos.

Al realizarse la pregunta ¿Por qué exportar este tipo de producto y no en granel?, se le puede dar solución mencionando que es más factible exportar de esta manera ya que al ser pulpa y estar empacada al vacío tiene un mayor tiempo de vida.

Además, que ofrece mayores ventajas en cuanto a la cantidad para exportar ya que al no ser una fruta en granel se puede poner mayor cantidad de producto en un contenedor además que no se corre el riesgo de que se madure la fruta y se eche a perder.

Otra ventaja es que se envía un producto ya procesado con los estándares más altos con lo cual queremos decir que es un producto terminado y de esta manera nos hacemos conocer como un país que tiene la tecnología para poder realizar este tipo de productos.

El beneficio que tiene Suiza al consumir este producto por parte de Ecuador es que no solo va a recibir un producto, si no que recibe calidad y algo nutritivo que es 100% natural, como lo dice el slogan “De los Bosques Tropicales a tu mesa”.

Ya que la elaboración de la Pulpa de fruta no se contempla la utilización de ningún tipo de endulzantes, colorante o saborizante que altere la composición del mismo ya que al ser un producto perecible lo único que se hace para mantener su conserva es que debido al proceso de empacado al vacío y que se lo mantiene en congelación no deja que el producto se deteriore o exista proliferación de bacterias siempre y cuando se mantenga la cadena de frío

Cabe recalcar que con este proyecto al ser implementado puede dar solución a uno de los 17 objetivos de desarrollo sostenible, en concreto el objetivo 1: Fin de la pobreza, a las partes involucradas en este proceso de comercialización.

Ya que al trabajar con los sectores más necesitados brindando una nueva alternativa para que puedan crecer económicamente, esto se lo hace gracias a que se trata de trabajar con los agricultores de esta fruta brindándoles seguridad laboral ya que gracias a capacitaciones y que

la empresa paga por el producto un precio justo, ellos pueden seguir creciendo y de esta forma otorgando materia prima de calidad para poder elaborar un producto saludable.

## h. CONCLUSIONES

A continuación, se presenta las siguientes conclusiones:

- En lo que corresponde a la identificación del canal de comercialización se puede concluir que la mejor manera de poder exportar a Suiza es mediante el transporte marítimo ya que su costo es considerablemente menor es decir 0.41 ctvs por unidad, que al hacerlo por vía aérea ya que tiene un costo de 0.765 ctvs por unidad.
- Según el análisis expuesto se puede mencionar que el punto más óptimo de desembarque del producto, es a través del puerto de Rotterdam - Holanda ya que el país Ibérico de Suiza no cuenta con salida al mar.
- Frente a los principales competidores: Brasil (\$ 858 millones), Colombia (\$74.3 millones), Perú (\$ 2.148 millones), el Ecuador tiene la capacidad de ser un fuerte competidor en la exportación de Fruta (\$ 3.095 millones) ya que al poseer microclimas y tener salida al mar lo convierte en una zona ideal para las exportaciones de este producto.
- Finalmente se puede concluir que para poder exportar se necesita cumplir con la tramitología anteriormente expuesta, la cual no es complicada, pero si sumamente muy importante para que la exportación pueda ser legal.

## i. RECOMENDACIONES

Se muestran las siguientes recomendaciones:

- Que para exportar productos que no son perecibles o su tiempo de caducidad es prolongado, se lo puede realizar mediante la vía marítima ya que el costo es menor y la capacidad que tiene los contenedores es mucho mayor comparados al utilizar los de la vía aérea
- En el caso de que el país de destino sea un país montañoso y no cuente con un puerto marítimo propio, se debe de investigar cual es la mejor opción para que la mercancía llegue a su destino, esto se lo puede hacer revisando cuales son los puertos más cercanos y si hay la forma de llevar la carga del puerto al punto de destino.
- Que los sectores productivos del país que se ven involucrados en este tipo de negocios, no solo exporten materia prima, más bien que se pueda exportar productos terminados que representan mayor ganancia para las empresas y el país como tal.
- Se recomienda que se realice los tramites del proceso de exportación con anterioridad ya que los mismos tardan un tiempo de 12 a 15 días en ser concluidos, esto para evitar que exista retrasos en la exportación.
- Realizar la negociación con el comprador con anterioridad ya que esto permite definir hasta donde llegará la responsabilidad como vendedores.
- Tomando en cuenta las condiciones que presenta este producto en mediano o largo plazo es imprescindible abrir nuevos mercados a los cuales llegar como lo es Dinamarca, Suecia, Finlandia y Rusia que son mercados muy exigentes como lo es Suiza

## j. BIBLIOGRAFIA

- Abrafrutas. (2019). Exportação de frutas cresce 16% em 2019. Obtenido de <https://abrafrutas.org/2020/01/28/exportacoes-de-frutas-cresce-de-16-em-2019/>
- Agraria. (2018). Perú: La exportación de chirimoya y guanábana supera ya la del año pasado. *Fresh Plaza*. Obtenido de <https://www.freshplaza.es/article/9039343/peru-la-exportacion-de-chirimoya-y-guanabana-supera-ya-la-del-ano-pasado/#:~:text=los%20c%C3%ADtricos%20valencianos-,Per%C3%BA%3A%20La%20exportaci%C3%B3n%20de%20chirimoya%20y%20guan%C3%A1bana%20supera%20ya%20la,>re
- Andina. (mayo de 2019). Exportaciones de frutas crecieron 9.5% en el primer trimestre de 2019. *Andina*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-exportaciones-frutas-crecieron-95-el-primer-trimestre-2019-751857.aspx#:~:text=En%20el%20primer%20trimestre%20del,de%20Comercio%20Exterior%2C%20Sayuri%20Bayona.>
- Andina. (1 de diciembre de 2019). Perú exportó fruta por más de US\$ 2,148 millones entre enero y setiembre de 2019. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-exporto-fruta-mas-2148-millones-entre-enero-y-setiembre-2019-776866.aspx>
- ARCSA. (junio de 2017). *Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Obtenido de [http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/download/Instructivos/Instructivo\\_permiso\\_funcionamiento.pdf](http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/download/Instructivos/Instructivo_permiso_funcionamiento.pdf)
- ARCSA. (14 de julio de 2020). *Agencia de Regulacion, Control y Vigilancia Sanitaria*. Obtenido de <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/perfilador/index.php>

ARCSA. (14 de julio de 2020). *Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*.

