



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PITAHAYA AMARILLA HACIA
COREA DEL SUR, CASO EMPRESA PUKUNA

GABRIEL ANDRÉS CAISAPANTA ENDARA

DIRECTOR: MGTR, VICENTE TORRES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS
OPERACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE
LOCAL Y GLOBAL

QUITO, NOVIEMBRE 2023

DEDICATORIA:

A mi familia, quienes con su amor incondicional y apoyo incesante han iluminado el camino para alcanzar mis metas. Su esfuerzo, cariño y paciencia se ve reflejado en cada paso que doy. Todo mi sacrificio y dedicación es por ustedes.

A mis amigos, con quienes compartí experiencias inolvidables, por apoyarme y darme palabras de aliento cuando más lo necesitaba.

AGRADECIMIENTO:

Agradezco a Dios por ser el arquitecto de mi vida, por darme la fortaleza y perseverancia para seguir adelante, todo el amor y las bendiciones que ha derramado sobre mi han permitido que pueda conseguir mis objetivos.

A mis padres por haberme brindado los recursos necesarios para culminar mi carrera universitaria, por ser el pilar más importante en mi vida, sus consejos, cariño y oraciones me han mantenido en pie.

A mi hermana, porque ha sido mi compañera de vida todos estos años, sus consejos y cariño me han ayudado para poder afrontar las adversidades.

A la comunidad universitaria, porque sin sus aportes, enseñanzas e investigaciones la educación no sería posible. La transmisión de conocimiento y experiencia transforma la vida de los estudiantes.

ÍNDICE GENERAL

CAPITULO I	1
1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Título	1
1.2 Planteamiento del problema.....	1
1.3 Objetivos	2
1.3.1 Objetivo general.....	2
1.3.2 Objetivos específicos	2
1.4 Relevancia del estudio.....	2
1.5 Diseño metodológico	3
1.6 Etapas de la investigación	3
CAPITULO II.....	5
2 MARCO TEÓRICO	5
2.1 Comercio internacional	5
2.2 Teorías del comercio internacional	5
2.2.1 Ventaja absoluta	6
2.2.2 Ventaja comparativa.....	6
2.2.3 Modelo de Heckscher-Ohlin.....	7
2.3 Teoría de balanza comercial.....	7

2.4	Oferta y demanda	10
2.4.1	La demanda.....	10
2.4.2	La oferta.....	12
2.5	Acuerdos comerciales	13
2.6	Tratados de libre comercio	14
2.7	Aduana	16
2.8	Teoría de internacionalización de la empresa	16
2.9	Incoterms.....	17
2.9.1	Grupo C.....	18
2.9.1.1	CFR (Cost and Freight) o costo y flete.....	18
2.9.1.2	CIF (Cost Insurance and Freight) o costo seguro y flete.....	18
2.9.1.3	CPT (Carriage Paid To) o Transporte pagado hasta	19
2.9.1.4	CIP (Carriage and Insurance Paid to) Transporte y Seguro Pagado Hasta destino convenido	19
2.9.2	GRUPO D	19
2.9.2.1	DPU (Delivered at Place Unloaded) Mercancía entregada y descargada	19
2.9.2.2	DAP (Delivered at Place) o Entrega en lugar	20
2.9.2.3	DDP (Delivered Duty Paid) Entregado con Derechos Pagados	20
2.9.3	GRUPO E	20

2.9.3.1	EXW (Ex-works, ex–factory, ex-warehouse, ex-mill)	20
2.9.4	GRUPO F.....	21
2.9.4.1	FCA (Free Carrier) o Franco transportista.....	21
2.9.4.2	FAS (Free Alongside Ship) libre al costado del buque.....	21
2.9.4.3	FOB (Free on Board) Libre a Bordo	21
2.10	Impuestos aduaneros	21
CAPITULO III.....		23
3	SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA PUKUNA Y CARACTERÍSTICAS DE LA PITAHAYA AMARILLA COMO UNA FRUTA EXÓTICA PARA EXPORTACIÓN.....	23
3.1	Situación interna.....	23
3.1.1	Análisis de la empresa	23
3.1.2	Misión	23
3.1.3	Visión	23
3.1.4	Reseña Histórica	23
3.1.5	Productos ofertados.....	24
3.1.5.1	Producto (pitahaya)	26
3.1.5.2	Características y usos	26
3.1.5.3	Ficha técnica.....	28
3.1.5.4	Nutrition Facts: calorías, carbohidratos, fibra, etc.	29

3.1.6	Condiciones de desarrollo.....	29
3.1.7	Cosecha y postcosecha.....	30
3.1.7.1	Recolección	32
3.1.7.2	Clasificación	32
3.1.7.3	Limpieza y desinfección.....	33
3.1.7.4	Secado.....	33
3.1.7.5	Empaque	33
3.1.7.6	Envío.....	33
3.1.7.7	Determinantes de calidad	34
3.1.8	Partida arancelaria.....	35
3.1.9	Países a los que exportan	35
3.1.10	Provincias productoras de pitahaya amarilla	36
3.1.11	Marketing Mix internacional	37
3.1.11.1	Producto.....	37
3.1.11.2	Precio.....	37
3.1.11.3	Plaza	39
3.1.11.4	Promoción.....	40
3.2	Situación externa.....	42
3.2.1	Balanza comercial.....	42

3.2.2	Exportaciones no petroleras	44
3.2.3	Análisis de la oferta	46
3.2.3.1	Principales países productores de pitahaya	46
3.2.3.2	Producción y Exportación de pitahaya amarilla en Ecuador.....	49
3.2.3.3	Exportación de pitahaya hacia el mercado externo	50
3.2.4	Factores Políticos y Económicos de Corea del Sur	52
3.3	Proceso de apertura del mercado ecuatoriano hacia Corea del Sur	54
3.3.1	Proceso del acuerdo entre Ecuador y Corea del Sur.....	55
3.3.1.1	Corea del Sur	55
3.3.1.2	Objetivos estratégicos.....	56
3.3.1.3	Sectores sensibles precautelados	57
3.3.1.4	Mejora de procesos sanitarios y fitosanitarios.....	57
3.3.2	Aranceles	58
3.3.3	Demanda de la pitahaya amarilla en Corea del Sur	58
3.3.3.1	Importaciones de Pitahaya en Corea del Sur.....	60
3.3.4	Partida arancelaria en corea del sur	60
CAPITULO IV		62
4	REQUISITOS LEGALES PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE LA PITAHAYA AMARILLA DESDE ECUADOR HACIA COREA DEL SUR.	62
4.1	Requisitos legales de exportación	62

4.1.1	Ruc	62
4.1.2	Firma electrónica y toquen	63
4.1.3	Registro de operador de comercio exterior (OCE) en el sistema ECUAPASS.....	64
4.1.4	Factura comercial de exportación	65
4.1.5	Transmisión electrónica de la declaración aduanera de exportación (DAE)	65
4.1.6	Declaración juramentada de origen (DJO)	67
4.1.7	Certificado de origen (CO)	69
4.1.8	Certificado fitosanitario de exportación	70
4.2	Requisitos Internacionales	71
4.2.1	Listado de empaque	71
4.2.2	Bill of Lading.....	72
4.2.3	Air Waybill.....	73
4.3	Requisitos de los compradores o importadores en Corea del Sur para la importación de pitahaya amarilla.	74
4.3.1	Requisitos higiénicos	74
4.3.2	Condiciones de almacenamiento y transporte.	74
4.3.3	Control de inocuidad de alimentos importados	74
4.3.4	Ley de protección vegetal	75

4.3.5	Requisitos de etiquetado	75
4.3.6	Requisito para pasar por un puerto de aduanas específico	75
4.4	Requisitos que deben cumplir los exportadores ecuatorianos para enviar pitahaya amarilla hacia Corea del Sur	76
4.4.1	Tolerancia para residuos y sustancias (no microbiológicas).....	76
4.4.2	Restricción de determinadas sustancias en alimentos.....	76
4.4.3	Requisitos de etiquetado	76
4.4.4	Criterios microbiológicos del producto final.	76
4.4.5	Requisitos de embalaje	77
4.4.6	Prácticas higiénicas de producción	77
4.4.7	Requisitos de etiquetado	78
CAPITULO V		79
5	LOGÍSTICA, INCOTERMS Y PROCESO PARA EXPORTAR PITAHAYA AMARILLA HACIA COREA DEL SUR	79
5.1	Logística para ingresar a Corea del Sur	79
5.2	Costos para exportar.....	79
5.2.1	Costo por caja	79
5.2.2	Costo de documentos	79
5.2.3	Costo de transporte marítimo y aéreo	80
5.2.4	Costos de Incoterms transporte marítimo	81

5.2.5	Costos de Incoterms transporte aéreo	82
5.3	Logística internacional	84
5.3.1	Transporte terrestre	84
5.3.1.1	Guía de remisión.....	84
5.3.1.2	Consideraciones para el traslado terrestre de pitahaya amarilla.....	84
5.3.2	Transporte Aéreo.....	85
5.3.2.1	Aforo de Aduana.....	85
5.3.2.2	Proceso de Paletización	86
5.3.2.3	Aerolínea	86
5.3.2.4	Ruta Aérea	87
5.3.3	Transporte Marítimo	88
5.3.3.1	Puertos de exportación	88
5.3.3.2	Terminal Cut-Off (TCO)	88
5.3.3.3	Inspección del contenedor previa al viaje	88
5.3.3.4	Documentos necesarios	89
5.3.3.5	Aforo de Aduana.....	89
5.3.3.6	Naviera	89
5.3.3.7	Ruta Naviera.....	90
5.4	Selección de incoterms.....	91

5.5	Pedido, embarque y recepción en Corea del Sur.....	91
5.6	Proceso de exportación aéreo.....	94
5.7	Proceso de exportación en terminales portuarias.....	94
6	CAPITULO VI.....	98
6.1	Conclusiones.....	98
6.2	Recomendaciones.....	100
6.3	Referencias bibliográficas.....	101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Ficha técnica de la Pitahaya.....	28
Tabla 2.	Tabla Nutricional de la Pitahaya Amarilla.....	29
Tabla 3.	Partida Arancelaria de la Pitahaya Según NANDINA.....	35
Tabla 4.	Evolución de precios de la pitahaya por kilogramo.....	38
Tabla 5.	Evolución de principales productos de exportación no petroleros desde 2018 al 2022.....	46
Tabla 6.	Principales exportadores de la subpartida 081090 y valores exportados en millones de USD.....	48
Tabla 7.	Producción de pitahaya a nivel mundial.....	48
Tabla 8.	Evolución de exportaciones de pitahaya desde el 2013 al 2022 en toneladas y millones de USD (FOB).....	49
Tabla 9.	Ranking de exportación de pitahaya por país desde 2013 al 2022.....	51

Tabla 10.	Diagnóstico de los factores políticos y económicos en Corea del Sur, (2023).	53
Tabla 11.	Importación de la subpartida arancelaria 081090 en Corea del Sur.	60
Tabla 12.	Partida Arancelaria de la Pitahaya	61
Tabla 13.	Costo por caja de pitahaya amarilla	79
Tabla 14.	Costo del Certificado Fitosanitario de Exportación.....	80
Tabla 15.	Costos de documentos para exportar pitahaya amarilla.....	80
Tabla 16.	Costo de transporte Puerto de Guayaquil	81
Tabla 17.	Costo de transporte Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre	81
Tabla 18.	Costos de Incoterms mediante transporte marítimo.	82
Tabla 19.	Costo de documentación de 10 pallets.....	83
Tabla 20.	Costos de Incoterms mediante transporte aéreo.	83

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.	Balanza comercial no petrolera de Ecuador por país 2023.....	8
Gráfico 2.	Evolución de las Exportaciones Totales de Ecuador al Mundo por tipo USD Millones FOB (2010-2022).	9
Gráfico 3.	Ejemplo de curva de demanda.	11
Gráfico 4.	Desplazamiento de la demanda.....	11
Gráfico 5.	Ejemplo de curva de oferta.	12
Gráfico 6.	Desplazamiento de la oferta.....	13
Gráfico 7.	Ejemplo de un proceso de internacionalización.	17

Gráfico 8.	Frutas y Vegetales ofertados por la empresa Pukuna.....	25
Gráfico 9.	Tabla de color pitahaya amarilla	30
Gráfico 10.	Flujograma del proceso de postcosecha de la pitahaya amarilla.....	31
Gráfico 11.	Provincias en donde se cultiva la pitahaya amarilla.....	36
Gráfico 12.	Precio de pitahaya amarilla ecuatoriana en perchas internacionales. ...	39
Gráfico 13.	Exposición de pitahaya amarilla en retailers.....	40
Gráfico 14.	Feria Asia Fruit Logística, Bangkok.	41
Gráfico 15.	Exportaciones e importaciones desde el 2013 al 2022 en Millones de USD (FOB).	42
Gráfico 16.	Balanza comercial desde el 2013 al 2022 en millones de USD (FOB).	43
Gráfico 17.	Exportaciones no petroleras desde el 2013 al 2022 en millones de USD (FOB).	44
Gráfico 18.	Productores de pitahaya alrededor del mundo	47
Gráfico 19.	Línea de tiempo del acuerdo SECA.....	55
Gráfico 20.	Distribución de líneas de producción sensibles por sector.....	57
Gráfico 21.	Establecimientos preferidos por los coreanos	59
Gráfico 22.	Factores que influyen en la compra de frutas en Corea del Sur	59
Gráfico 23.	Documentos Electrónicos en el sistema ECUAPASS.....	66
Gráfico 24.	Declaración de Exportación en el sistema ECUAPASS.	66
Gráfico 25.	Entidades que certifican el origen de las mercancías.....	68

Gráfico 26.	Declaración Juramentada de Origen en el sistema ECUAPASS.....	69
Gráfico 27.	Ruta aérea desde Quito a Incheon (Corea del Sur)	87
Gráfico 28.	Ruta marítima desde el puerto de Guayaquil a Busan (Corea del Sur). 90	
Gráfico 29.	Tiempo de tránsito desde Guayaquil a Busan.	91
Gráfico 30.	Análisis de distribución de la pitahaya amarilla hacia el mercado surcoreano.	93
Gráfico 31.	Proceso de exportación de pitahaya amarilla aéreo	96
Gráfico 32.	Proceso de exportación de pitahaya amarilla marítimo	97

CAPITULO I

1 INTRODUCCIÓN

1.1 Título

PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PITAHAYA AMARILLA HACIA COREA DEL SUR, CASO EMPRESA PUKUNA.

1.2 Planteamiento del problema

La pitahaya amarilla ecuatoriana es exportada a alrededor de 56 países generando grandes beneficios a productores ecuatorianos, los principales destinos de esta fruta son Estados Unidos, Hong Kong, Canadá, Singapur y Francia. Sin embargo, existen mercados con excelente potencial que no han sido explorados tal es el caso de Corea del Sur, en el cual la fruta debe pagar un arancel del 45% para ingresar, pese a esto, existe demanda (Camae, 2023). Para PUKUNA es importante afianzar estos lazos comerciales para ampliar su mercado e incrementar sus utilidades mediante la exportación a mercados que son atractivos. PUKUNA realizó su primer envío de Pitahaya amarilla a China en el mes de abril de este año. Pagaba un arancel del 20% sin embargo, gracias a los acuerdos negociados con el gigante asiático la empresa ha logrado enviar este producto libre de impuestos y tener un gran recibimiento.

Con estos antecedentes y la acogida de esta fruta en los países asiáticos, la empresa PUKUNA está interesada en expandir su mercado hacia Corea del Sur, esto con el objetivo de exportar esta fruta libre de impuestos. Además, que sea competitiva frente a países que también producen pitahaya amarilla, como Colombia, México, Vietnam, China, Indonesia, entre otros.

Por esta razón PUKUNA ha decidido formar parte de la cámara de comercio Coreano-Ecuatoriano, con el objetivo de fortalecer la relación bilateral. El Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea del Sur (SECA) podría permitir que la pitahaya se exporte al mercado surcoreano con arancel 0%. Actualmente Corea del

Sur es el destino número 18 de las exportaciones no petroleras ecuatorianas (MIPRO E. , 2022).

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar el proceso de exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur, entendiendo los pasos que deben seguirse para introducir este producto.

1.3.2 Objetivos específicos

- Identificar la situación actual de la empresa PUKUNA y de las características de la pitahaya amarilla como una fruta exótica para exportación.
- Establecer los requisitos legales para el proceso de exportación de la pitahaya amarilla desde Ecuador hacia Corea del Sur, así como también los requisitos legales y exigencias propias de los compradores en Corea del Sur.
- Determinar la logística, incoterms y proceso que se debe llevar a cabo para exportar pitahaya amarilla hacia Corea del Sur.

1.4 Relevancia del estudio

Ecuador al ser el primer exportador de pitahaya en la región y octavo a nivel mundial debe tomar ventaja sobre los demás países para crecer económicamente. La balanza comercial no siempre registra un superávit y si lo hace es por factores como la venta del petróleo, sin embargo, la balanza comercial no petrolera puede mejorar. Esto se puede lograr gracias a la exportación de productos apetecidos en el exterior, un ejemplo de esto es la pitahaya amarilla (Mipro E. , 2023).

PUKUNA es una empresa ubicada en el cantón Palora, dedicada a la exportación de pitahaya amarilla en países como Hong Kong, Singapur, Kuala Lumpur, Estados Unidos, Canadá, Dubái y su ultimo mercado China. Debido a la gran aceptación de esta

fruta en estos mercados, PUKUNA decidió expandirse hacia Corea del Sur, sin embargo, el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) está en sus etapas finales (Pukuna, 2023).

Una expansión hacia este mercado significaría mayores ingresos no solo para las empresas dedicadas a la exportación de pitahaya amarilla, sino también para pequeños productores. Actualmente PUKUNA es parte de la cámara de comercio coreano-ecuatoriano, lo que significa que mantiene negociaciones en beneficio de productores ecuatorianos. Palora tiene plantaciones de esta fruta que cubren aproximadamente 2.400 hectáreas (Universo, 2023). PUKUNA está interesada en ingresar al mercado surcoreano y satisfacer la demanda del país, lo que resultaría en beneficios para la empresa y el país. El objetivo de esta investigación es analizar el proceso que debe llevar a cabo PUKUNA para introducir su producto en Corea del Sur, además de entender el desarrollo logístico y de negociación.

1.5 Diseño metodológico

En la presente investigación se analizará el proceso para exportar pitahaya amarilla hacia el mercado de Corea del Sur. Para la recopilación de información se realizará un tipo de estudio descriptivo de diseño transversal, no experimental, el cual nos ayudará a comprender el proceso que debe llevarse a cabo para introducir este producto al mercado surcoreano. Para la recopilación de información se empleó fuentes primarias, como entrevista al gerente general, observación y fuentes secundarias, páginas oficiales de instituciones que recopilan información estadística, comercio exterior, artículos de revistas, federaciones de exportadores, información publicada por el gobierno del Ecuador, información emitida por el banco central del Ecuador, entre otros más.

1.6 Etapas de la investigación

- Situación actual de la empresa PUKUNA y de las características de la pitahaya amarilla como una fruta exótica para exportación.

- Requisitos legales para el proceso de exportación de la pitahaya amarilla desde Ecuador hacia Corea del Sur.
- Requisitos de los compradores de Corea del Sur.
- Logística, incoterms y proceso que se debe llevar a cabo para exportar pitahaya amarilla hacia Corea del Sur.

CAPITULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Comercio internacional

Según (Cortes, 2023) el comercio internacional consiste en el intercambio de bienes y servicios entre personas, organizaciones o empresas que residen en diferentes países. El comercio internacional permite que las naciones amplíen sus mercados y accedan a bienes y servicios no disponibles en sus territorios o que pueden ser más caros a nivel nacional. Nace por la necesidad de obtener productos que no se podrían producir localmente, sin embargo, actualmente los países importan bienes y servicios que podrían producir. Es decir, el intercambio comercial se basa en sus formas de producción y asignación de recursos (qué y cuánto producir). Los países se especializan en actividades en las que tienen ventaja comparativa.

Existen dos tipos de comercio internacional.

Comercio de exportación, consiste en la venta de bienes y servicios producidos en el país local hacia un país extranjero

Comercio de importación, se basa en los bienes y servicios comprados en un país y que fueron producidos en otro.

Las exportaciones e importaciones impulsan el crecimiento económico e interacción entre países.

2.2 Teorías del comercio internacional

Las principales teorías en el comercio internacional son teorías tradicionales que explican las causas del comercio entre naciones en función de las diferencias que tienen entre países. Estas diferencias pueden ser tecnológicas y de factores de producción o dotaciones factoriales. Los principales autores que se interesaron en el comercio internacional son: Adam Smith, David Ricardo y Eli Heckscher y Bertil Ohlin.

2.2.1 Ventaja absoluta

La teoría de la Ventaja Absoluta explica el beneficio que tendrían los países al comercializar entre sí, debido a las diferencias en su productividad (Blanco, 2011).

Adam Smith el autor de esta teoría sostiene que, en un mercado de libre comercio, cada país podría especializarse en producir los bienes en que tuviera ventaja absoluta, es decir, bienes que produciría de forma más eficiente que otros países, usando menos recursos y horas de trabajo. Además, debería importar aquellos bienes en los que no tuviera ventaja absoluta, es decir, aquellos que produce de manera menos eficiente y que le toma más recursos y horas de trabajo (Blanco, 2011, pág. 104).

Adam Smith planteaba que “Es más provechoso especializarse e importar lo que le resulte producir a costos mayores” (Smith, 1999).

2.2.2 Ventaja comparativa

La teoría de la Ventaja Comparativa propuesta por David Ricardo replantea la teoría de la Ventaja Absoluta propuesta por Adam Smith.

¿Qué pasaría si un país no tiene ventaja absoluta en la producción de ningún bien? Para D. Ricardo un país con desventaja absoluta en la producción de bienes respecto a otro país, aún podría beneficiarse del comercio internacional si tiene ventaja comparativa en la producción de cierto bien. Es decir, un país tiene ventaja comparativa si es que sus costos relativos (costos medidos en función de otro bien), son más eficientes. Cada país se especializa en producir bienes en los que es más eficiente y tiene ventajas comparativas. (Blanco, 2011, pág. 105)

Las ventajas comparativas se dan cuando los costes comparativos entre países son distintos, lo que permite que ambos países se beneficien mutuamente al consumir un mayor número de bienes, utilizando la misma cantidad de trabajo.

2.2.3 Modelo de Heckscher-Ohlin

El modelo de Heckscher-Ohlin muestra que, si un país tiene una abundancia relativa de un factor, puede ser trabajo o capital, el país tendrá una ventaja competitiva y comparativa sobre los bienes que requieran ese factor, es decir, exportará el bien que es relativamente abundante y en consecuencia más barato. Por otro lado, tenderá a importar los bienes que son relativamente más escasos y, por lo tanto, son más caros en el país. (Heckscher-Ohlin)

En otras palabras, la nación que es rica en trabajo exportará bienes que son relativamente intensos en trabajo, e importará bienes que son relativamente intensos en capital.

2.3 Teoría de balanza comercial

La balanza comercial es un indicador económico en el cual se registran las exportaciones e importaciones que realiza un determinado país en un determinado tiempo. El intercambio de bienes y servicios entre un país y otro, se le conoce como balanza comercial (Grace Tello, 2019). Un resultado positivo entre la resta de exportaciones menos importaciones significa que hubo un superávit en la balanza comercial y, por lo tanto, que se exportó más. Por el contrario, si el resultado es negativo, existieron más importaciones, lo que resulta en un déficit comercial.

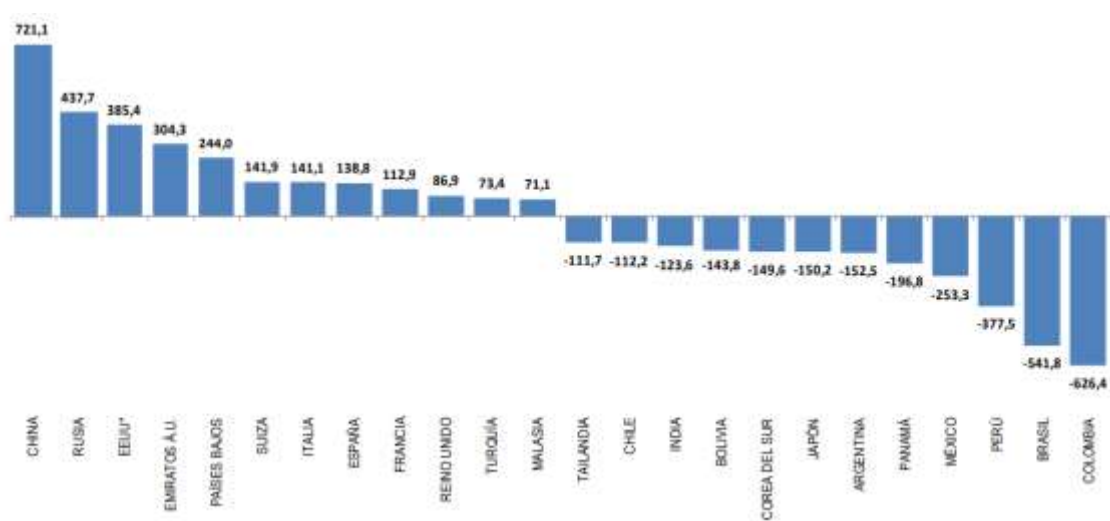
Para (Machuca, 2018) es importante tener una balanza comercial positiva, esto quiere decir que deben existir más exportaciones que importaciones. Al tener más exportaciones, ingresan más recursos al país debido a la venta de bienes y servicios, lo que permite que productores puedan generar más competitividad en la industria.

El análisis de la balanza comercial permite que el país adopte estrategias económicas. Por ejemplo, si existe un déficit comercial, dicho país implementará medidas proteccionistas, como aranceles o barreras comerciales. Por el contrario, un superávit comercial promoverá la competitividad en otros sectores.

La balanza comercial permite identificar el nivel de consumismo que tiene la población (importaciones), además, la capacidad de generar recursos a través de la venta de bienes y servicios (exportaciones).

A continuación, se presenta un diagrama de barras de la balanza comercial de Ecuador en lo que va del año 2023. Mide los valores FOB en millones de dólares de los productos y servicios no petroleros con sus principales socios comerciales en el mundo.

Gráfico 1. Balanza comercial no petrolera de Ecuador por país 2023.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Como se puede observar en el gráfico, Ecuador exporta en mayor proporción bienes y servicios no petroleros a países como China, Estados Unidos, Rusia, entre otros. Sin embargo, se debe considerar que también existen exportaciones e importaciones hacia Corea del Sur. En lo que va del año 2023 Ecuador ha importado más de lo que ha exportado hacia este país asiático. Ecuador presenta un saldo de – 149,6 millones de USD. Según el Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, las negociaciones para fortalecer la relación bilateral con Corea del Sur han tomado tiempo y se espera sumar esfuerzos por tratar temas de acceso a mercados, desarrollo de accesibilidad en medidas sanitarias y fitosanitarias, accesos a través de Tratados de Libre Comercio, comercio transfronterizo de servicios, solución de diferencias e inversiones, entre otros.

Los principales productos que exporta Ecuador hacia Corea del Sur son, camarones, desperdicio de metales, pescado, banano, otros químicos, cacao y farmacéuticos. Por el contrario, los productos que más se importan desde Corea del Sur son, automóviles livianos, vacunas, otras manufacturas de metales, polímeros, productos inmunológicos, parachoques, cinturones de seguridad, excavadoras, motores y sus partes, entre otros (Ministerio de Producción C. E., 2022).

De los 30 productos que exporta Ecuador hacia este país, 25 pagan aranceles. Un acuerdo comercial entre ambos países podría suponer en un potencial de exportación de productos no tradicionales, como la pitahaya aprovechando las ventajas competitivas del Ecuador.

Desde el 2010 las exportaciones petroleras eran las más representativas para el Ecuador teniendo una participación de más del 50%. Sin embargo, desde el año 2015 las exportaciones no petroleras han tenido más participación superando el 60% del total de exportaciones al mundo. A continuación, se muestra el gráfico del total de exportaciones petroleras y no petroleras de Ecuador hacia el mundo y su evolución en millones de USD.

Gráfico 2. Evolución de las Exportaciones Totales de Ecuador al Mundo por tipo USD Millones FOB (2010-2022).



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Los principales productos de exportación no petrolera son el camarón, banano, enlatados de pescado, flores y cacao. Esto demuestra que el Ecuador tiene ventaja en la producción agrícola y de pesca. Por su ubicación geográfica el país puede producir una variedad de productos durante todo el año. El clima, tierra, altitud, entre otros factores hace que se obtengan productos de calidad que destacan a nivel internacional. En el caso de las frutas, el sabor y tamaño que poseen han permitido que sean exportadas a mercados que requieren un nivel de exigencia alto.

Entre las frutas exóticas y tropicales que exporta Ecuador se destaca el mango, piña, pitahaya, papaya, granadilla, tomate de árbol, guanábana. Según registros del BCE la Pitahaya fue exportada por primera vez en el año 2003 a España. Desde entonces, esta fruta ha ido ganando terreno a nivel internacional. Hoy en día Ecuador es el primer país de la región en exportar Pitahaya gracias sus condiciones geográficas. En el 2022 los principales destinos fueron Estados Unidos, Canadá, Hong Kong, España y Singapur. Estos países registran el mayor número de ventas. Esto genera un ambiente positivo para el futuro de la pitahaya amarilla hacia el mercado internacional.

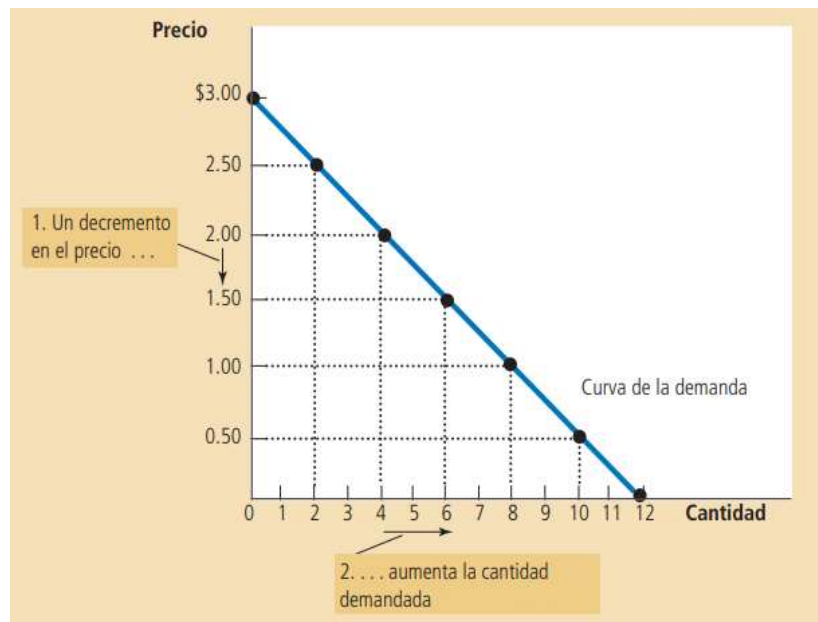
2.4 Oferta y demanda

La oferta y la demanda son dos fuerzas que hacen que funcionen las economías de mercado. Estas fuerzas determinan a qué precio se debe venderse un bien y la cantidad que debe producirse.

2.4.1 La demanda

La cantidad demandada de un bien es la cantidad que los compradores están dispuestos a adquirir. Existen muchos factores que determinan la cantidad demandada, no obstante, si el precio del bien aumenta la demanda de dicho bien podría verse afectado. Por otro lado, si el precio del bien disminuye, la cantidad demandada aumenta (Mankiw, 2012). Ley de la demanda: si todo permanece constante, la cantidad demandada disminuye cuando el precio del bien aumenta.