Obtenido de

[http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/publico/calculadora\\_etiquetado/](http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/publico/calculadora_etiquetado/)

Ballesteros, A. (2001). *Comercio Exterior*. España: Universidad de Murcia.

Banco, P. (2020). *Banco Pichincha*. Obtenido de

<https://www.pichincha.com/portal/Principal/Personas/Cuentas/Corriente>

BancoCentral. (2019). *PIB 2019*. Quito. Obtenido de Valor agregado petrolero y no petrolero

Barahona, V. (2013). *EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD ANTIOXIDANTE Y VALOR*

*NUTRACÉUTICO DE LAS HOJAS Y FRUTOS DE LA GUANÁBANA (Annona*

*muricata)*". . tesis de Grado para la obtención del título de Bioquímico Farmacéutico,

SCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD DE

CIENCIAS ESCUELA DE BIOQUÍMICA Y FARMACIA, Riobamba. Obtenido de

<http://dspace.esoch.edu.ec/bitstream/123456789/2453/1/56T00321.pdf>

BCE. (14 de julio de 2020). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de

<https://www.eci.bce.ec/web/guest/solicitud-de-certificado>

BCE. (2020). *Evolución de la Balanza Comercial Enero – Marzo 2020*. Quito. Obtenido de

<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202005.pdf>

Carrillo, E. (julio de 2018). *EL COMERCIO JUSTO UNA ESTRATEGIA DE INCLUSION*

*ECONOMICA PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE LA RURALIDAD*

*ECUATORIANA*.

Castillo, J. (2019). *Datos historicos de la empresa Kuna-Pulps*. Documento de informacion de la empresa Kuna-Pulps , Loja.

Castillo, J. (2020). *Proyecto Despulpadora*. Loja.

Chaves, F. (2011). *Medios de Pago en el Comercio*.

COPCI. (2016). *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E*

*INVERSIONES*. LEXIS. Obtenido de

<https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec088es.pdf>

CORPEI. (2020). *CORPEI*. Obtenido de <https://corpei.org/2019/01/02/frutas-exoticas-ecuatorianas-en-mercados-internacionales/>

Coscione, M. (2015). *América Latina y el sentido originario del comercio justo*. Quito, Ecuador: Flacso Ecuador.

Datosmacro. (2020). *Importaciones de Mercancías*. Obtenido de

<https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/suiza>

Datosmacro. (2020). *Suiza Economía y demografía*. Obtenido de

<https://datosmacro.expansion.com/paises/suiza>

Ecuaguanabana. (2020). *Ecuaguanabana*. Obtenido de

<http://www.ecuaguanabana.com/exports>

Ecuapass. (2019). *Ecuapass*. Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/wp-](https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/Procedimiento_Ingreso_Ecuapass_22_07_2019_V2.pdf)

[content/uploads/2019/07/Procedimiento\\_Ingreso\\_Ecuapass\\_22\\_07\\_2019\\_V2.pdf](https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/Procedimiento_Ingreso_Ecuapass_22_07_2019_V2.pdf)

ElMosca. (2020). *El Mosca*. Obtenido de <https://elmosca.es/incoterm->

[fob/#:~:text=Las%20ventajas%20que%20podemos%20obtener,de%20la%20mercanc%C3%ADa%20con%20antelaci%C3%B3n](https://elmosca.es/incoterm-fob/#:~:text=Las%20ventajas%20que%20podemos%20obtener,de%20la%20mercanc%C3%ADa%20con%20antelaci%C3%B3n).

- Elproductor. (2018). Guanábana ecuatoriana para el mundo. *El Productor*. Obtenido de <https://elproductor.com/guanabana-ecuatoriana-para-el-mundo/>
- Eltelegrafo. (20 de enero de 2020). Exportación de frutas y hortalizas representa \$ 3.200 millones al país. *El telegrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/frutas-feria-ecuador>
- Entreprises. (2020). EMPAQUES Y NORMAS. *Santander*. Obtenido de [https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/suiza/empaques-y-nomas?&actualiser\\_id\\_banque=oui&id\\_banque=0&memoriser\\_choix=memoriser](https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/suiza/empaques-y-nomas?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memoriser)
- Entreprises, E. (2020). CIFRAS DEL COMERCIO EXTERIOR EN SUIZA. *Santander*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/suiza/cifras-comercio-exterior>
- Esebal. (2020). *Esebal*. Obtenido de <http://www.esemal.es/cajas-de-carton-/191-caja-carton-doble-600x400x400-especial-mudanzas.html>
- Exofrut. (2018). *Exofrut*. Obtenido de <https://www.exofrut.com/quienes-somos.php>
- Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). *Comercio Internacional*. Barcelona, España: Reverté, S. A.
- Félix, M. (10 de noviembre de 2019). El envasado al vacío, una técnica muy segura pero no totalmente exenta de peligros. *Restauración colectiva*. Obtenido de <https://www.restauracioncolectiva.com/n/en-ensado-al-vacio>
- Fernandez, I. (2013). Las condiciones de entrega en el comercio exterior español. *Estudios de Economía Aplicada*, 31(1). Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/301/30126353008.pdf>

Giles, J. (2011). Prometedora Latinoamérica en la producción de frutas y hortalizas frescas.

Obtenido de <https://www.hortalizas.com/author/jgiles/>

Gluhaia, D. (septiembre de 2015). Los contratos internacionales de consumo: comparación entre el régimen de la Unión Europea y el de la República de Moldavia.

*CUADERNOS DE DERECHO TRANSNACIONAL*, 190. Obtenido de <<https://e-revistas.uc3m.es/index.php/CDT/article/view/2783>>

Gob.ec. (16 de 06 de 2020). *Portal unico de tramites ecuatorianos*.

González, A. (15 de febrero de 2018). Plan de comercialización. *Emprende PYME*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/plan-de-comercializacion.html>

González, J., Ortiz, V., & Cadena, L. (2018). EXPORTACION DE LA PULPA DE GUANABANA HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.