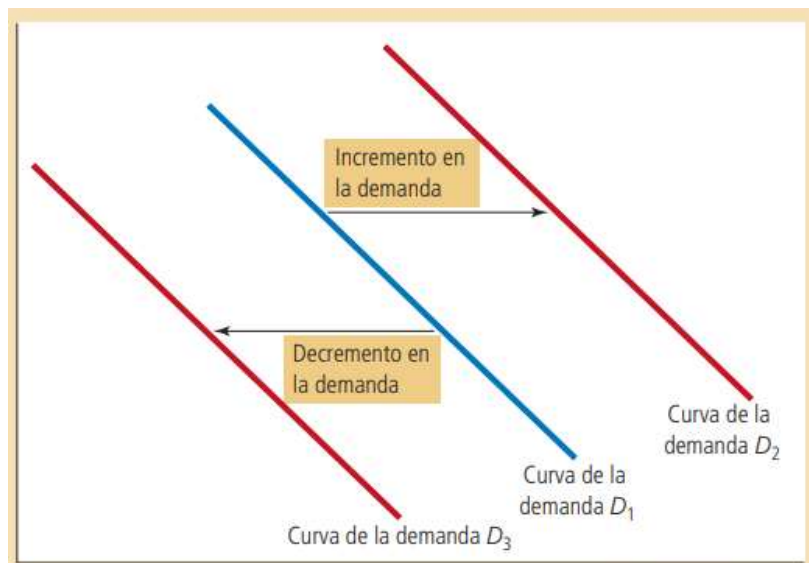
Gráfico 3. Ejemplo de curva de demanda.



Fuente: Mankiw, 2012.

Si ocurre algo que cambie la demanda a un precio dado, la curva se desplazará. El incremento en la demanda desplazará la curva hacia la derecha. Por otro lado, una reducción en la cantidad demandada desplazará la curva hacia la izquierda. A continuación, se presenta el desplazamiento de la curva de la demanda (Mankiw, 2012).

Gráfico 4. Desplazamiento de la demanda.



Fuente: Mankiw, 2012.

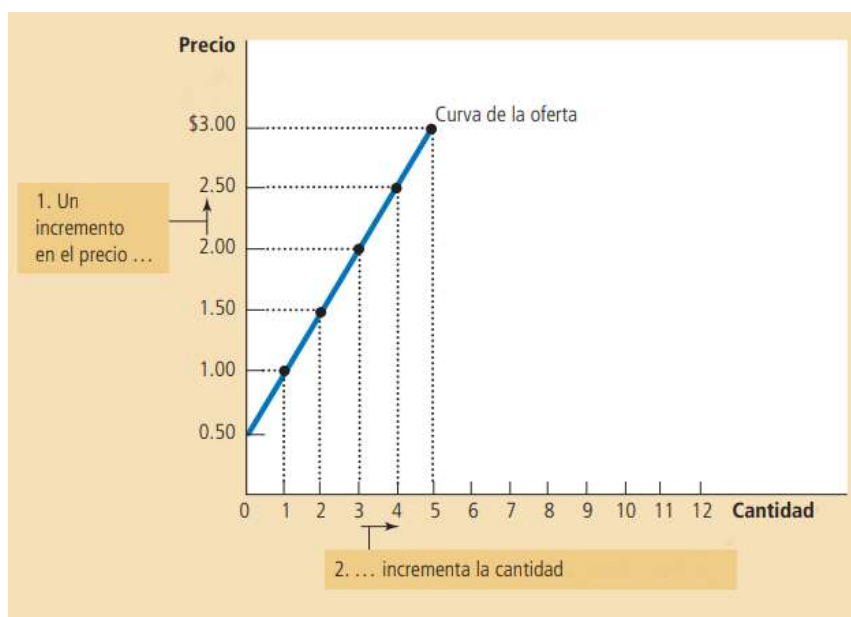
Existen factores que alteran la demanda como son los ingresos personales, precios de bienes relacionados, gustos, expectativas y número de compradores (Mankiw, 2012).

2.4.2 La oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que los vendedores quieren y pueden vender, cuando el precio aumenta los vendedores aumentan su producción, por el contrario, cuando el precio disminuye es menos rentable y se produce menos (Mankiw, 2012).

La ley de la oferta consiste que, con todas las variables constantes, la cantidad ofrecida aumenta si el precio del bien aumenta.

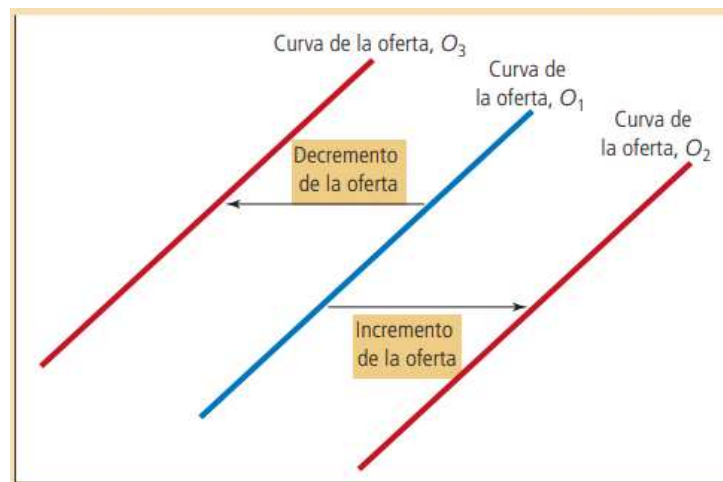
Gráfico 5. Ejemplo de curva de oferta.



Fuente: Mankiw, 2012.

Cualquier cambio que incremente la cantidad de bienes o servicios producidos desplaza la curva hacia la derecha, en cambio, los cambios que reducen la cantidad producida desplazan la curva hacia la izquierda, Existen determinantes de la oferta como la tecnología, expectativas y numero de vendedores que hacen que influyen en la oferta (Mankiw, 2012).

Gráfico 6. Desplazamiento de la oferta.



Fuente: Mankiw, 2012.

Equilibrio de oferta y demanda

Lo ofrecido es igual a lo demandado. Un crecimiento de la demanda podría desplazar la curva de la demanda hacia la derecha y de esta manera el precio de equilibrio aumenta. Del mismo modo si existe un incremento en un insumo para producir, la curva de la oferta se desplaza hacia la izquierda haciendo que se produzca menos a un precio mayor.

2.5 Acuerdos comerciales

El acuerdo comercial es un contrato legal, puede ser un tratado, convenio o cualquier otro activo que pueda vincular a varios Estados o países. Estos contratos sirven para que las partes interesadas se comprometan a cumplir las regulaciones y condiciones que han acordado para facilitar el comercio entre ellas (CAESPA, 2012). Estos acuerdos comerciales pueden abarcar reducciones de aranceles, protección de propiedad intelectual, cooperación aduanera y facilitación del comercio internacional. Los acuerdos pueden ser Bilaterales (entre dos países o partes) o Multilaterales (entre varios países).

Los acuerdos comerciales a diferencia de los tratados de libre comercio pueden o no enfocarse en la eliminación completa de las barreras comerciales. Suelen ser de carácter más general ya que abarcan una amplia gama de temas relacionados con el comercio.

El principal objetivo de los acuerdos comerciales es que los países crezcan económicamente, además de aumentar la competitividad de las empresas. Al eliminar las barreras comerciales, las empresas pueden acceder a nuevos mercados y aumentar sus exportaciones.

Los acuerdos comerciales vigentes del Ecuador son con la CAN, Cuba, MERCOSUR, México, Chile, Guatemala, UE, Nicaragua, El Salvador, EFTA (Suiza, Islandia, Noruega) y Reino Unido.

2.6 Tratados de libre comercio

Los tratados de libre comercio son acuerdos internacionales en que dos o más países reglamentan sus relaciones comerciales. Los TLC usualmente incorporan reglas sobre el comercio de bienes, servicios, inversión, propiedad intelectual, mecanismos de defensa comercial, aspectos medioambientales, entre otros (Sánchez, 2004).

Uno de los principales objetivos de los TLC es el compromiso de ir reduciendo paulatinamente los impuestos o aranceles a la otra parte en la importación de productos o servicios. Este es un proceso que puede tomar años. Una vez cumplido este periodo los productos importados de cada parte ingresarán al territorio de cada país sin pagar impuestos (COMEX, 2003).

Según (COMEX, 2003) para iniciar con la negociación de un TLC es necesario que ambas partes compartan un interés por negociar, muchas veces pasan años hasta que los países coincidan en este aspecto. Las razones para negociar estos acuerdos varían, usualmente se debe al hecho de abrir o asegurar oportunidades de acceso al mercado. Antes de iniciar las negociaciones existe un proceso exploratorio, en el cual los países intercambian información, estadísticas comerciales, datos de mercado, otros acuerdos suscritos, etc. Además, discuten sobre sus intereses y qué visualizan.

Al iniciar los países deciden la manera en que se establecerán para llevar a cabo el proceso y, además, como se van a abordar los distintos temas de negociación. Hay procesos que han tomado 3 meses de negociación como también otros que han tomado

24. Una vez definido estos aspectos, se realiza una agenda donde se visualizan las fechas en las que se va a llevar a cabo el proceso.

Como regla general, se puede dividir en tres partes al proceso de obtención de un TLC. En la primera parte, se presentan las propuestas y contrapropuestas. La segunda, los países van encontrando acuerdos iniciales en áreas que tienen una visión compartida, puede ser porque persiguen los mismos objetivos o porque cuentan con disposiciones legislativas similares. Por último, los países se enfocan en abordar los temas complejos y los que requieren un esfuerzo de negociación. Se busca una solución aceptable para ambas partes (COMEX, 2003).

Concluida la negociación, el acuerdo pasa a revisión, con el propósito de que se examine cuidadosamente el documento que usualmente contiene varios cientos de páginas. Una vez revisado es firmado por parte de los poderes Ejecutivo, se emite a los congresos para su aprobación, ratificación y entrada en vigor (COMEX, 2003).

Recientemente Ecuador suscribió el acuerdo comercial “Tratado de Libre Comercio” con China que fue firmado el 10 de mayo en Quito y 11 de mayo del 2023 en Beijing. Es el primer TLC que Ecuador firma con un país asiático (MIPRO, 2023). Además, Ecuador está negociando con México y Corea del Sur. El avance con México es del 99% con 18 de 20 mesas cerradas.

Estados Unidos entró en un acuerdo de primera fase con el Ecuador. Este acuerdo busca mejorar la relación bilateral, facilitar el comercio, garantizar los procedimientos aduaneros, mejorar los procesos regulatorios, entre otros. La primera fase se debe traducir como un posible acuerdo formal para un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (Serrano, 2022).

El 11 de octubre del 2023 fue suscrito el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea del Sur. Hubo 24 mesas que se realizaron en 12 meses. Se espera que exista acceso de al menos el 96% de las exportaciones ecuatorianas en productos como camarón, flores, banano y pesca. Tras este cierre se esperan las traducciones de los documentos y revisión jurídica para firmar el acuerdo comercial. Una vez validado por la Corte Constitucional y aprobado por la Asamblea, el acuerdo entra en vigor. Se espera que el incremento en exportaciones sea de USD 367 millones, que es cuatro veces lo que se exporta actualmente al mercado surcoreano (Jumbo, 2023).

2.7 Aduana

Servicio público que regula y controla la entrada y salida de mercancías, los medios que las transportan y los trámites que deben hacerse. Su función es hacer cumplir las leyes y recaudar impuestos, derechos y aprovechamientos aplicables en materia de comercio internacional (CAESPA, 2012).

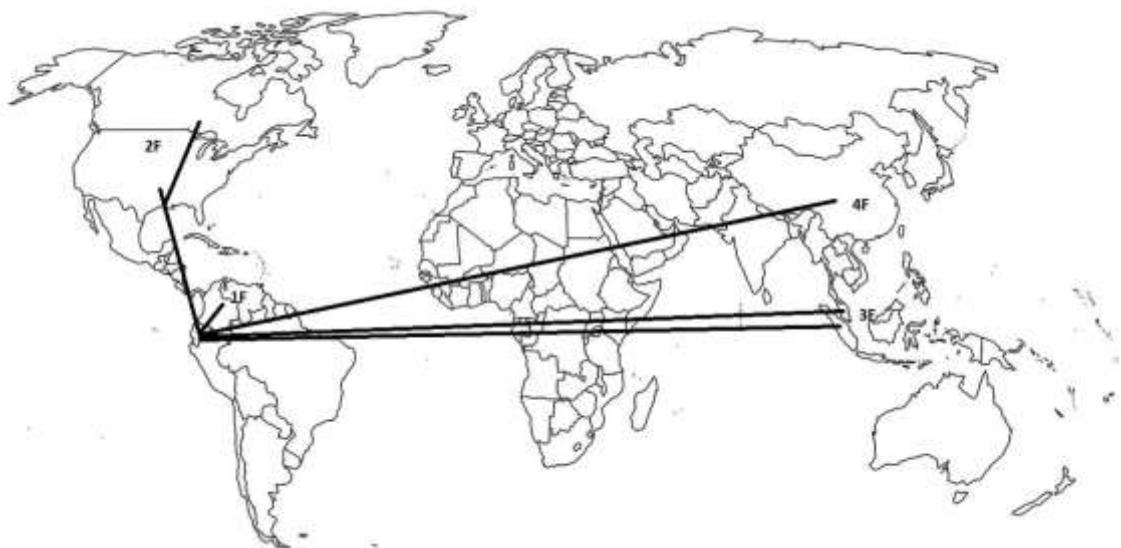
2.8 Teoría de internacionalización de la empresa

Esta teoría se refiere a la expansión de las actividades comerciales que tiene una empresa fuera de su mercado nacional. El objetivo es operar en mercados extranjeros a través de alianzas con socios estratégicos, creación de sucursales o filiales, exportación de bienes o servicios. De esta manera la empresa crea presencia en otros países o destinos. (Bello, 2021)

Para (Luostarinen, 1989) la internacionalización no está ligada a la inversión extranjera directa, abarca también licencias y exportaciones. De este modo las empresas se mueven paulatinamente a mercados más distantes en términos, geográficos, culturales y económicos una vez que hayan adquirido experiencias y conocimientos en sus primeras fases de internacionalización.

Las empresas que inician este proceso de internacionalización suelen operar en mercados cercanos, como países vecinos. Después de estas acciones las empresas toman más atención en planificar sus operaciones extranjeras de forma más organizada y eficiente (Luostarinen, 1989). Sin embargo, el desarrollo de internacionalización no siempre es un proceso suave, los pasos muchas veces pueden ser irregulares.

Gráfico 7. Ejemplo de un proceso de internacionalización.



Fuente: Elaboración Propia.

En el gráfico se muestra un caso hipotético de internacionalización de una empresa, en este caso su modo de operación son las exportaciones. En la primera fase, la empresa busca nuevos mercados (1F) donde es relativamente cerca geográfica y culturalmente. Luego se mueve a países que son más grandes y lejanos geográficamente, pero cercanos en términos culturales (2F). En la tercera fase la empresa entra en regiones lejanas (3F). Por último, al acumular experiencia la empresa va a buscar mercados marginales para ella (4F). Esta red junto con proveedores y clientes se modifica a través del tiempo.

2.9 Incoterms

Los “International Commercial Terms” son términos que se utilizan en la compraventa internacional donde se detalla las obligaciones de cada una de las partes implicadas respecto a la entrega de mercancía y logística (UNIR, 2022). Fue creado por la Cámara de Comercio Internacional y ofrece al comprador y vendedor conocer sus derechos y obligaciones de manera anticipada. El principal objetivo es fijar los criterios de distribución y costes. Los códigos de los incoterms son comunes para todos los países.

Según (UNIR, 2022) los incoterms regulan 4 aspectos:

Reparto de gastos, determina el momento y lugar hasta el cual el vendedor asume los gastos.

Transmisión del riesgo, el comprador sabe desde que momento los riesgos corren por su cuenta durante la transportación.

Lugar de entrega de la mercancía, el incoterm aplicado indica el lugar donde el vendedor debe entregar la mercancía para que el comprador la reciba.

Trámites aduaneros, la persona encargada de tener todos los documentos es el vendedor a excepción del incoterm EXW, en el cual el comprador debe reunir todos los documentos y asumir los costes.

Los incoterms se clasifican en:

2.9.1 Grupo C

2.9.1.1 CFR (Cost and Freight) o costo y flete

El vendedor paga los gastos de empaque, embalaje, transporte terrestre desde la fábrica, finca hasta el puerto de embarque, trámites de aduana, gastos de exportación y el flete. El comprador paga el seguro del flete (opcional), gastos de descarga, almacenaje, maniobras, gastos de tránsito, trámites en aduanas de importación, y el transporte desde el puerto de importación hacia las bodegas del comprador. Este término solo puede ser utilizado por transporte marítimo o vías navegables interiores (Fernandez, 2020).

2.9.1.2 CIF (Cost Insurance and Freight) o costo seguro y flete

Según (UNIR, 2022), al igual que el CFR el vendedor incurre en los gastos empaque, embalaje, transporte terrestre desde la fábrica, finca hasta el puerto de embarque, trámites de aduana, gastos de exportación, el flete de transporte y también debe incluir los costos de seguro. Es decir, el vendedor debe contratar el seguro y pagar la prima correspondiente en caso de que la mercadería se pierda o dañe en el transcurso de la

transportación. El vendedor está obligado a utilizar un seguro con cobertura mínima, si el comprador desea un seguro con mayor cobertura necesitará acordarlo con el vendedor o contratar su propio seguro. El comprador paga los gastos de descarga, almacenaje, maniobras, gastos de tránsito, trámites en aduanas de importación, y el transporte desde el puerto de importación hacia las bodegas del comprador. Este término solo puede ser utilizado por transporte marítimo.

2.9.1.3 CPT (Carriage Paid To) o Transporte pagado hasta

El vendedor asume los costos de empaque, embalaje, transporte terrestre desde la fábrica, finca hasta el lugar de embarque, trámites de aduana, gastos de exportación, el flete de transporte hasta el destino acordado. El comprador paga el seguro del flete (opcional), gastos de descarga, almacenaje, maniobras, gastos de tránsito, trámites en aduanas de importación, y el transporte desde el lugar de importación hacia las bodegas del comprador. El riesgo de daño o pérdida pasa a manos del comprador cuando la mercancía ha sido entregada al transportista (Fernandez, 2020). Transporte Polivalente.

2.9.1.4 CIP (Carriage and Insurance Paid to) Transporte y Seguro Pagado Hasta destino convenido

Tiene las características del CPT con la diferencia que el vendedor paga el seguro y prima correspondiente, el transporte es polivalente (UNIR, 2022).

2.9.2 GRUPO D

2.9.2.1 DPU (Delivered at Place Unloaded) Mercancía entregada y descargada

El vendedor incurre en los gastos empaque, embalaje, transporte terrestre desde la fábrica, finca hasta el lugar de exportación, trámites de aduana, gastos de exportación, el flete de transporte, gastos de descarga en el lugar designado, el seguro (opcional). El comprador asume los gastos de importación, trámites en aduanas de importación, y el

transporte desde el lugar de descarga hacia las instalaciones del comprador (Fernandez, 2020).

2.9.2.2 DAP (Delivered at Place) o Entrega en lugar

El vendedor incurre en los gastos empaque, embalaje, transporte terrestre desde la fábrica, finca hasta el lugar de exportación, trámites de aduana, gastos de exportación, el flete de transporte, el seguro (opcional). El comprador asume los gastos de importación, trámites en aduanas de importación, descarga del medio de transporte en el lugar acordado y el transporte desde el lugar de descarga hacia las instalaciones del comprador (Fernandez, 2020).

2.9.2.3 DDP (Delivered Duty Paid) Entregado con Derechos Pagados

El vendedor incurre en los gastos de empaque, embalaje, transporte terrestre desde la fábrica, finca hasta el lugar de exportación, trámites de aduana, gastos de exportación, el flete de transporte, el seguro (opcional), los gastos de importación, trámites en aduanas de importación, transporte desde el lugar de importación hacia las instalaciones del comprador. El comprador descarga la mercancía en sus instalaciones (UNIR, 2022).

2.9.3 GRUPO E

2.9.3.1 EXW (Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill)

El vendedor se encarga de empacar y embalar la mercancía, el comprador se encarga de recoger la mercancía en las instalaciones del vendedor, usualmente es una fábrica o bodegas, trámites de aduanas de exportación, almacenaje, maniobras, transporte principal, gastos de importación, trámites en aduanas de importación, transporte desde el lugar de importación a la fábrica del comprador (Fernandez, 2020).

2.9.4 GRUPO F

2.9.4.1 FCA (Free Carrier) o Franco transportista

El vendedor asume los gastos de empaque, embalaje, transporte terrestre desde la fábrica, finca hasta el lugar acordado y de los trámites de aduana de exportación. El comprador asume los gastos de descarga, flete de transporte principal, el seguro (opcional), los gastos de importación, trámites en aduanas de importación, transporte desde el lugar de importación hacia las instalaciones del comprador (Fernandez, 2020).

2.9.4.2 FAS (Free Alongside Ship) libre al costado del buque

El vendedor asume los gastos de empaque, embalaje, transporte terrestre desde la fábrica, finca hasta el puerto de embarque y la descarga al lado del buque. El comprador asume los gastos de carga y estiba, flete de transporte principal, el seguro (opcional), los gastos de importación, trámites en aduanas de importación, transporte desde el lugar de importación hacia las instalaciones del comprador (Fernandez, 2020).

2.9.4.3 FOB (Free on Board) Libre a Bordo

El vendedor asume los gastos de empaque, embalaje, transporte terrestre desde la fábrica, finca hasta el puerto de embarque, trámites de aduana de exportación y los gastos de carga y estiba. El comprador asume el costo del flete de transporte principal, el seguro (opcional), los gastos de importación, trámites en aduanas de importación, transporte desde el lugar de importación hacia las instalaciones del comprador (Fernandez, 2020).

2.10 Impuestos aduaneros

Los impuestos aduaneros son las contribuciones que se abonan a la aduana cuando ingresan o salen productos del país. Para las exportaciones e importaciones, las mercancías necesitan una clasificación arancelaria. Con esta clasificación se puede identificar que impuestos se debe pagar.

Existe tres clasificaciones para el impuesto general de importación:

- 1) Ad-valorem: Se calculan como un porcentaje del valor total de la mercancía. Por ejemplo, si la mercancía tiene un valor de \$100 y el arancel es del 10%, deberá pagar un valor de \$10 (SICE., 2022).
- 2) Específicos: Se calculan en base a la cantidad específica de la mercancía importada, puede ser peso, cantidad importada, contenido, entre otros. Por ejemplo, si el arancel específico es de \$3 por kilogramo y existen 100 kg, se deberá pagar \$300 (SICE., 2022).
- 3) Mixtos: Es la combinación del arancel ad-Valorem y el específico (SICE., 2022).

Los impuestos en las exportaciones en el Ecuador son

- Impuesto a la salida de divisas: El ISD tiene una tasa del 5% sobre el monto de la transferencia (SRI., 2022).
- Impuesto al Valor Agregado: el IVA se aplica a las exportaciones, sin embargo, están exentas de pagar IVA si cumplen requisitos y si se realizan bajo los regímenes establecidos (SRI., 2022).
- FODINFA: Es un impuesto que se aplica a importaciones y exportaciones con el objetivo de recaudar fondos para destinarlos a proyectos que beneficien el desarrollo de la infancia (SRI., 2022).

CAPITULO III

3 SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA PUKUNA Y CARACTERÍSTICAS DE LA PITAHAYA AMARILLA COMO UNA FRUTA EXÓTICA PARA EXPORTACIÓN.

3.1 Situación interna

3.1.1 Análisis de la empresa

3.1.2 Misión

Pukuna se compromete a proporcionar productos frescos de alta calidad, especialmente la pitahaya amarilla tipo Palora, desde la producción hasta la mesa, con respeto hacia las comunidades y colaboradores estratégicos.

3.1.3 Visión

Pukuna aspira a convertirse en líder en la producción y comercialización de frutas exóticas ecuatorianas, manteniendo estándares de calidad superiores y contribuyendo al desarrollo sostenible de las comunidades locales.

3.1.4 Reseña Histórica

PUKUNA-PREMIUM FRUITS, cuyo nombre proviene del Kichwa y significa "Buena Cosecha", tuvo sus inicios en 2014 y fue formalmente establecida en 2019. PUKUNA es una empresa centrada en la producción y comercialización de frutas, ubicada en una de las zonas más productivas y menos utilizadas de Ecuador. La actividad principal de la empresa es la producción, control de calidad y comercialización de variedades exóticas de frutas originadas en Ecuador, siendo su producto principal la pitahaya amarilla tipo Palora.

Desde sus inicios, el compromiso principal ha sido ofrecer el mejor producto con estándares de alta calidad a los consumidores locales e internacionales. PUKUNA fue fundada con un gran respeto por su gente, las comunidades donde operan y con la colaboración de socios estratégicos que comparten esta pasión.

3.1.5 Productos ofertados

La empresa Pukuna oferta una gran variedad de frutas y vegetales entre los cuales están el cacao, granadilla, kiwano, pitahaya roja, pepino dulce y pitahaya amarilla. Los vegetales que oferta son la yuca y la malanga. La ubicación geográfica del sector Palora en la provincia de Morona Santiago permite que la empresa produzca una variedad de productos agrícolas en todo el año. Las condiciones climáticas y el tipo de suelo son factores importantes para la empresa. En el gráfico 8 se observa la variedad de frutas y vegetales que se ofertan.

Gráfico 8. Frutas y Vegetales ofertados por la empresa Pukuna

FRUTAS	
CACAO	GRANADILLA
	
KIWANO	PITAHAYA ROJA
	
PEPINO DULCE	PITAHAYA AMARILLA
	
VEGETALES	
YUCA	MALANGA
	

Fuente: Pukuna, (2023).

3.1.5.1 Producto (pitahaya)

La pitahaya es un cactus suculento con tallos de forma triangular, la flor es tubular, hermafrodita, color blanco o rosa. La flor mide aproximadamente 20 cm y se abre solo en la noche. El fruto es una baya con forma ovoidal, su superficie está compuesta de escamas de color amarillo. La pulpa es color blanco-crema compuesta de una gran cantidad de semillas que tienen un sabor agradable. Se la puede consumir de manera fresca o preparándola con otros complementos. Además, esta fruta tiene propiedades diuréticas, laxantes. Su nombre científico es *Cereus Triangularis* Haw, pertenece a la familia Cactaceae, género *cereus* (NTE-INEN-025, 2005).

En el Ecuador existen dos tipos de pitahaya amarilla, la denominada “Pichincha” o también conocida como “Nacional” tiene frutos de hasta 150 g de peso. Este tipo de pitahaya se cultiva al noroccidente de Pichincha. La pitahaya tipo “Palora” tiene frutos de hasta 500 g de peso, se cultiva en la provincia de Morona Santiago en el cantón “Palora” (Trujillo, 2014).

Hace aproximadamente 10 años los productores al noroccidente de Pichincha iniciaron la producción de esta fruta, después de algunos años se empezó a cultivar esta fruta en el cantón Palora, situado a riveras del río Pastaza (Molina, 2009).

A nivel nacional, 60% de la producción se obtiene entre los meses de febrero y marzo, el 5% en el mes de junio, 15% entre septiembre y octubre, un 20% entre noviembre y diciembre. En el cantón Palora se identificaron los meses más productivos en enero, marzo, abril, noviembre y diciembre, sin embargo, no se mantiene un patrón definido (Rivadeneira, 2014).

3.1.5.2 Características y usos


Los frutos son de tamaño mediano o grande tipo baya, color amarillo intenso, pulpa blanca, dulce, forma ovalada alargada. El peso del fruto está entre aproximadamente 180 a 500 gramos. Tiene semillas pequeñas color oscuro, con forma oblonga.

Usos

- Se utiliza para preparar refrescos ricos en proteína.
- Se puede elaborar helados con la pulpa de la fruta.
- Preparación de jarabes.
- Dulces.
- Aplicaciones farmacéuticas para tónico cardíaco, laxante, propiedades curativas contra úlceras y acidez estomacal.
- Contrarresta enfermedades branquiales.
- Se utiliza en la ganadería como preparado con sal para retención de placenta.
- Arreglos gourmet.

3.1.5.3 Ficha técnica

Tabla 1. Ficha técnica de la Pitahaya

FICHA TÉCNICA		
Nombre científico:	Hylocereus Megalanthus	
Nombre común:	Pitahaya amarilla	
Reino:	Plantae	
Familia:	Cactaceae	
Género:	Hylocereus	
Especie:	H. Megalanthus	
Descripción:	Es una fruta exótica rica en componentes nutricionales que aportan beneficios para la salud. Protege células del organismo, fortalece los huesos, regula el azúcar de la sangre, mejora la digestión. Se centra en actividades farmacológicas y nutricionales.	
Características	Forma	Ovalada
	Color	Cáscara amarilla, pulpa blanca con semillas sólidas negras.
	Olor	Aromático
	Sabor	Dulce
Peso	180 – 500g	
Brix	21-25	
Meses de cosecha	Enero, Febrero, Marzo, Junio, Julio, finales de Septiembre, Octubre, Noviembre, finales de Diciembre.	
Origen	País: Ecuador, Provincia: Morona Santiago, Cantón: Palora	
Temperatura	8 a 10 °C	
Tipo de empaque	Cajas con diseño adecuado para ventilación del producto.	
Peso por empaque	2.5 kg	
Peso por contenedor	11.275 kg	
N° de pallets por contenedor	22	
Cajas por pallet	205	
Tipo de transporte	Aéreo/Marítimo	

Fuente: Pukuna, (2023).

3.1.5.4 Nutrition Facts: calorías, carbohidratos, fibra, etc.

Tabla 2. Tabla Nutricional de la Pitahaya Amarilla

Tabla Nutricional de la Pitahaya Amarilla	Unidades
Agua	84.4%
Calorías	54 (kcal)
Proteínas	1.4 (g)
Carbohidratos	13.2 (g)
Grasas	0.40 (g)
Fibra	0.5 (g)
Vitamina A	133.33 (ug)
Vitamina C	26 (mg)
Vitamina B3	0.35 (mg)
Calcio	10 (mg)
Hierro	1.3 (mg)
Fósforo	26 (mg)

Fuente: Pukuna, (2023).

3.1.6 Condiciones de desarrollo

La pitahaya al ser una cactácea silvestre originaria de América Central y parte de Sudamérica, se cultiva entre 500 y 1900 msnm (Sotomayor, 2019). También se puede cultivar a alturas desde los 500 a 2500 msnm. Sin embargo, no tendrá los mismos rendimientos.

La temperatura a la que se cultiva la pitahaya amarilla debe oscilar entre los 18°C a 25°C. Se puede cultivar a mayores y menores temperaturas. Sin embargo, el rendimiento no será el mismo ya que no es la temperatura que acostumbra la fruta (Ramos, 2018).

Los niveles de precipitaciones son altos ya que se requiere entre 1200 a 2500 mm anuales. Es decir, se necesitaría alrededor de 100 a 200 mm por mes. Si existe un nivel

bajo de pluviosidad, se puede recurrir a métodos como riego. Sin embargo, si existe demasiada humedad daría paso a la formación de bacterias, perjudicando el crecimiento del tallo (Ramos, 2018).

La luminosidad también es un factor elemental para la formación de la pitahaya amarilla, esto permite que se obtenga mayor captación de nutrientes lo que influye positivamente en el desarrollo de la planta.

Además, el cultivo requiere de suelos con textura franco, arcillosos a franco, arenosos con alto contenido orgánico superior a 5, el pH debe ser de 5.3 a 7, obteniendo un buen drenaje. De esta forma se pueden evitar encharcamientos generando un correcto desarrollo del tallo impidiendo la proliferación de enfermedades (Rebolledo, 2009).

3.1.7 Cosecha y postcosecha

Para la exportación de la pitahaya al mercado internacional se requiere un estado de maduración cuatro, para consumo nacional estado de maduración cinco y seis. Es importante conocer el estado de maduración óptimo en términos de firmeza, color, tamaño y sabor. De esta forma se puede manejar al fruto dependiendo de su grado de madurez (Thompson, 1998).