Guevara, A. (2015). *Elaboración de pulpas, Zumos, Nectares, Deshidratados, Osmodeshidratados y fruta confitada*. Tesis, DEPARTAMENTO DE TECNOLOGIA DE ALIMENTOS Y PRODUCTOS AGROPECUARIOS, Lima. Obtenido de <http://www.lamolina.edu.pe/postgrado/pmdas/cursos/dpactl/lecturas/Separata%20Pulpas%20n%C3%A8ctares,%20merm%20desh,%20osmodes%20y%20fruta%20confitada.pdf>

Helpdesk. (17 de 06 de 2020). *Export Helpdesk*. Obtenido de

<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>

Iberfor. (2020). *Iberfor*. Obtenido de [https://www.iberfor.com/contenreefer20\\_es-html/](https://www.iberfor.com/contenreefer20_es-html/)

INEC. (2017). *Panorama laboral y empresarial en el Ecuador*.

- INIAP. (2014). *Guanábana*. Obtenido de <http://tecnologia.iniap.gob.ec/index.php/explore-2/mfruti/rguanabana>
- Koo, W. (2019). Chirimoya, Guanábana Fresca Perú Exportación 2019 Septiembre. *Agrodata Peru*. Obtenido de <https://www.agrodataperu.com/2019/10/chirimoya-guanabana-fresca-peru-exportacion-2019-septiembre.html>
- LaRepublica. (junio de 2018). *LaRepublica*. Obtenido de <https://www.larepublica.ec/blog/economia/2018/06/25/la-asociacion-europea-de-libre-comercio-firma-un-tratado-con-ecuador/>
- Lideres. (18 de febrero de 2020). Agentes de aduana, una función vital para el comercio. *Lideres*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/agentes-aduana-funcion-vital-comercio.html>
- López, O. (27 de marzo de 2019). *LA REPÚBLICA*. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/la-guanabana-nacional-llegaria-a-60000-toneladas-producidas-al-cierre-de-este-ano-2844095>
- Luckyarn. (2020). *Luckyarn*. Obtenido de <https://www.luckyarneurope.com/ventajas-e-inconvenientes-de-la-carta-de-credito-documentario-o-lc/>
- Mano, A. (2020). Exportaciones de frutas tropicales de Brasil a la UE afectadas por coronavirus - grupo industrial. *Reuters*. Obtenido de <https://www.reuters.com/article/health-coronavirus-brazil-fruitexports/brazil-tropical-fruit-exports-to-eu-hit-by-coronavirus-industry-group-idUSL1N2BU1E5>
- maps, G. (2020). *Google maps*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/dir/Puerto+Mar%C3%ADtimo+de+Guayaquil,+Guayaquil+090112/Rotterdam,+Pa%C3%ADses+Bajos/@0.2064092,->

76.3215978,7z/data=!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x902d65457c16ba55:0xedf55c8f5ea16052!2m2!1d-79.9078757!2d-2.2785171!1m5!1m1!1s0x47c5b7

Mendez, R., Moreno, A., Acosta, & Sandoval, L. (2012). Efecto del escaldado sobre la calidad nutricional de la pulpa de Guanábana. *Revista Iberoamericana de Tecnología Postcosecha*, 48-57. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/285867080\\_Efecto\\_del\\_escaldado\\_sobre\\_la\\_calidad\\_nutricional\\_de\\_pulpa\\_de\\_guanabana\\_Annona\\_muricata\\_L/citation/download](https://www.researchgate.net/publication/285867080_Efecto_del_escaldado_sobre_la_calidad_nutricional_de_pulpa_de_guanabana_Annona_muricata_L/citation/download)

Pacheco, M. (junio de 2019). Esta pulpa se vende en Europa. *Revista Lideres*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/pulpa-empresa-europa-exportacion-frutas.html>

Perez, D., & Martinez, I. (2006). En *El Producto* (pág. 17). MBA. Obtenido de [http://api.eoi.es/api\\_v1\\_dev.php/fedora/asset/eoi:45113/componente45111.pdf](http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45113/componente45111.pdf)

Pérez, M. (2020). *Definición de Comercio*. Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/comercio/>

Procolombia. (2020). *Procolombia*. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio/suiza-frutas-frescas>

Proecuador. (2020). *Pro Ecuador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>

RAMOS, A. (2018). *LIFE COACHING*. Obtenido de <https://angieramos.ca/alimentacion-intuitiva/7-ingredientes-daninos-en-los-alimentos/>

Rodrigo, V. (2012). *Exportacion de pulpa de guanábana producida en la ciudad de Quito al mercado de España*. Trabajo de Titulación para licenciado en Ciencias Administrativas y Economicas Mención en Comercio Internacional, Universidad de las Américas, Quito. Obtenido de

<http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/2885/1/UDLA-EC-TLCI-2012-01%28S%29.pdf>

Sánchez, T. (2003). *Procesos de elaboración de alimentos y bebidas*. Mundi-Prensas.

Obtenido de

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=PxrIhy9UbZkC&oi=fnd&pg=PA21&dq=Recepci%C3%B3n+de+la+Fruta+a+Granel+S%C3%A1nchez,+2003&ots=Jw9v30nDaH&sig=8qPQ\\_ugKVmZrThDMgD3dQha7kJo#v=onepage&q=Recepci%C3%B3n%20de%20la%20Fruta%20a%20Granel%20S%C3%A1nchez%2C%20](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=PxrIhy9UbZkC&oi=fnd&pg=PA21&dq=Recepci%C3%B3n+de+la+Fruta+a+Granel+S%C3%A1nchez,+2003&ots=Jw9v30nDaH&sig=8qPQ_ugKVmZrThDMgD3dQha7kJo#v=onepage&q=Recepci%C3%B3n%20de%20la%20Fruta%20a%20Granel%20S%C3%A1nchez%2C%20)

Sarmiento, D. (2020). “*PROPUESTA DE UN MANUAL PARA EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ORIENTADO A LAS PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS DE LA CIUDAD DE LOJA*”. Tesis Pregrado.

Saurenbach, M. V. (2017). *Acuerdo Comercial*. Ecuador.

SENAE. (junio de 2020). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de

<https://www.aduana.gob.ec/organizacion-mundial-de-aduana-oma/#:~:text=La%20Organizaci%C3%B3n%20Mundial%20de%20Aduanas,entorno%20aduanero%20honesto%2C%20transparente%20y>

SENAE. (2020). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de

<https://ecuapass.aduana.gob.ec>

shutterstock. (2020). *shutterstock*. Obtenido de <https://www.shutterstock.com/es/search/pallet>

Sicex. (2018). Top 10 de los principales exportadores de frutas en Colombia (excluyendo el banano). Obtenido de <https://sicex.com/top-10-de-los-principales-exportadores-de-frutas-en-colombia-excluyendo-el-banano/>

SRI. (2020). *Servicio de rentas internas*. Recuperado el 10 de junio de 2020, de

<https://www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-el-sri>

Vargas, M. (1997). *Contratos de exportación: entre productores y exportadores de fruta*.