Gráfico 9. Tabla de color pitahaya amarilla

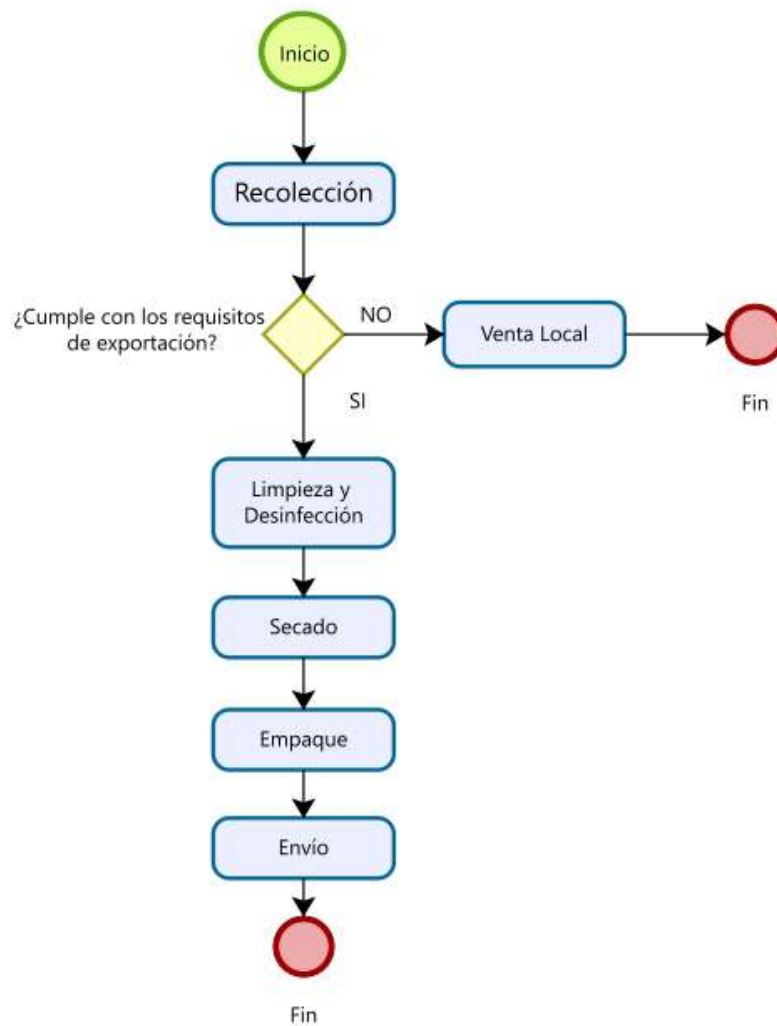


Fuente: Norma técnica Colombiana NTC-3554, (1996).

Los requisitos mínimos que debe cumplir la pitahaya son, tener forma ovoidal, entero, sin heridas, aspecto fresco y sano, que no exista presencia de insectos o enfermedades,

estar limpios sin espinas, no tener materias extrañas visibles, no debe presentar olores o sabores extraños, los plaguicidas no deben sobrepasar los límites permitidos por el Codex Alimentarius (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural de América Latina y el Caribe (FAO-PRODAR, 2014).

Gráfico 10. Flujograma del proceso de postcosecha de la pitahaya amarilla.



Fuente: Elaboración propia.

3.1.7.1 Recolección

Para la recolección es necesario que el personal utilice equipos de protección, guantes de cuero, botas de caucho, prendas de una pieza y gorras. Además, se necesitan materiales como cepillos de cerda suave, gavetas plásticas con esponjas y tijeras de corte curvas para poder cortar la pitahaya por el pedúnculo evitando dañar la rama porque eso causaría disminución en la siguiente cosecha. Las personas encargadas de este proceso deben llevar ropa limpia, uñas cortas y limpias, lavarse las manos periódicamente y deben lavar y desinfectar los implementos de cosecha de manera periódica (Siller, 2003).

Una persona usualmente va desespinando y la otra cortando el fruto. El corte debe ser de 15 a 20 mm. El proceso de desespinado debe ser cuidadoso para evitar que microorganismos ingresen al fruto y dañen la pitahaya (García, 2003).

La recolección de esta fruta durante el día debe ser desde las 8:00 a 11:00 y después de las 15:00 para evitar la deshidratación ocasionado por el sol. Además, se debe recolectar las pitahayas que tengan el mismo grado de madurez. No se debe dejar la fruta en estado de maduración porque puede ser atacada por plagas. Es recomendable cosechar la fruta cuando las brácteas son de color verde y entorno amarillo (Estado 4 o 5 de madurez). Si se realiza la recolección durante el día es necesario que los productos sean trasladados a un lugar fresco y cubierto de forma inmediata (Wills, 1999).

3.1.7.2 Clasificación

Si los frutos tienen características homogéneas en tamaño, color, diámetro y peso, además, si no tienen daños físicos o microbiológicos, pueden ser separados en un recipiente de otro con los frutos que presenten daños. Se debe tomar en cuenta que la fruta dañada nunca debe quedarse en la planta porque puede producir daños fitosanitarios (García, 2003).

Una vez que las frutas estén clasificadas, se puede utilizar agua limpia a una temperatura de cinco grados centígrados de quince a treinta minutos para reducir la temperatura interna de la pitaya.

3.1.7.3 Limpieza y desinfección

El propósito de este proceso es disminuir la carga patógena que se encuentra en la superficie de la fruta. Se puede utilizar el método seco tamizado y cepillado o el método húmedo, de inmersión o aspersión. Se recomienda usar agua entre 8 y 10 L por kg de producto. Usualmente se utiliza el hipoclorito de sodio mezclado con agua por su acción oxidante (García, 2003).

Se recomienda utilizar para el proceso de desinfección hipoclorito de sodio, tiabendazol (Mertek), carbendazim (Derosal), o la combinación de ellos. Estos productos deben ser utilizados en dosis recomendadas, de esta manera se tiene un control de los microorganismos (García, 2003).

3.1.7.4 Secado

El método más común para el secado es el dejar la fruta expuesta al aire libre. Sin embargo, también se pueden usar ventiladores.

3.1.7.5 Empaque

Los frutos deben estar acondicionados en cajas de madera, cartón corrugado, plástico u otro material que reúna condiciones de limpieza, ventilación, resistencia a la humedad, manipulación y transporte que conserve de manera adecuada el producto (NTE-INEN-025, 2005).

El correcto empaque evita que las frutas sufran lesiones físicas por abrasión, compresión, vibración, impacto y corte (Wills, 1999).

Usualmente en la exportación de esta fruta se utiliza cajas de cartón corrugado de 2.5 kg, se coloca una malla de protección a cada pitahaya (cuello de monja).

3.1.7.6 Envío

Para realizar el envío se recomienda almacenar las frutas a 8 ± 2 °C manteniendo una humedad del 72% al 92%. La madurez debe ser nivel 4 del 15% al 25%. De esta manera la vida útil del fruto se extiende (Jimenez, 2017).

3.1.7.7 Determinantes de calidad

Todos los frutos de las pitahayas amarillas deben cumplir con las siguientes características técnicas según la (NTE-INEN-025, 2005):

- Los frutos deben estar enteros sin heridas.
- Tener forma ovoidal que caracteriza a la fruta.
- Tener un aspecto fresco y una consistencia firme.
- El tallo debe medir de 15 a 20 mm de longitud.
- Deben estar sanos, es decir, libre de ataques de insectos y enfermedades.
- Estar limpios, sin espinas, no deben contener materia extraña visible, sobre todo en el orificio apical (tierra, polvo, residuos de agroquímicos).
- Estar libres de humedad externa producida por mal manejo en etapas de postcosecha.
- Exentos de olores y sabores extraños provenientes de productos, empaques, recipientes o agroquímicos.

Certificación de Buenas Prácticas Agropecuarias

El proceso de certificación de Buenas Prácticas Agropecuarias aplica a todas las unidades de producción agropecuarias (UPA), en procesos agrícola y pecuarios. Además, se considera la seguridad y condiciones de los trabajadores que intervienen en la cadena productiva, el medio ambiente y bienestar animal (Agrocalidad, 2023).

Estas normas y recomendaciones técnicas permiten que el consumidor obtenga un producto sano e inocuo, libre de peligros físicos como: pedazos de astillas, vidrios, virutas o plásticos. Peligros químicos como: residuos de plaguicidas o detergentes. Peligros biológicos como: virus, bacterias, parásitos, hongos, etc. El identificar y prevenir estos peligros permite que se gestione una mejora y optimización constante (Agrocalidad, 2023).

La aplicación de estas prácticas mejora los procesos de control de contaminantes en agua y suelos, el manejo de agroquímicos y el cuidado de la biodiversidad. De esta forma se garantiza alimentos sanos y no contaminados.

3.1.8 Partida arancelaria

Según la nomenclatura Nandina, el código arancelario de la pitahaya para exportación es el 0810.90.40.00 la unidad física es el kilogramo neto.

Este producto pertenece a la sección II Productos del Reino Vegetal. Capítulo 08 Frutas y Frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías. Partida 0810 perteneciente a “las demás frutas u otros frutos, frescos”. Subpartida SA 0810.90 Granadilla, maracuyá y demás frutas de la pasión (*Passiflora* spp). Subpartida NC 0810.90.40 perteneciente a “Pitahayas *Cereus* spp.”

Tabla 3. Partida Arancelaria de la Pitahaya Según NANDINA.

Capítulo 08 Frutas y Frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías		
Código	Designación	Unidad de medida
0810.90.40	Pitahayas <i>Cereus</i> spp	KILOGRAMO

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior, (2017).

3.1.9 Países a los que exportan

Actualmente la empresa PUKUNA exporta la pitahaya amarilla a países del continente asiático y americano entre ellos está Hong Kong, Singapur, Kuala Lumpur, Estados Unidos, Canadá, Dubái y China. Hoy en día la empresa cuenta con un amplio mercado, sin embargo, el mercado surcoreano es uno de los más apetecidos, este año se suscribió un acuerdo comercial llamado “Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea del Sur” o también conocido como SECA por sus siglas en inglés. Fue suscrito el 11 de octubre del 2023 entre el ministro ecuatoriano Daniel Legarda y el ministro surcoreano Bang Moon Kyu. Este país importa grandes cantidades de productos agrícolas y pesqueros, lo cual beneficia al Ecuador.

3.1.10 Provincias productoras de pitahaya amarilla

La pitahaya amarilla es cultivada principalmente en la provincia de Morona Santiago, en el cantón Palora, cuenta con el 65% de los sitios registrados a nivel nacional (Agrocalidad, 2023). También se la cultiva en gran medida al noroccidente de la provincia de Pichincha en las parroquias de Nanegal, Nanegalito, Los Bancos, Mindo, Pacto y Pedro Vicente Maldonado. Además, existen plantaciones en menor proporción en la provincia de Manabí. (Yadira Beatriz Vargas-Tierras, 2018).

Gráfico 11. Provincias en donde se cultiva la pitahaya amarilla.



Fuente: Elaboración propia.

3.1.11 Marketing Mix internacional

3.1.11.1 Producto

La empresa Pukuna ha logrado en estos años, posicionar los productos que ofrece a sus clientes. Esta empresa ecuatoriana ofrece una amplia variedad de productos entre ellos frutas como la pitahaya amarilla. A continuación, se va a describir las características del producto.

- Tamaño mediano o grande tipo baya.
- Color amarillo.
- Pulpa blanca.
- Sabor dulce.
- Forma ovalada alargada de 6 a 12 cm.
- Peso aproximadamente 180 a 500 gramos.
- Semillas pequeñas de color oscuro.

Estrategias del producto

Las estrategias van enfocadas en la marca Pukuna la cual se destaca por ofrecer un producto que cumple con todas las exigencias de calidad. Además, la marca Pukuna está presente en el producto por el etiquetado que lleva la fruta.

3.1.11.2 Precio

A continuación, se presenta la evolución de los precios de la pitahaya en valores FOB exportados. Los valores son referenciales y podrían variar según el tipo de pitahaya y el destino. En este caso solo se tomó en cuenta a los países con mayor número de

importaciones de la fruta. El precio mínimo promedio es de \$5.50 por kilogramo en el año 2022.

El año con el precio más alto de la pitahaya es 2016, así mismo, el país con el mayor precio entre todos los demás es Malasia, con un precio promedio de \$8.80. Por otro lado, el país con el menor precio en el mercado es Estados Unidos con un precio promedio de \$4.40.

Tabla 4. Evolución de precios de la pitahaya por kilogramo.

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Prom
País Destino	Precio (USD)	Precio (USD)	Precio (USD)	Precio (USD)	Precio (USD)	Precio (USD)	Precio (USD)	edio (USD)
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	8.1	8.6	7.7	14.4	11.0	5.5	3.5	8.4
CANADÁ	6.6	5.7	7.1	7.6	7.1	4.7	5.2	6.3
ESPAÑA	7.5	5.4	5.3	5.3	6.0	4.9	4.3	5.5
FRANCIA	6.8	6.9	6.4	5.6	7.3	6.0	5.9	6.4
HONG KONG	8.1	6.8	7.0	6.6	5.5	6.6	5.9	6.6
MALASIA	10.9	9.8	7.9	7.4	9.7	7.9	8.2	8.8
PAÍSES BAJOS (HOLAND A)	9.3	6.1	7.3	9.6	4.3	6.7	5.3	7.0
SINGAPUR	8.5	7.2	7.8	6.6	8.4	8.7	6.2	7.6
ESTADOS UNIDOS	1.3	6.1	4.9	5.0	4.4	4.7	4.6	4.4
Promedio	7.4	7.0	6.8	7.6	7.1	6.2	5.5	

Fuente: Banco Central del Ecuador

El precio de exportación de la pitahaya amarilla es igual al precio de mercado. Es decir, que la empresa Pukuna vende el producto al precio que esté fijado en el mercado en la fecha que se realice la negociación con los clientes. Generalmente el precio de exportación puede oscilar entre \$ 3.00 USD a \$ 10.00 USD por kilogramo.

Gráfico 12. Precio de pitahaya amarilla ecuatoriana en perchas internacionales.



Fuente: Sierra y Selva Exportadora, (2021).

3.1.11.3 Plaza

Pukuna es una empresa ecuatoriana ubicada en la provincia de Morona Santiago en el sector Palora. Los productos se distribuyen una vez que hayan sido almacenados, entre los principales destinos de exportación están los países Asiáticos Hong Kong, Singapur, Kuala Lumpur, Canadá, Dubái, China y del continente americano Estados Unidos y Canadá. Al ser un producto de exportación deben mantener un control de inventarios constante.

Los principales establecimientos donde el cliente final compra este producto son supermercados o minimarkets.

Pukuna al ser una empresa B2B pone a disposición de sus aliados su producto, el cual es ofrecido en perchas para frutas.

Gráfico 13. Exposición de pitahaya amarilla en retailers.



Fuente: Freshplaza, (2022).

La exposición de la pitahaya amarilla en los supermercados educa al consumidor sobre la existencia de esta fruta, además fomenta a una alimentación sana, saludable y también añade color en las perchas internacionales.

Estrategias de plaza o distribución.

De acuerdo con entrevistas realizadas a los principales compradores de la empresa Pukuna, los consumidores prefieren comprar la pitahaya en supermercados locales y minimarkets.

Se debe tener un control de inventario constante ya que, al ser una fruta, el tiempo de maduración tarda aproximadamente 15 días. Se tiene comunicación constante con las personas encargadas de los puntos donde se vende la pitahaya amarilla.

3.1.11.4 Promoción

Para potenciar el consumo de pitahaya amarilla de la empresa Pukuna se realizan varias estrategias de promoción. Es importante que este producto sea el de mayor demanda frente a los competidores directos que se encuentran en la zona y los competidores provenientes de otros países. La empresa Pukuna negocia con sus clientes para ofrecer la fruta a un precio que sea accesible para ambos.

- Se dan incentivos en las épocas de mayor demanda de la fruta.
- Se dan promociones en las frutas y vegetales que ofrecen.
- Por la compra de un determinado número de pitahayas se ofrece un descuento.
- Se entregan incentivos a los clientes para que visiten las instalaciones de la empresa y se ofrecen paquetes turísticos para que visiten la Amazonía ecuatoriana.

Estrategias de Promoción

Actualmente Pukuna cuenta con una página en Facebook, en donde postean las noticias más relevantes de la empresa, así como los logros que han tenido en la exportación de frutas y vegetales hacia distintos países. La página web es un medio por el cual se habla acerca de la empresa, su responsabilidad social, los productos que se ofertan como frutas y verduras, el contacto y las redes sociales que manejan.

Gráfico 14. Feria Asia Fruit Logística, Bangkok.



Fuente: El Universo, (2022).

La empresa Pukuna también participa en ferias internacionales para promocionar la pitahaya amarilla, un ejemplo de esto es la feria Asia Fruit Logistics realizada el noviembre del anterior año en Bangkok, donde crearon lazos con clientes de China,

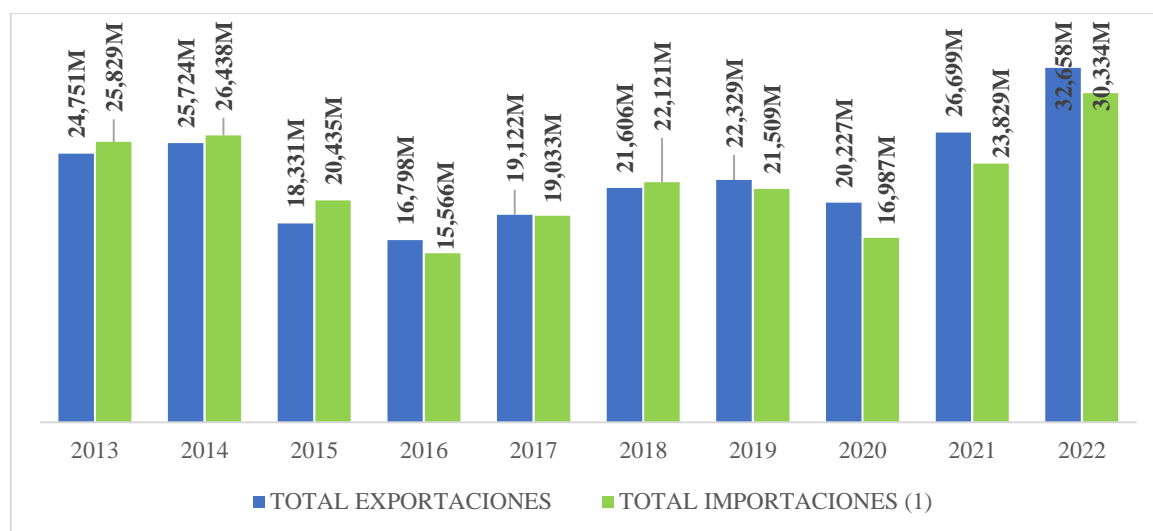
Japón y Corea del Sur. Posteriormente con el acuerdo firmado con China, la empresa pudo ofrecer al gigante asiático esta fruta con facilidades de entrada al país.

3.2 Situación externa

3.2.1 Balanza comercial

Como se muestra en el gráfico 15, en los últimos 10 años la balanza comercial ecuatoriana ha tenido un comportamiento irregular, existe un superávit comercial en los años 2016, 2017, 2019, 2020, 2021 y 2022. Es decir, en estos años existieron más exportaciones que importaciones. Sin embargo, las exportaciones no han superado en mayor proporción a las importaciones, por lo cual la diferencia de estas no supera los \$3,240 Millones de USD. El 2016 fue el año con menor número de importaciones y exportaciones. A diferencia del 2022 donde existió un elevado número de exportaciones e importaciones. La balanza comercial en los años 2013, 2014, 2015 y 2018 tuvo déficit. Existieron más importaciones que exportaciones.

Gráfico 15. Exportaciones e importaciones desde el 2013 al 2022 en Millones de USD (FOB).



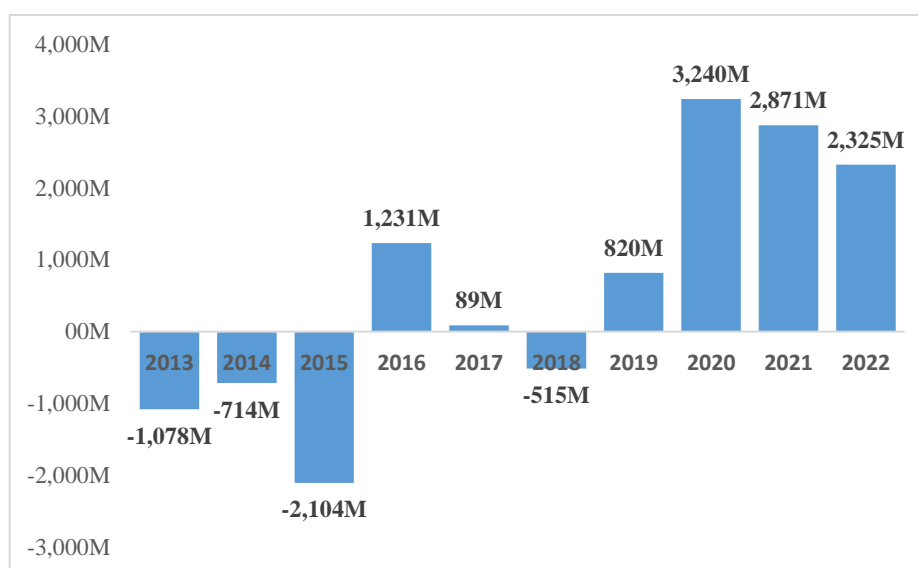
Fuente: Banco central del Ecuador.

El 2015 fue el año con mayor déficit comercial. La balanza comercial cerró ese año con -2,104 Millones de USD. Este fenómeno se debe en gran medida al declive de precios del petróleo. Los países pertenecientes de la OPEP llegaron a culminar el año con un

precio de \$33,67 USD por barril. Esto significó un ajuste en la economía ecuatoriana, que depende en gran proporción a los ingresos de la venta del petróleo (Ávila, 2022).

A continuación, se muestra el gráfico de variación de la balanza comercial en millones de USD.

Gráfico 16. Balanza comercial desde el 2013 al 2022 en millones de USD (FOB).



Fuente: Banco central del Ecuador.

El pico más bajo en este periodo fue en el año 2015, mientras que el año con mayor superávit comercial fue en 2020 alcanzando los \$3,240 Millones de USD. El resultado comercial del 2020 se debe a varios factores, uno de ellos es el incremento de exportaciones al gigante asiático en este año, que a pesar de la pandemia causada por el Covid-19 y las restricciones impuestas a empresas exportadoras, se logró mantener la relación comercial con China (Mipro, 2020).

En 2020 las exportaciones presentaron una caída del 2,1% respecto a 2019. Sin embargo, los productos con un desempeño positivo fueron el camarón elaborado 8%, banano, café y cacao 4,7%, pescado y otros productos acuáticos 4%. Además, las importaciones cayeron un 7,9% con relación a 2019. Es decir, las importaciones cayeron más que las exportaciones, dando como resultado un superávit comercial. Esto no

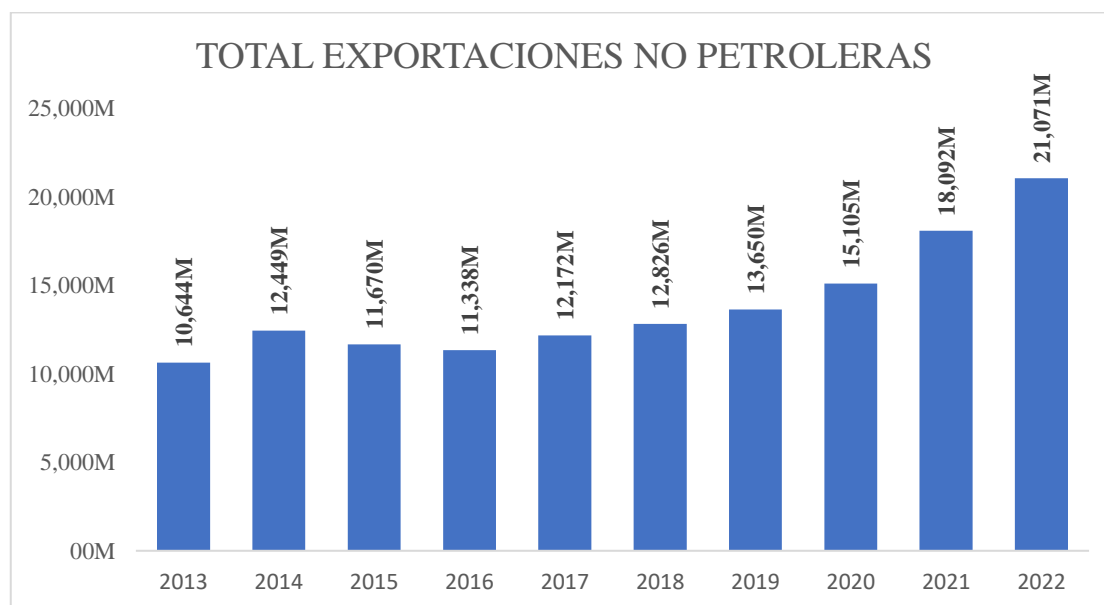
quiere decir que al país le fue bien en este año ya que el PIB tuvo una caída del 7,8% respecto a 2019 (BCE, 2021).

El 2017 las exportaciones superaron ligeramente a las importaciones, presentando un superávit de \$89 Millones de USD. Este fue el año con menor superávit comercial respecto a los otros años.

3.2.2 Exportaciones no petroleras

El comportamiento de las exportaciones no petroleras en los últimos 10 años ha ido en aumento. Existen años en los que ha decrecido ligeramente respecto al anterior año. Sin embargo, en general las exportaciones de productos no petroleros han crecido desde el 2013 hasta el 2022. A continuación, se presenta el gráfico de la evolución de exportaciones no petroleras desde el 2013 al 2022.

Gráfico 17. Exportaciones no petroleras desde el 2013 al 2022 en millones de USD (FOB).



Fuente: Banco central del Ecuador.

Ecuador batió un récord en exportaciones de productos no petroleros en 2022, alcanzó los \$21,071 Millones de USD, 16,5% más que en el 2021. Esto se debe al proceso de

apertura comercial, el buscar nuevos aliados y socios comerciales que estén interesados en negociar con exportadores ecuatorianos (Ministerio de Producción C. E., 2022).

El Ecuador debe seguir enfocado en tener una política pública de incentivar el crecimiento de exportaciones no petroleras e inversión extranjera. Uno de los factores que explica el aumento de exportaciones no petroleras es la relación comercial con China, Estados Unidos y la Unión Europea.

Heckscher-Ohlin, destaca que existe relación entre la exportación de productos no petroleros y la generación de empleo, ya que los factores de producción disponibles en un país son utilizados para generar bienes y servicios para consumo nacional y para exportación. Aquel sector beneficiario de acuerdos comerciales y con menores barreras comerciales tendrá mayor empleo y exportaciones (Carrasco, 2023).

Los productos tradicionales no petroleros que más se exportan son camarón, banano, cacao, enlatados de pescado y flores. Estos son los 5 principales productos que ha exportado el Ecuador hacia el mercado internacional en los últimos 5 años. El camarón ha sido el producto más exportado desde el 2018 seguido por el banano y los enlatados de pescado. Las flores naturales han sido el cuarto producto más exportado desde 2018 a 2020, los dos últimos años este puesto lo ha ocupado el cacao y sus elaborados, siendo las flores naturales el quinto producto más exportado. A continuación, se detalla la evolución de los productos más exportados desde Ecuador hacia el mundo en los últimos 5 años. La tabla está ordenada de forma descendente siendo 1 el producto más exportado.

Tabla 5. Evolución de principales productos de exportación no petroleros desde 2018 al 2022.

	2018	2019	2020	2021	2022
1	Camarón	Camarón	Camarón	Camarón	Camarón
2	Banano	Banano	Banano	Banano	Banano
3	Enlatados de pescado	Enlatados de pescado	Enlatados de pescado	Enlatados de pescado	Enlatados de pescado
4	Flores Naturales	Flores Naturales	Flores Naturales	Cacao y elaborados	Cacao y elaborados
5	Cacao y elaborados	Cacao y elaborados	Cacao y elaborados	Flores Naturales	Flores Naturales

Fuente: Fedexpor.

3.2.3 Análisis de la oferta

3.2.3.1 Principales países productores de pitahaya

Los principales productores de pitahaya en todo el mundo son Vietnam, China e Indonesia, sin embargo, esta fruta es cultivada alrededor del mundo en el continente Americano, Estados Unidos (Florida, California), México, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Colombia, Ecuador, Perú, Brasil ; En Europa, Isla Canarias, España ; Medio Oriente, Israel ; África, Sudáfrica; Oceanía, Australia y Asia en Vietnam, China, Tailandia, Taiwán, Indonesia, Malasia, Filipinas, Camboya, India, Sri Lanka. A continuación, se muestran los países en donde se produce pitahaya (Exportadora, 2021).

Gráfico 18. Productores de pitahaya alrededor del mundo



Fuente: Sierra y Selva Exportadora, SSE Perú, (2021).

La producción de pitahaya se concentra en varios países asiáticos, sin embargo, la demanda de esta fruta ha llevado a que países como el Ecuador expandan su área de cultivo. En la siguiente tabla se aprecia los principales productores de pitahaya a nivel mundial, estos datos son del año 2018-2019. Ecuador se ubica en séptimo lugar, sin embargo, su crecimiento ha aumentado. Los países asiáticos son los que más exportan esta fruta. Adicionalmente, los países asiáticos son los países con más índices de consumo de esta fruta, lo que genera una demanda insatisfecha, países como Vietnam, China e Indonesia no pueden cubrir la demanda, es por lo que países como Ecuador pueden exportar esta fruta y diferenciarse por la calidad.

Los principales exportadores de la subpartida 081090 según Trademap (2023), son Vietnam, Tailandia, Países Bajos, China, Egipto y Ecuador. En la tabla 6 se muestran los valores exportados en Millones de USD. Indonesia a pesar de tener una alta producción de pitahaya, su consumo interno es elevado, por lo que se exporta solo una pequeña parte al extranjero, por esta razón no aparece en el ranking de los países que exportan esta fruta.

Tabla 6. Principales exportadores de la subpartida 081090 y valores exportados en millones de USD.

	Exportadores	2018	2019	2020	2021	2022
1	Vietnam	1.563 M	1.549 M	1.341 M	1.292 M	842.70 M
2	Tailandia	640.47 M	785.92 M	630.14 M	838.61 M	604.26 M
3	Países Bajos	286.54 M	293.63 M	338.68 M	329.10 M	292.43 M
4	China	160 M	244.84 M	250.77 M	251.66 M	202.24 M
5	Egipto	77.75 M	71.92 M	66.51 M	71.48 M	135.45 M
6	Ecuador	38.20 M	69.24 M	92.67 M	99.70 M	121.74 M

Fuente: Trademap, (2023).

Vietnam, China e Indonesia representan casi el 90% de la producción de pitahaya a nivel mundial.

Tabla 7. Producción de pitahaya a nivel mundial

País	Area Cosechada (Ha)	Rendimiento (Ton/Ha)	Producción (Ton)
Vietnam	55,419	22–35	1,074,242
China	40,000	17.5	700,000
Indonesia	8,491	23.6	221,832
Tailandia	3,482	7.5	26,000
Taiwán	2,491	19.7	49,108
Colombia	1,514	8.8	13,250
Ecuador	1,528	7.6	11,613
México	1,496	6	9,029
Malasia	680	11.5	7,820
Filipinas	485	10–15	6,063
Camboya	440	11	4,840
India	400	8.0–10.5	4,200
Estados Unidos	324	18	5,832
Australia	40	18.5	740
Perú	34.2	4.2	142
Sudáfrica	12	8.3	100
Total	116,836		2,134,810

Fuente: Sierra y Selva Exportadora, SSE Perú, (2021).

3.2.3.2 Producción y Exportación de pitahaya amarilla en Ecuador

Según los datos obtenidos por Agrocalidad en el 2020, en Ecuador existen 1.528 hectáreas de producción de pitahaya de los cuales 2.260 están registrados en Agrocalidad. Una de las provincias con mayor exportación es Morona Santiago (Agrocalidad_del_Ecuador, 2022). En la provincia de Morona Santiago se concentra el 65% de los sitios registrados que producen esta fruta, se espera que en los próximos años se sumen nuevas plantaciones que podrían generar hasta más del 40% en término de exportaciones. Al año se producen de 10.000 a 15.000 kilos de pitahaya por hectárea (Universo., 2022).