Juridica de Chile. Obtenido de

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Pj8DLWw7x\\_8C&oi=fnd&pg=PA5&dq=Recepci%C3%B3n+de+la+Fruta+a+Granel+Vargas,+1997&ots=Fx1YiQPGOU&sig=Oz36Z-QMdpTXDQquLKyG1q278VQ#v=onepage&q=Recepci%C3%B3n%20de%20la%20Fruta%20a%20Granel%20Vargas%2C%201997&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Pj8DLWw7x_8C&oi=fnd&pg=PA5&dq=Recepci%C3%B3n+de+la+Fruta+a+Granel+Vargas,+1997&ots=Fx1YiQPGOU&sig=Oz36Z-QMdpTXDQquLKyG1q278VQ#v=onepage&q=Recepci%C3%B3n%20de%20la%20Fruta%20a%20Granel%20Vargas%2C%201997&f=false)

Villalobos, S. (2010). Las 5 P del marketing: Producto, Precio, Plaza, Promoción y “Partners”

(Socios). *Marketing para todos*. Obtenido de <http://estrategias-marketing-online.com/las-5-p-del-marketing-producto-precio-plaza-promocion-y-%E2%80%9Cpartners%E2%80%9D-socios/>

Vit, P., Bertha, S., & Elizabeth, P. (mayo de 2014). *Composición química y actividad antioxidante de pulpa, hoja y semilla de guanábana Annona muricata* (Vol. 39).

Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/339/33930879008.pdf>

world, O. (2017). *Importaciones de Suiza*. Obtenido de

<https://oec.world/es/profile/country/che/>

k. ANEXOS

**Anexo # 1. Ficha de Proyecto de tesis**

**TEMA:**

PLAN DE COMERCIO EXTERIOR PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE  
GUANÁBANA AL MERCADO DE SUIZA 2020

**PROBLEMÁTICA. -**

Ecuador posee 4 regiones naturales al contar con una salida al océano Pacífico, la costa (entre el océano Pacífico y la cordillera), la sierra (la zona andina) y la Amazonía (al este de la cordillera). Además de esto, el país cuenta con la región insular. Debido a esto Ecuador posee microclimas (Seco, Tropical – húmedo, Tropical – Monzón, Tropical – sabanas, Mesotérmico, húmedo) y suelos fértiles en cada una de sus regiones, con lo cuales permite que se pueda producir diferentes tipos de frutas Tradicionales y No tradicionales, las cuales se distribuyen en todo el país.

Por este motivo se pretende aprovechar la capacidad existente de producción de frutas para ofrecer al consumidor un producto natural, que mantenga la calidad en sabor y además conserve su riqueza nutricional. Sin que se deba incluir en el producto ningún tipo de endulzantes artificiales que cambian el equilibrio de flora en el intestino. En algunos de los casos las bacterias son fertilizadas con estos endulzantes lo que hace que incremente el número de bacterias de ese tipo. Esta combinación alterada manda señales químicas al cuerpo para que incremente la producción de glucosa. A pesar que la FDA permite el uso de endulzantes artificiales, recordemos que no se han hecho estudios precisos para determinar hasta donde pueden ser perjudiciales por lo que hay que limitar su uso. (RAMOS, 2018)

Por tal motivo se ha considerado conveniente utilizar la ventaja que se posee en la tierra de forma natural, al proporciona esta fruta que cultivándola puede llegar a satisfacer necesidades en otros países que aún no la conocen pero que por sus especificaciones naturales sea atractiva

Para poder exportar a este país debemos tomar en cuenta que pertenece a la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) el cual se ha convertido en los últimos años en uno de los socios comerciales más importantes del Ecuador para las exportaciones no petroleras, así como un mercado fundamental para los productos de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), y de los Actores de la Economía Popular y Solidaria (AEPYS) (Saurenbach, 2017).

Los Estados de la AELC se beneficiarán de la eliminación de los derechos de aduana para todos los productos industriales en cuanto el acuerdo entre en vigor o al término de periodos transitorios. Asimismo, Ecuador ha acordado con esos socios otorgarles una reducción o la supresión de aranceles en productos de exportación agrícola de importancia para Suiza, indica el comunicado. (LaRepublica, 2018)

A partir de este año, el 99% de los productos agrícolas y el 100% de productos industriales y pesqueros ingresan al mercado europeo libres de aranceles.

Para poder realizar un comercio justo se debe de tomar en cuenta que “Las empresas en la actualidad deben considerar el impacto que tienen sobre la sociedad, naturaleza, y con sus empleados ya que pueden mejorar o afectar todo su entorno. Este tema es muy importante y no debe ser tomado a la ligera ya que esto es la base para construir una empresa fuerte, prospera y responsable que respeta la cadena de valor.

Según los principios del Pacto Global y la ISO 26000 las empresas deben de cumplir ciertos parámetros basados en la Anticorrupción, Condiciones laborales, Derechos humanos, Medio

ambiente, Prácticas justas con el consumidor, Participación activa y desarrollo de la comunidad y gobernanza de la organización.

En cuanto a materia de condiciones laborales las empresas en el Ecuador en materia de calidad de empleo se han reducido a nivel nacional durante el 2016. La tasa de empleo adecuado se redujo 5,3 puntos porcentuales (p.p.) y el subempleo se incrementó 5,9 p.p. El aumento del subempleo se explica principalmente por personas que ingresan al mercado laboral en el último año, provenientes de la PEI (INEC, 2017).

¿Es factible la realización de un Plan de comercio exterior para la exportación de pulpa de Guanábana al mercado de Suiza? Tomando en consideración todos los factores ya mencionados, ya que la creación de esta empresa en la ciudad de Loja no solo ayudará con fuentes de empleo y la dinamización de la economía. Sino también da trabajo por la parte de logística ya que la materia prima viene de otros lugares y de esta manera permite dar trabajo a personas de forma indirecta.

El Ecuador al producir frutos y frutas exóticas no tradicionales, de forma natural, que satisfacen el consumo de la población ecuatoriana, se ve en la posibilidad de buscar nuevos horizontes en donde estos productos sean necesarios y satisfagan necesidades en cuanto a gustos y preferencias, es así que un mercado tentativo es Suiza ya que ellos al ser un país de clima frío no se da este tipo de fruta ya que es muy susceptible a estos climas, en donde el Ecuador mantiene relaciones comerciales estables y de comercio justo gracias a los tratados comerciales recién firmados entre estos dos países.

### **JUSTIFICACIÓN. -**

El presente trabajo de Titulación se justifica ya que la Guanábana (fruta no tradicional) tiene una producción continua y se cultiva sin problema en nuestra provincia, en provincias aledañas como Zamora Chinchipe y Santo Domingo de los Tsáchilas, Morona Santiago,

Esmeraldas, Machala, lo que le permitirá abastecer sin problema los pedidos del mercado suizo. Además, va a ser generador de fuentes de trabajo en la ciudad de Loja de manera Directa e indirecta además de dinamizar la economía del Sector y el País, con el ingreso de divisas extranjeras, todo esto aprovechando los productos obtenidos del suelo. Se quiere tener como base un sólido plan de comercio que ayude a exportar productos agrícolas como la Guanábana a un mercado extranjero como es el caso de Suiza ya que no cuenta con una producción de esta fruta ya que su clima no permite producir frutas tropicales como en Ecuador, la fruta ecuatoriana obtendrá un gran reconocimiento en este mercado.

### **ACADÉMICA**

Se justifica académicamente la realización de la presente investigación referente a la **PLAN DE COMERCIO EXTERIOR PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE GUANÁBANA AL MERCADO DE SUIZA 2020**, en la medida que se pretende poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante el proceso de estudio hasta el presente ciclo.

### **SOCIOECONÓMICA**

La presente investigación responde ante una justificación socioeconómica ya que con el estudio se pretende obtener un comercio justo en la exportación de pulpa de Guanábana hacia Suiza, de tal manera que ambas partes involucradas se vean beneficiadas, en el caso de Suiza al recibir un producto de calidad que es 100% natural con sabores exóticos, y en Ecuador una idea innovadora porque se aprovecha el cultivo de una fruta que hoy en día está muy cotizada en el mercado internacional, dinamización de la Economía, la aportación de plazas de trabajo para las personas

### **OBJETIVOS**

Objetivo General.

Realizar un Plan de comercio exterior para la exportación de pulpa de Guanábana al mercado de Suiza a través de un comercio justo.

#### Objetivo Especifico

- Identificar el canal de comercialización de la guanábana ecuatoriana hacia el mercado suizo.
- Indicar los principales competidores en la exportación de este tipo de producto.
- Determinar la tramitología pertinente para la exportación a Suiza del producto no tradicional (Guanábana).

## **METODOLOGÍA**

### **Enfoques de la Investigación**

El enfoque de investigación es de tipo Mixto el cual es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos del estudio para responder a un planteamiento del problema.

De tal manera que vamos analizar datos cuantitativos (estadísticos) obtenidos de los diferentes informantes claves y también la parte cualitativa (trata de barreras no arancelarias) que tiene el Ecuador para poder exportar. Es decir, información primaria y secundaria

### **Nivel de Investigación**

El presente proyecto se basará en un nivel de investigación de tipo descriptiva en torno a un plan de comercio exterior para la exportación de pulpa de guanábana al mercado de Suiza, se utilizarán métodos y técnicas con el fin de dar cumplimiento a los objetivos planteados, especialmente para recabar información primaria y secundaria.

### **Técnicas a utilizar**

- Se utiliza la técnica de la entrevista a todos los informantes claves gubernamentales los cuales a través de esta técnica nos ayudaran con información cuantitativa y cualitativa lo cual nos ayudara a poder información actualizada de lo que sucede con respecto al comercio de este tipo de fruta.
- También se va a utilizar la técnica de la Encuesta a los principales agricultores de Guanábana en el Ecuador con el fin de conocer la producción existente en el país y poder determinar si tenemos la capacidad para poder exportar este producto al mercado suizo

### **Instrumentos de Investigación**

Los instrumentos de investigación que se van a utilizar es el Cuestionario el cual será dirigido a los Agricultores y abordara preguntas que nos brinden datos estadísticos en su mayoría, pero también que preguntas que ayuden a saber qué es lo que hace el agricultor con su producción y si está en la capacidad de que esta sea mayor.

También la entrevista la cual sus preguntas resaltaran la obtención de información exigida por los objetivos específicos del estudio, debido a que no solo se obtendrá información del país de origen, si no también información valiosa del país de llegada (mercado meta)

### **Procedimiento**

En primera instancia se desarrollará relaciones con diferentes expertos en el tema de comercio exterior; además, de recolectar información de instituciones que coadyuvan al desarrollo del comercio exterior del sector.

Para el desarrollo de la investigación se va a realizar una Entrevista a la embajada suiza para tener mayor conocimiento sobre la comercialización de este producto en este mercado y obtener datos específicos de las importaciones y el consumo de la fruta en este país.

También se va a entrevistar a los directores del (SRI, MIPRO Y SENAE) las cuales son entidades gubernamentales y podremos obtener información pertinente que nos ayuden a solucionar los objetivos específicos de la Investigación

Luego se realizará la encuesta, que va dirigida a los principales agricultores de Ecuador para conocer de antemano la capacidad de producción que tenemos

Una vez obtenida la información con la ayuda de estos instrumentos se procederá a tabular e interpretar la información.

Con el análisis de las encuestas se desarrollará la comparación de las modalidades tradicional y asociativa.

Finalmente describir resultados y presentarlos para su revisión.