La exportación de pitahaya amarilla se ha ido popularizando a través del tiempo, al inicio los ingresos obtenidos de esta fruta eran relativamente bajos. Sin embargo, actualmente esta fruta es altamente demandada por los mercados internacionales. Esto ha hecho que los productores de pitahaya mejoren sus prácticas agrícolas y técnicas productivas para obtener un producto que se acople a las exigencias de los países que consumen esta fruta.

Tabla 8. Evolución de exportaciones de pitahaya desde el 2013 al 2022 en toneladas y millones de USD (FOB).

Año	Toneladas	Millones USD
2013	97.7	0.75
2014	124.2	1.24
2015	345.4	3.27
2016	871.0	6.95
2017	1,935.2	12.88
2018	5,152.9	32.00
2019	7,498.8	44.05
2020	13,208.7	66.43
2021	18,950.2	91.17
2022	23,319.3	99.36

Fuente: Banco central del Ecuador.

El 2013 es un año relativamente bajo ya que solo se exportó 97 toneladas, el monto obtenido fue de \$759.000 USD fue un aporte mínimo en el rubro de exportaciones no tradicionales, no obstante, fue el inicio del crecimiento de exportaciones de esta fruta. Para el año 2014 los ingresos incrementaron un 65% respecto del anterior año, el monto obtenido fue de \$1,24 Millones de USD, además el número de toneladas exportadas fue de 124,2.

El peso para el año 2015 se triplicó, se exportaron 345,4 toneladas, tomando en cuenta que fue un año difícil por la caída del precio del barril de petróleo. Aun así, este monto significó un gran aporte a la balanza comercial ya que se obtuvo \$3,27 Millones de USD. Para los años 2016 y 2017 el comportamiento sigue siendo al alza, estos años se duplicó el valor en toneladas y monto obtenido, se llegó a exportar \$12,88 Millones de USD en 2017.

Las exportaciones de pitahaya en el 2018 aumentaron un 266% en el número toneladas, ascendieron a 5,152.9 aportando un monto de \$32 Millones de USD a la balanza comercial no petrolera. En el 2019 se obtuvo \$44.05 Millones de USD. Los siguientes años 2020 y 2021 las exportaciones siguieron aumentando, convirtiendo a la pitahaya en un producto importante en la balanza comercial. El 2022 esta fruta alcanzó un pico histórico al exportar 23,319.3 toneladas, obteniendo \$99,36 Millones de USD. Este valor habría sido impensable en el 2013, a pesar de ello, este producto sigue creciendo en exportaciones y más aún cuando se abrieron acuerdos comerciales con China y acuerdos que están por aprobarse con Corea del Sur. El número de toneladas y valor obtenido podría incrementar en los próximos años gracias a las negociaciones con los países consumidores de esta fruta.

3.2.3.3 Exportación de pitahaya hacia el mercado externo

Como se puede observar en la tabla 9, el principal comprador histórico de pitahaya ha sido Hong Kong. Desde el 2017 Estados Unidos ha importado este producto siendo desde el 2019 el principal comprador. Singapur fue el principal demandante en 2013, posteriormente en los años 2014 y 2015 fue el segundo mayor consumidor. Para 2017 y 2018 ocupó el cuarto lugar. El anterior año 2022 ocupó el quinto lugar entre los países que más consume esta fruta.

Tabla 9. Ranking de exportación de pitahaya por país desde 2013 al 2022.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	Singapur	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong	USA	USA	USA	USA
2	España	Singapur	Singapur	Canadá	USA	USA	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong
3	Hong Kong	Paises Bajos	Indonesia	Singapur	Canadá	Canadá	Singapur	Singapur	Singapur	Canadá
4	Francia	Francia	Paises Bajos	Paises Bajos	Singapur	Singapur	Canadá	Canadá	España	España
5	Paises Bajos	España	Francia	Indonesia	Francia	Francia	Francia	Paises Bajos	Canadá	Singapur

Fuente: Banco Central del Ecuador

Por otro lado, Canadá también ha sido un país con un alto nivel de demanda, en el 2016 fue el segundo comprador más importante, posteriormente en los años 2017 y 2018 ocupó el tercer lugar. En el 2022 ocupó el tercer puesto en la lista de los países que más consumen esta fruta.

Existen otros países como Francia, España, Países Bajos o Indonesia que han ocupado la lista de los cinco países que más compra esta fruta desde Ecuador, sin embargo, su comportamiento ha variado en el tiempo. Es importante destacar la relación comercial que existe con estos países ya que de esta manera es posible exportar productos ecuatorianos como la pitahaya amarilla.

3.2.4 Factores Políticos y Económicos de Corea del Sur

Analizar los factores políticos y económicos puede ser clave a la hora de entender el entorno externo del país al que una empresa quiere ingresar. Para entender más acerca de estas variables se ha detallado la siguiente tabla con todos los elementos que forman parte del entorno político y económico.

Tabla 10. Diagnóstico de los factores políticos y económicos en Corea del Sur, (2023).

Políticos	Económicos
Presidente: Yoon Suk-youl	Ocupa el puesto 12 entre las mayores potencias económicas del mundo.
Buscan la paz y unificación con Corea del Norte	Ocupa el 4to puesto en Asia a nivel económico.
Se aísla de las fricciones comerciales entre Estados Unidos y China.	Ha mantenido una economía estable incluso durante crisis financieras
Busca mejorar su perfil internacional y las relaciones con los aliados claves	El gobierno impulsa la economía a través de un gasto fiscal expansivo
Podría existir tensión entre ambas Coreas si se intensifica la cooperación de defensa con Estados Unidos.	Cuenta con mejorías a nivel de empleo
Los partidos coreanos se fusionan entre sí para ser más influyentes.	Su economía se centra en las innovaciones tecnológicas.
Estas 6 ciudades tienen administración autónoma (Seúl, Busan, Incheon, Daegu, Gwangju, Daejeon).	En 2022 existieron más importaciones que exportaciones.
Existe un partido de oposición que puede generar protestas contra el presidente actual.	El ingreso per cápita aumentó de \$ 100 USD en 1963 a \$ 42.500 USD en 2022 lo cual muestra un éxito notable.
El mandato presidencial dura cinco años	Las principales industrias son la textil, siderúrgica, automovilística, naval y electrónica.
Muchos temen que cualquier cambio en política exterior se revierta en las próximas elecciones.	El sector de servicios es el sector económico más grande. Representa el 52% de su PIB y emplea al 70,2% de la población activa.

Fuente: Santander trade, (2023).

3.3 Proceso de apertura del mercado ecuatoriano hacia Corea del Sur

Gracias a la política Nacional “Más Ecuador en el Mundo, más Mundo en el Ecuador” los gobiernos de Ecuador y Corea del Sur alcanzaron un acuerdo comercial llamado “Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea del Sur” o también conocido como SECA por sus siglas en inglés. Este acuerdo fue suscrito el 11 de octubre del 2023 entre los ministros de ambas naciones Daniel Legarda y Bang Moon Kyu. Este país asiático es un importador de productos agrícolas y pesqueros, lo cual beneficia al Ecuador que se destaca por su capacidad agrícola (Ministerio-de-Producción, 2023).

Este instrumento comercial se traduce al crecimiento de exportaciones no petroleras ecuatorianas en un 27%. El mercado surcoreano cuenta con 51 millones de consumidores. El 98.8% de la oferta actual exportable ecuatoriana tendrán beneficios arancelarios, algunos productos como el café, cacao, chocolates, snacks, etc. Ingresaran con 0% de arancel. Otros productos tendrán desgravación a corto plazo (Ministerio-de-Producción, 2023).

Existe también desgravaciones a largo plazo y excepciones en sectores sensibles como metalmecánica, textil, línea blanca. El acuerdo engloba 23 capítulos que abarcan bienes y servicios, compras públicas, propiedad intelectual, comercio electrónico, cooperación para sectores como agroindustria, manufactura, pesca, cultura, MiPymes, entre otros (Ministerio-de-Producción, 2023).

Ecuador por el contrario eliminará los aranceles para productos surcoreanos un 92,8%. Los aranceles para los automóviles coreanos actualmente alcanzan un 40%, estos serán eliminados gradualmente a lo largo de 15 años a partir de la entrada en vigor del acuerdo. Ambos países tienen previsto formalizar el acuerdo el primer semestre del siguiente año (2024) (Jin-woo, 2023).

3.3.1 Proceso del acuerdo entre Ecuador y Corea del Sur

Es un acuerdo negociado luego de seis años de suspensión. Se pasó del 5% del avance de negociaciones a un 100% en tan solo un año. A continuación, se detalla el proceso que ha tenido este acuerdo comercial.

Gráfico 19. Línea de tiempo del acuerdo SECA.



Fuente: Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, (2023).

Para que el acuerdo entre en vigencia debe seguir los siguientes pasos:

- Pre-firma del acuerdo.
- Traducción (coreano-español).
- Informe de impacto fiscal MEF y aprobación COMEX.
- Firma del Acuerdo.
- Dictamen de la Corte Constitucional.
- Aprobación de la Asamblea.
- Entrada en vigor.

3.3.1.1 Corea del Sur

- **Capital:** Seúl.
- **Población:** 51,6 millones de personas.
- **Moneda:** Won surcoreano.

- **Superficie:** 100,339 km².
- **PIB 2022:** \$ 1,67 billones de USD.
- **PIB per Cápita:** \$ 32.254 USD.
- **Desempleo:** 2,8% del porcentaje de la población activa total.
- **Población Urbana:** 81% de la población vive en ciudades.
- **Sector Servicios:** representa el 57% del PIB.
- **Tecnología:** mayor productor mundial de semiconductores, celulares, aparatos electrónicos.
- **Industria:** 32,4% del PIB.
- **Sector Agrícola:** 1,8% del PIB

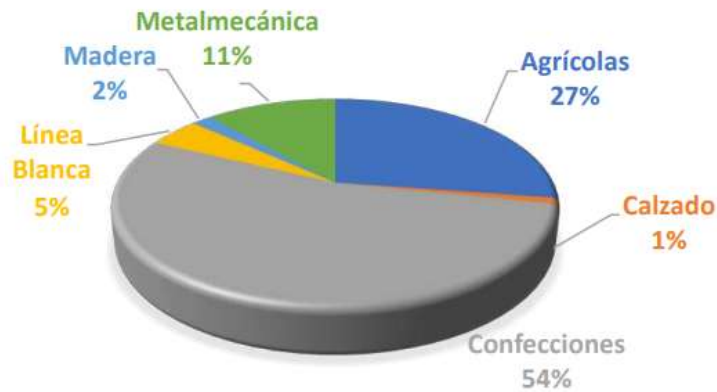
3.3.1.2 Objetivos estratégicos

1. Mayor oferta exportable.
2. Proteger sectores sensibles con exclusiones y plazos de desgravación.
3. Crecimiento económico, generación de empleo y promoción de inversiones.
4. Acceso a un mercado de 51,6 millones de consumidores surcoreanos.
5. Cooperación en los sectores de agricultura, manufactura, pesca, cultura, MIPYMES, turismo, entre otros.

3.3.1.3 Sectores sensibles precautelados

Existen alrededor de 594 líneas arancelarias en exclusión distribuidas de la siguiente forma.

Gráfico 20. Distribución de líneas de producción sensibles por sector.



Fuente: Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, (2023).

El Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca precautela los sectores más sensibles para la economía ecuatoriana los cuales incluyen textiles, agrícola, metalmecánica, línea blanca, madera y calzado.

Este acuerdo permite que un 98,8% de liberación en comercio, con una mayoría de productos con tarifa 0% y acceso inmediato y otros con una desgravación a corto plazo (Ministerio-de-Producción, 2023).

3.3.1.4 Mejora de procesos sanitarios y fitosanitarios

El acuerdo permite que se agilicen los procesos para la habilitación sanitaria. Las consultas deben realizarse en un plazo de 30 días emitida la solicitud y debe resolverse en 180 días. Además de la creación de un comité de medidas sanitarias y fitosanitarias por sus siglas MSF para atender consultas relacionadas. Adicionalmente, la creación de grupos de trabajo para mejorar la comprensión reglamentaria respecto de requisitos sanitarios y fitosanitarios para productos de exportación. Mecanismos para intercambio

de vigilancia en el mercado. Garantiza también que las MSF no sean una restricción para el comercio. Finalmente, la creación de un comité OTC “Obstáculos Técnicos al Comercio” para atender temas de preocupación en productos de exportación (Ministerio-de-Producción, 2023).

3.3.2 Aranceles

El arancel normal no discriminatorio para la pitahaya ecuatoriana en Corea del Sur es del 45% (Market-Access-Map, 2023). No obstante, el ministro de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca Daniel Legarda firmó el “Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea del Sur” (SECA) con el ministro de comercio coreano Bang Moon Kyu el 11 de octubre del 2023. Este acuerdo permite que las exportaciones no petroleras incrementen un 30% adicional en productos como la pitahaya (Ministerio-de-Producción, 2023).

La pitahaya amarilla espera poder ingresar al país surcoreano con arancel 0%. Al igual que el acuerdo firmado entre Ecuador y China donde esta fruta tenía un arancel del 20% y ahora puede ingresar al gigante asiático sin pagar aranceles (Ministerio-de-Producción., 2023).

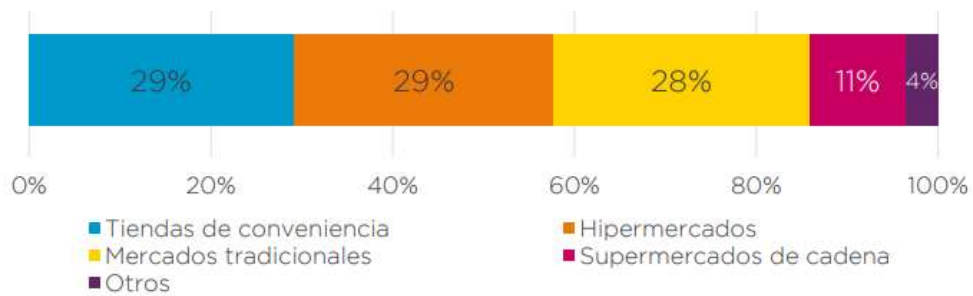
3.3.3 Demanda de la pitahaya amarilla en Corea del Sur

En los últimos 30 años el consumo de frutas frescas ha incrementado en más de 1,7% anual. En el año 1990 un ciudadano promedio coreano consumía 41,8 kg de frutas frescas por año. En el 2015 el consumo incrementó a 65,2 kg por año, de este total de kilogramos consumidos, el 31% eran frutas tropicales como la pitahaya amarilla, las cuales son importadas (Porrás, 2016). En el 2021 este país importó \$ 189 Millones de USD en frutas tropicales. Corea del Sur fue el importador número 17 de frutas tropicales a nivel mundial. Uno de los mercados de importación de más rápido crecimiento en frutas tropicales fue un país latinoamericano (Perú) quién exportó \$ 24,5 Millones de USD a este destino (OEC-WORLD., 2022).

La mayoría de los coreanos compran frutas frescas una vez por semana. Los sitios más preferidos por los coreanos para comprar frutas son las tiendas de conveniencia, los hipermercados y mercados tradicionales. En menor proporción los supermercados de cadena. Según Procomer (2016), la frescura y precio son los factores más influyentes a

la hora de comprar frutas (Porras, 2016). A continuación, se muestra el gráfico de los establecimientos donde más compran los coreanos.

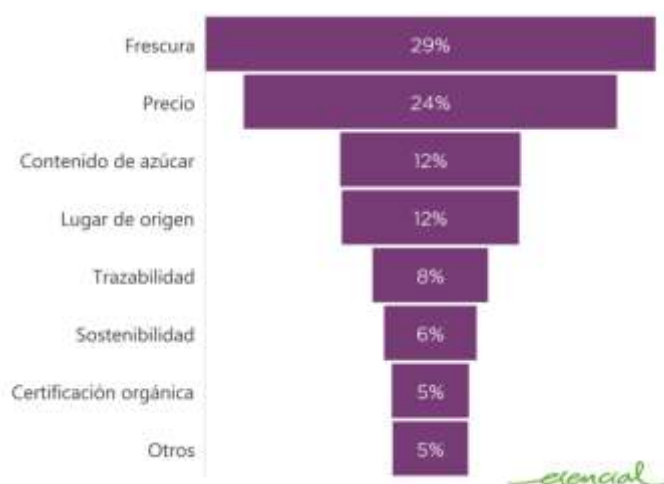
Gráfico 21. Establecimientos preferidos por los coreanos



Fuente: Procomer, (2016).