Objetivo actividad	Abril					Mayo				Junio				Julio				Agosto			
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Elaboración de la revisión de Literatura: marco teórico, referencial y conceptual																					
Recolección de datos históricos de la producción de guanábana en el Ecuador																					
Contacto con las entidades privadas que se ven involucradas para la exportación																					
Estudio y análisis de los principales puntos en cuanto al empaque y packaging para la exportación de pulpa de fruta a Suiza																					
Establecer conclusiones y recomendaciones																					
Realización y presentación de los resultados																					
Presentación del informe final.																					
presentación del borrador de tesis																					

Anexo #2. Packaging del Producto



### Anexo # 3. Correo con la empresa de transporte marítimo

RE: (Contecon): Un nuevo mensaje desde el formulario de contáctenos [ ref: \_00D1U13INE.\_500 3t18pWPH:ref ] 

**SAC Contecon** ec.sac@contecon.com.ec a través de p12ycb1xopfjz.1u-13lneuy.na123.bnc.salesforce.com para mí ▾

23 jun. 2020 15:56 (hace 22 horas) ☆ ↩

Buenas tardes,

Detalle los rubros básicos de un contenedor de exportación:

CERTIFICADO VGM	1	5,00
OTORGAMIENTO CERTIF.DOCUMENTOS (NOTIFICACIONES)	1	3,43
PORTEO DE CONTENEDORES (EXPO)	1	46,88
RECEPCIÓN / DESPACHO DE CONTENEDORES (EXPO)	1	40,19
CONEXIÓN Y ENERGÍA DE CONTENEDORES	por hora	3,85

El almacenaje varía en función de los días y tipo de contenedor (20' o 40') Adjunto link de nuestra página web donde podrá visualizar nuestro tarifario completo: <http://www.cgsa.com.ec/servicios.aspx>

Es un placer servirle!

Servicio al Cliente  
Contecon Guayaquil S.A  
An ICTSI Group Company

T +593 (4) 6006300 - 3901700 | E [ec.sac@contecon.com.ec](mailto:ec.sac@contecon.com.ec) | W [www.cgsa.com.ec](http://www.cgsa.com.ec)  
Av. de la Marina, Puerto Marítimo  
Guayaquil – Ecuador

----- Mensaje original -----

De: [[cgsa-customerservice@cgsa.com.ec](mailto:cgsa-customerservice@cgsa.com.ec)]

Enviado: 23/06/2020 15:27

Para: [ec.sac@contecon.com.ec](mailto:ec.sac@contecon.com.ec)

Asunto: (Contecon): Un nuevo mensaje desde el formulario de contáctenos

**Anexo # 4. Oficio para obtener el Certificado Sanitario**

Ciudad, Loja 14 de julio de 2020

Sr.

Director Técnico de Registro Sanitario, Notificación Sanitaria Obligatoria y Autorizaciones  
**AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA  
SANITARIA**

De mi consideración.-

Yo **Jonathan Javier Castillo Guerrero** con cédula de ciudadanía **1104902877** código dactilar n° **V3333V2222**, **TITULAR** del registro sanitario, solicito el **CERTIFICADO DE VIGENCIA** para el producto **Pulpa de Guanábana** con registro sanitario/notificación sanitaria n° **0374590** cuya vigencia es hasta el **25 de julio de 2021**

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,



Titular del registro sanitario/notificación sanitaria: Jonathan Javier Castillo Guerrero

Cédula: 1104902877

Correo electrónico: [www.javi.92@gmail.com](mailto:www.javi.92@gmail.com)

## 1. INDICE

**ÍNDICE PRELIMINAR**

CERTIFICACIÓN .....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA .....	iii
CARTA DEAUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.....	iv
AGRADECIMIENTOS .....	v
DEDICATORIA .....	vi

**ÍNDICE DE CONTENIDO**

<b>a. TITULO .....</b>	<b>1</b>
<b>b. RESUMEN.....</b>	<b>2</b>
<b>c. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>d. REVISIÓN DE LITERATURA.....</b>	<b>6</b>
<b>d.1 MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>6</b>
<b>1. Comercio .....</b>	<b>6</b>
1.2 Significado de comercio.....	6
1.3 Tipos de comercio .....	6
1.4 Comercio Internacional.....	7
1.5 Organización mundial de Aduanas- OMA.....	7
1.6 Agentes de Aduana.....	8

1.7	Formas de Pago Internacional .....	9
1.8	PRO ECUADOR.....	10
1.9	Servicio de rentas internas (SRI).....	12
1.10	Ecuapass-SENAE .....	12
1.11	La firma electrónica.....	13
1.12	Incoterm.....	14
1.12.1	Definición de Incoterm .....	14
1.12.2	Tipos de Incoterm .....	14
1.13	Contratos internacionales .....	17
1.14	Balanza comercial.....	18
2.	Exportaciones.....	18
2.1	Exportaciones Ecuatorianas de Fruta a otros países.....	18
3.	Plan de Comercio .....	18
3.2	Producto .....	19
3.3	Precio.....	19
3.4	Plaza .....	19
3.5	Promoción .....	20
3.6	People.....	20
<b>d.2</b>	<b>MARCO REFERENCIAL.....</b>	<b>21</b>
4.	Procesamiento de la Pulpa de Guanábana.....	21
4.2	La Guanábana.....	21
4.3	Procesamiento para la obtención de Pulpa.....	24

4.4	Producto .....	29
4.4.1	Características del Producto .....	29
4.4.2	Ciclo de vida del Producto.....	30
5.	Mercado Ecuatoriano .....	31
5.2	Exportaciones Fruta Ecuatoriana. ....	31
5.3	Producción de Guanábana en Ecuador.....	32
5.4	PIB per capital.....	32
5.5	Balanza de comercial Ecuador. ....	32
5.6	Exportaciones Ecuador.....	34
6.	Mercado de Suiza.....	37
6.2	Población.....	37
6.3	Comercio Suiza .....	37
6.4	Reglamentos específicos .....	38
6.5	Requerimientos de etiquetado por el país de destino Suiza .....	38
6.6	Importaciones de Fruta.....	40
6.7	Tendencias de Consumo en Suiza.....	40
6.8	Balanza de comercial Suiza.....	41
6.9	Importaciones de Guanábana por parte de Suiza .....	41
<b>d.3</b>	<b>MARCO CONCEPTUAL.....</b>	<b>43</b>
<b>e.</b>	<b>MATERIALES Y METODOS .....</b>	<b>49</b>
	Nivel de Investigación .....	50
	Enfoques de la Investigación .....	50

<b>f. RESULTADOS</b> .....	52
1. Producto .....	52
1.1 Valor Agregado:.....	52
1.2 Utilidad:.....	52
1.3 Marca:.....	52
1.4 Logotipo .....	52
1.5 Slogan.....	54
1.6 Atributos.....	54
1.7 ISO y certificaciones con las que cumple el producto. ....	54
1.7.1 ISO 9001 (Buenas Prácticas de Manufacturación).....	54
1.7.2 ISO 26000 (ODS) .....	55
1.7.3 Certificación AENOR (ISO 22000) .....	55
1.7.4 Certificación Kosher.....	55
2. Estudio técnico .....	56
2.1 Capacidad de la Planta .....	56
2.2 Despulpadora.....	56
2.3 Empacadora al vacío .....	58
2.4 Selladora y Codificadora.....	59
2.5 Flujo de Producción .....	61
2.6 Capacidad de Planta .....	62
3.3 Unidades de medida autorizadas .....	63
3.4 Marcado de origen "Hecho en" .....	63

3.5	Valor energético .....	64
4.	Packaging .....	64
5.	Datos técnicos de la carga .....	65
5.1	Pago del seguro de mercadería.....	72
5.2	Tipo de incoterm a utilizarse .....	73
5.3	Forma de Pago.....	73
6.	Forma de Entrada al país de destino.....	74
7.1	Presupuesto del activo fijo .....	76
7.2	Presupuesto del activo circulante .....	78
7.2.1	Presupuesto de materia prima directa .....	78
7.2.2	Presupuesto de materia prima indirecta.....	79
7.2.3	Presupuesto de mano de obra directa .....	79
7.2.4	Presupuesto de sueldos de administrativos.....	80
7.2.5	Presupuestos circulantes generales .....	80
7.3	Presupuesto del activo diferido .....	82
7.4	Cuadro de inversión .....	83
7.4.1	Resumen de inversión.....	84
7.5	Financiamiento .....	84
7.6	Préstamo .....	84
8.	Precio de venta unitario.....	85
9.	Ecuador.....	90
10.	Brasil. ....	93

11. Colombia.....	94
12. Perú.....	96
<b>13. Obtención RUC .....</b>	<b>99</b>
<b>14. Permiso de Funcionamiento.....</b>	<b>102</b>
<b>15. Certificado Sanitario (ARCSA) .....</b>	<b>111</b>
11.1 <b>Riesgo Sanitario de Alimentos Procesados .....</b>	<b>113</b>
11.2 <b>Valor energético.....</b>	<b>115</b>
<b>16. Certificado de firma electrónica .....</b>	<b>116</b>
<b>17. Registro del ECUAPASS (DAE) .....</b>	<b>120</b>
<b>18. Apertura de cuenta bancaria (Banco de Pichincha).....</b>	<b>123</b>
<b>19. Agente de Afianzado (Agente de Aduana).....</b>	<b>124</b>
20. Gráfica del proceso de exportación de la Pulpa de Guanábana .....	125
<b>21. Línea de tiempo con respeto a la tramitología.....</b>	<b>125</b>
g. DISCUSIÓN .....	127
h. CONCLUSIONES .....	130
i. RECOMENDACIONES .....	131
j. BIBLIOGRAFIA .....	132
k. ANEXOS .....	141
<b>Anexo # 1. Ficha de Proyecto de tesis.....</b>	<b>141</b>
<b>Anexo #2. Packaging del Producto .....</b>	<b>149</b>
<b>Anexo # 3. Correo con la empresa de transporte marítimo .....</b>	<b>150</b>
<b>Anexo # 4. Oficio para obtener el Certificado Sanitario .....</b>	<b>151</b>

1. INDICE.....	152
----------------	-----

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 : <i>Costos de firma electrónica y token</i> .....	13
Tabla 2 : <i>Valores de importaciones de fruta por parte de Suiza</i> .....	40
Tabla 3 : <i>Depreciaciones</i> .....	49
<b>Tabla 4:</b> Capacidad de la Planta de despulpado.....	57
Tabla 5: Capacidad de la máquina de empacado al vacío .....	59
<b>Tabla 6:</b> Capacidad de la Maquina de Sellado y codificado.....	61
<b>Tabla 7:</b> Flujo de producción.....	61
<b>Tabla 8:</b> Capacidad instalada.....	62
<b>Tabla 9:</b> Capacidad Utilizada.....	62
<b>Tabla 10:</b> Participación en el mercado.....	63
Tabla 11: <i>Detalle del peso de una caja más el producto.</i> .....	66
Tabla 12 : <i>Detalle del peso por cada pallet.</i> .....	67
Tabla 13: <i>Detalle del peso que se llevara en el contenedor.</i> .....	68
Tabla 14 : <i>Tabla de valor a pagar por envío de contenedor con un tiempo de 35 días de llegada al país de destino.</i> .....	72
<b>Tabla 15:</b> Valor de Maquinaria y Equipo con su depreciación.....	76
<b>Tabla 16:</b> Presupuesto de equipo de oficina y su depreciación.....	76
<b>Tabla 17:</b> Valor equipo de cómputo y su depreciación .....	77
<b>Tabla 18:</b> Valor de herramientas y su depreciación.....	77
Tabla 19: Valor de muebles y enseres y su depreciación .....	77
<b>Tabla 20:</b> Presupuesto de materia prima directa y su proyección.....	78
<b>Tabla 21:</b> Presupuesto de materia prima indirecta y su proyección.....	79

<b>Tabla 22:</b> Presupuesto de mano de obra directa.....	79
<b>Tabla 23:</b> Presupuesto de Sueldos administrativos y su proyección.....	80
<b>Tabla 24:</b> Presupuesto de servicio básico .....	80
<b>Tabla 25:</b> Presupuesto de útiles de oficina.....	81
<b>Tabla 26:</b> Presupuesto de suministro de producción.....	81
<b>Tabla 27:</b> Presupuesto de útiles de aseo.....	81
<b>Tabla 28:</b> Presupuesto de publicidad .....	82
<b>Tabla 29:</b> Presupuesto de arriendo.....	82
<b>Tabla 30:</b> Activo diferido y amortización.....	83
<b>Tabla 31:</b> Cuadros de inversión .....	83
<b>Tabla 32:</b> Inversiones.....	84
<b>Tabla 33:</b> Valores de financiamiento .....	84
<b>Tabla 34:</b> Tabla de amortización .....	84
Tabla 35 : <i>Tabla de presupuesto de costo de operaciones</i> .....	86
Tabla 36 : <i>Tabla de costo unitario del producto (valor por funda de 800 gramos)</i> ..	87
Tabla 37 : <i>Tabla de Precio de Venta al Publico</i> .....	87
Tabla 38 : <i>Costos para la exportación del producto a suiza.</i> .....	88
Tabla 39 : <i>Costo total del producto tomando en cuenta el valor que se le aumenta por los costos de envió.</i> .....	88
Tabla 40 : <i>Exportaciones de Chirimoya y Guanábana y sus principales destinos.</i> ....	97
Tabla 41 <i>Tiempo que toma realizar toda la tramitología para poder exportar</i> .....	126

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 : <i>Variación del contenido de minerales determinados en las pulpas de guanábana (Annona muricata L.).</i> .....	22
---	----

Ilustración 2 : <i>Valores de exportaciones e importaciones; petroleras y no petroleras periodo 2018-2019-2020.</i> .....	33
Ilustración 3 : <i>valores de la balanza comercial petrolera y no petrolera 2019</i> .....	34
Ilustración 4 : <i>Valor FOB y valor unitario del Ecuador 2019</i> .....	35
Ilustración 5 : <i>Exportaciones de Productos Ecuatorianos a diferentes destinos del mundo 2019.</i> .....	35
<b>Ilustración 6:</b> <i>Evolución de las exportaciones del producto guanábana según sus principales mercados 2006 - 2020</i> .....	41
Ilustración 7 : <i>Logotipo de la empresa el cual ira impreso en el producto</i> .....	52
Ilustración 8 : <i>Diseño de la imagen de un animal representativo del producto</i> .....	53
<b>Ilustración 9:</b> <i>Maquina de despulpado</i> .....	56
<b>Ilustración 10:</b> <i>Maquina de empacado al vacío</i> .....	58
<b>Ilustración 11:</b> <i>Maquina de sellado y codificado</i> .....	59
Ilustración 12 : <i>Funda de Aluminio homologada para exportación</i> .....	64
Ilustración 13 : <i>Diseño del packaging del producto en el cual se encuentran las especificaciones</i> .....	65
Ilustración 14 : <i>Caja de cartón prensado homologado para exportación</i> .....	66
Ilustración 15 : <i>Pallet homologado a utilizarse para la exportación</i> .....	67
Ilustración 16 : <i>Contenedor refrigerado de 20'</i> .....	67
Ilustración 17 : <i>Forma en la que se va acomodar las cajas en el pallet</i> .....	69
Ilustración 18 : <i>Embalaje terciario para dar firmeza</i> .....	70
Ilustración 19 : <i>Organización de los pallets en el contenedor refrigerado de 20' ....</i>	70
Ilustración 20 : <i>Cadena de distribución y de valor de la pulpa en frio, hasta el puerto de destino</i> .....	71
Ilustración 21 : <i>Pasos de la carta de crédito.</i> .....	73

Ilustración 22 : <i>Grafica de ruta que recorre el buque desde el puerto Guayaquil hasta el puerto de Rotterdam</i> .....	75
Ilustración 23 : <i>Exportaciones no Petroleras – no Tradicionales</i> .....	91
Ilustración 24 : <i>Gráfica de exportaciones de fruta por países latinoamericanos</i> .....	93
Ilustración 25 : <i>Producción de Guanábana en Colombia</i> .....	95
Ilustración 26 : <i>Principales destinos de la Guanábana Colombiana</i> .....	95
Ilustración 27 : <i>Pantalla principal para realizar los tramites</i> .....	102
Ilustración 28 : <i>Creación de solicitud</i> .....	103
Ilustración 29 : <i>Página de ingreso de datos del establecimiento</i> .....	103
Ilustración 30 : <i>Mensaje en caso de que el establecimiento no se encuentre activo.</i> .....	104
Ilustración 31 : <i>Pantalla de advertencia de solicitudes en estado de ingreso</i> .....	104
Ilustración 32 : <i>Pantalla de reiniciar solicitud</i> .....	105
Ilustración 33 : <i>Registro de Datos del Establecimiento</i> .....	105
Ilustración 34 : <i>Cédula/identificación del representante legal</i> .....	106
Ilustración 35 : <i>Datos del representante legal</i> .....	106
Ilustración 36 : <i>Datos del Establecimiento</i> .....	106
Ilustración 37 : <i>Selección de actividad del establecimiento</i> .....	107
Ilustración 38 : <i>Se debe guardar la información para que no se borre</i> .....	107
Ilustración 39 : <i>Página para adjuntar los requisitos</i> .....	108
Ilustración 40: <i>Comprobación de datos ingresados</i> .....	108
Ilustración 41: <i>Declaración juramentada de veracidad de la información proporcionada a la ARCSA y responsabilidad de uso de medios electrónicos</i> .....	109
Ilustración 42 : <i>Botón donde se debe aplastar para solicitar el permiso de funcionamiento</i> .....	110

Ilustración 43 : <i>Selección de trámite</i> .....	110
Ilustración 44 : <i>Datos ingresados en el portal para la solicitud</i> . ....	111
Ilustración 45 : <i>Modelo de Oficio para solicitar el Certificado Sanitario</i> . ....	112
Ilustración 46 : <i>Simulador para saber si el producto es de alto o bajo riesgo de consumo</i> .....	114
Ilustración 47 : <i>Plataforma para poder obtener el semáforo nutricional</i> .....	115
Ilustración 48 : <i>Semáforo Nutricional</i> .....	116
Ilustración 49 : <i>Plataforma para poder obtener la firma electrónica</i> .....	118
Ilustración 50 : <i>Formulario para la solicitud de firma electrónica</i> .....	118
Ilustración 51 : <i>Sistema de verificación donde se puede subir los archivos</i> .....	119
Ilustración 52 : <i>Pantalla de inicio para instalar desde la página del Ecuapass el Java para ejecutar la plataforma</i> .....	121
Ilustración 53 : <i>Página donde se debe ingresar el Ruc, Id Usuario y Contraseña</i> ..	121
Ilustración 54 : <i>Aquí se selecciona el OCE</i> .....	122
Ilustración 55 : <i>Pantalla donde se divide el tipo de usuario que se quiere elegir</i> ..	122
Ilustración 56 : <i>Pantalla donde se muestra todas las opciones transaccionales</i> .....	123
Ilustración 57 : <i>Imagen de plataforma para abrir una cuenta corriente en el Banco Pichincha</i> .....	124
Ilustración 58 : <i>Grafica de los pasos de documentación para la exportación de nuestro producto</i> .....	125