En el gráfico 22 se puede apreciar que la frescura y el precio son más influyentes a la hora de comprar frutas en Corea del Sur. Es importante tomar en cuenta estos elementos para promocionar la pitahaya amarilla, sin dejar de lado factores como contenido de azúcar, lugar de origen, trazabilidad, sostenibilidad, certificaciones, entre otros.

Gráfico 22. Factores que influyen en la compra de frutas en Corea del Sur



Fuente: Procomer, (2016).

3.3.3.1 Importaciones de Pitahaya en Corea del Sur

Según la subpartida arancelaria 081090 en el que consta la pitahaya, maracuyá, tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillo, carambola y otros frutos comestibles. La cantidad importada en millones de dólares desde 2013 al 2022 es la siguiente.

Tabla 11. Importación de la subpartida arancelaria 081090 en Corea del Sur.

	Valor importado en millones de dólares
2013	\$ 28,81 M
2014	\$ 25,50 M
2015	\$ 20,79 M
2016	\$ 12,93 M
2017	\$ 14,30 M
2018	\$ 24,79 M
2019	\$ 32,56 M
2020	\$ 33,82 M
2021	\$ 33,86 M
2022	\$ 15,59 M

Fuente: Trademap, (2023).

Los años con mayor valor de importación fueron 2019, 2020 y 2021 habiendo importado \$ 32,56 M de USD, \$ 33, 82 M de USD y \$ 33, 86 M de USD respectivamente. Es preciso mencionar que los principales exportadores de estas frutas de manera descendente son Vietnam, Estados Unidos de América, China, Uzbekistán e Irán (Trademap, 2023).

3.3.4 Partida arancelaria en corea del sur

La partida arancelaria con la que ingresa el producto a Corea del Sur es la 0810.90.9000. En la Tabla 12 se muestran las características arancelarias para la pitahaya.

Tabla 12. Partida Arancelaria de la Pitahaya

Capitulo 08	Tamarindos, anacardo, yaca, lichi, sapodillo, maracuyá, carambola, pitahaya y demás frutas comestibles (exc. nueces, plátanos, dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos, mangostanes, papayas y cítricos) frescos fruta,	
Código	Designación	Tarifa Básica
0810.90.9000	Otros	45.00

Fuente: Corea Customs Service.

CAPITULO IV

4 REQUISITOS LEGALES PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE LA PITA HAYA AMARILLA DESDE ECUADOR HACIA COREA DEL SUR.

4.1 Requisitos legales de exportación

4.1.1 Ruc

El Registro Único de Contribuyentes permite realizar alguna actividad económica de manera temporal o permanente en el Ecuador. Es un número de identificación asignado a todas las personas naturales y sociedades de bienes o derechos que deben pagar impuestos (Ministerio de Producción C. E., 2019).

El trámite se lo puede realizar de manera presencial o de forma electrónica mediante la página web: <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/inicio/NAT>

Según el (SRI., 2022), en el formulario de inscripción se debe detallar los siguientes datos:

1. Lugar y fecha de presentación.
2. Seleccionar el trámite que se va realizar sea inscripción o actualización.
3. Identificación del RUC, si se trata del registro este campo se deja vacío.
4. Razón social, en base al acta de constitución.
5. Nombre de fantasía o comercial.
6. Fecha de inicio de actividades, debe ser la misma fecha de constitución o una fecha superior.
7. Datos del contador, número de Ruc.
8. Ubicación del domicilio del representante legal.
9. Ubicación del establecimiento matriz.
10. Medios de contacto de la sociedad, número telefónico, convencional, sitio web, etc.
11. Actualización de establecimientos, se debe detallar el número de establecimientos que se desea inscribir.
12. Ingresos brutos que estima tener la sociedad.

13. Firma de responsabilidad del titular.

4.1.2 Firma electrónica y toquen

La firma digital es el equivalente a la firma manuscrita, se diferencia porque esta firma se realiza mediante medios electrónicos, por el contrario, la firma manuscrita se la realiza mediante “puño y letra”. Esto nos permite dar cuenta de nuestra autoría e identificarnos plenamente (FirmaEC, 2023).

Se debe ingresar la petición mediante el portal del Banco Central: <https://portal.sce.eci.bce.ec:9443/principal/>. Antes de empezar con el proceso de solicitud, se debe tomar en cuenta que los documentos escaneados no superen los 1 Mb y sean legibles. Según (Ministerio de Producción C. E., 2019) los requisitos para personas naturales son los siguientes:

- Registrar su RUC en el formulario.
- Cédula o pasaporte digitalizado.
- Papeleta de votación actualizada y digitalizada.
- Última factura de pago de servicios básicos (agua, luz, teléfono) digitalizada.

En el caso de las personas jurídicas, el (Ministerio de Producción C. E., 2019) detalla que se necesitan los siguientes requisitos:

- La empresa debe estar previamente registrada en el sistema.
- RUC de la empresa.
- Cédula o pasaporte digitalizado.
- Papeleta de votación actualizada y digitalizada.
- Nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal digitalizado.
- Autorización firmada por el representante legal, en caso de que una tercera persona actúe en representación del titular.

Una vez aprobada la solicitud se debe acercarse a realizar el pago.

El certificado de la firma digital en archivo se lo utiliza principalmente para la suscripción del portal Quipux, documentos digitales y aplicativos de facturación electrónica. Su tarifa es de \$27,00 USD + IVA y tiene una vigencia de dos años. El

certificado tipo Token se lo utiliza principalmente para autenticación en el BCE, Servicio Nacional de Aduanas (SENAE), Ministerio de Salud Pública (MSP), Servicio de Rentas Internas (SRI). La tarifa de este certificado es de \$49,00 USD + IVA. Incluye el certificado tipo archivo y el dispositivo token. Su vigencia es de dos años (Ministerio de Producción C. E., 2019).

4.1.3 Registro de operador de comercio exterior (OCE) en el sistema ECUAPASS.

Este sistema sirve para que los operadores del comercio exterior puedan realizar sus operaciones de importación y exportación. Este es un trámite que se debe realizar en línea, sirve para poder interactuar dentro de las instituciones públicas como MIPRO o MAG que cuentan con procesos dentro de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE). Esta plataforma permite que los operadores de comercio exterior (OCE) puedan realizar consultas y trámites relacionados con el comercio exterior (Ministerio de Producción C. E., 2019).

Según el (Ministerio de Producción C. E., 2019), para ingresar al menú de registro es necesario tener el certificado digital de firma electrónica o el token con los drivers que vienen en el dispositivo ya instalados. Esto permitirá al usuario crear la interfaz con el ECUAPASS. Ya instalado, se debe ingresar al portal de ECUAPASS: <https://portal.aduana.gob.ec/>, Hay que considerar que se debe tener instalado la versión de Java 1.7.0_15, requerida por la aplicación. Al ingresar seleccionar la opción Soporte al Cliente, solicitud de uso, que lo llevará al menú de registro. En la siguiente pantalla deberá llenar la información de la empresa y del representante legal. Una vez ingresado los datos, seleccionar la opción “Consultar”, esto hará que el sistema consulte el RUC y actualice la información de los demás campos.

Según (SENAE, 2023), los documentos necesarios para realizar el registro son los siguientes:

1. Copia de cedula de identidad del representante legal.
2. Nombramiento del representante legal, debe estar inscrito en el Registro Mercantil.
3. RUC de la empresa.
4. Planilla de servicios donde conste la dirección de la empresa.

Luego se debe verificar el Token e ingresar la contraseña de este. Una vez terminado el registro, se debe esperar de 24 a 48 horas para que validen los datos.

4.1.4 Factura comercial de exportación

La factura comercial es un documento utilizado en el proceso de exportación, además, debe cumplir con las condiciones establecidas en la ley para tener validez tanto en Ecuador como en otro país.

Según (SENAE, 2023), En la factura comercial debe constar lo siguiente:

- Nombre de la empresa y logotipo.
- RUC de la empresa.
- Dirección de la empresa.
- Formato aprobado por el SRI.
- Código de aprobación otorgado por el SRI.
- Información del comprador/importador, nombre, dirección y teléfono.
- Espacio físico para el registro de código tributario equivalente en el país de destino.
- INCOTERM.
- Forma de pago.
- Filas y columnas para registrar el producto: cantidad, descripción, valor unitario y valor total.
- Filas y columnas para subtotal, IVA, costo del flete, costo del seguro.
- Los rubros deben estar en inglés y español.

4.1.5 Transmisión electrónica de la declaración aduanera de exportación (DAE)

Una vez que la declaración fue aceptada por la SENAE, constituye la autorización definitiva para exportar pitahaya. Se debe registrar en el sistema ECUAPASS de la siguiente manera, ingresar al sistema ECUAPASS mediante un usuario y contraseña o a través del dispositivo “TOKEN”. Nota: en el mes de enero de cada año se solicita la actualización de datos del registro de manera automática. Una vez dentro del sistema, se debe seleccionar la opción “Integración de Estados de Trámite”. Luego, seleccionar el

menú “Trámites Operativos” y elegir la opción “Documentos Electrónicos” (Ministerio de Producción C. E., 2019).

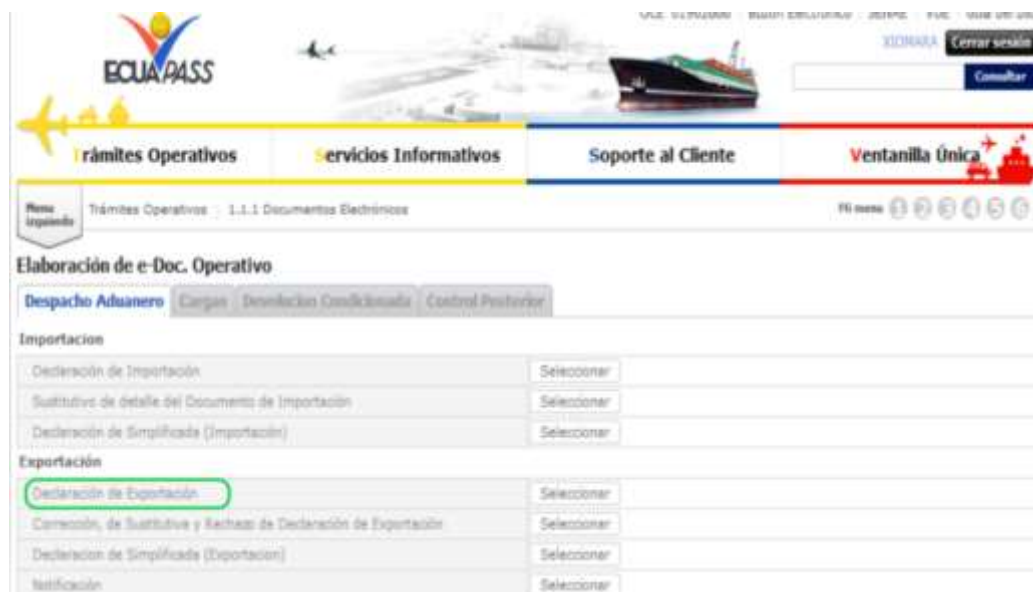
Gráfico 23. Documentos Electrónicos en el sistema ECUAPASS.



Fuente: Comunidad.todocomercioexterior.

Seleccionar la opción “Declaración de Exportación”

Gráfico 24. Declaración de Exportación en el sistema ECUAPASS.



Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se desplegará un formulario, el cual deberá ser llenado con la información de la exportación como la carga, los datos del exportador, el destino, información del importador, peso, cantidad e información relevante. Para finalizar se debe enviar el certificado.

4.1.6 Declaración juramentada de origen (DJO)

Es un documento en el cual el exportador especifica que la mercancía cumple con todas las normas de origen suscritos en los Acuerdos Comerciales y esquemas que unilateralmente conceden preferencias arancelarias al Ecuador (Ministerio de Producción C. E., 2019).

Este es un prerrequisito para obtener el Certificado de Origen, esto debe ser llenado por cada sub-partida arancelaria y producto que se quiera exportar, de esta manera se facilita el control por parte de la aduana. Tiene una duración de dos años, sin que existan modificaciones en la producción o información señalada en dicha declaración. La variación de datos puede tener una tolerancia del 10%.

A continuación, se muestran las entidades que certifican el origen de las mercancías en el Ecuador.

Gráfico 25. Entidades que certifican el origen de las mercancías.

N°	ENTIDAD HABILITADA	TIPO DE CERTIFICADO QUE EMITE	CIUDAD	TELÉFONO
1	CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	GUAYAQUIL	(04)-2596-100
2	CÁMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	GUAYAQUIL	(04)-3713-390
3	FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	QUITO	(02)-2252-426
			GUAYAQUIL	(04)-2687-240
			CUENCA	(07)-2881-363
			MANTA	(05)-2679-486
4	CÁMARA DE INDUSTRIAS DE MANTA	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	MANTA	(05)-2621-214
5	CÁMARA DE COMERCIO DE HUAQUILLAS	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	HUAQUILLAS	(07)-2996-777
6	CÁMARA DE INDUSTRIAS Y PRODUCCIÓN	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	QUITO	(02)-2452-500
7	CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE PICHINCHA - CAPEIPI	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	QUITO	(02)-2443-388
8	CÁMARA DE INDUSTRIAS PRODUCCIÓN Y EMPLEO	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	CUENCA	(07)-2885-070
9	CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL TUNGURAHUA	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	AMBATO	(03)-2418-009
10	CÁMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CARCHI	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	TULCAN	(06)-2960-212
11	MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR	SGP, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	GUAYAQUIL	(04) 2591-370
12	AGROCALIDAD	SGP, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	TABABELA - QUITO	(0 2) 3948110 Ext. 1003/1002/1007
13	SUBSECRETARÍA DE ACUACULTURA	SGP, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	GUAYAQUIL	(04)-206- 8475
14	SUBSECRETARÍA DE RECURSOS PESQUEROS	SGP, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	MANTA	(05)- 2611- 410
15	AGENCIA DE REGULACION Y CONTROL HIDROCARBURIFERO - ARCH	SGP, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	QUITO	(02)3996 500
16	MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD	SGP, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMLA y TERCEROS PAÍSES	QUITO	(02) 394 8760
			GUAYAQUIL	(04) 206-8643
			CUENCA	(07) 410-3068
			AMBATO	(03) 258-5552
			MANTA	(05) 262-0084
			IBARRA	(06) 260-2622

Fuente: Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, (2019).

Una vez ingresado a la Ventanilla Única Ecuatoriana se debe seleccionar la opción “Elaboración de DJO”

Gráfico 26. Declaración Juramentada de Origen en el sistema ECUAPASS.

Certificados de Origen y DJO	
Apoderado	
Registro de Apoderado	Seleccionar
Comercializador	
Registro de Comercializador	Seleccionar
Modificación de Comercializador	Seleccionar
DJO	
Elaboración de DJO	Seleccionar

Fuente: Comunidad.todocomercioexterior.

El formulario debe ser llenado con todos sus campos referentes a la exportación y producción de pitahaya, una vez lleno estos datos, seleccionar el botón azul “Registrar”.

4.1.7 Certificado de origen (CO)

Es un documento que certifica el país de origen de la mercancía que se está exportando, con la finalidad de acceder a preferencias arancelarias al país de destino según los acuerdos comerciales suscritos. Si no existen acuerdos, sirve para validar el origen del producto (Ministerio de Producción C. E., 2019).

El certificado “No Preferencial o para Terceros Países”, solo certifica el origen del producto y no tiene preferencia arancelaria.

Los pasos para obtener el Certificado de Origen son los siguientes:

- Ingresar al sistema ECUAPASS.
- Ir al menú de Ventanilla Única, elegir la opción “Elaboración de DJO”.
- Elegir la opción “Elaboración de CO”, a continuación, se desplegará el formulario que debe ser llenado, adjuntar la factura comercial o proforma en la “Ventanilla Única”. Una vez completado se obtendrá el documento legal habilitante.

- Generar el código de recaudación en la plataforma “SIGCO” en el siguiente enlace: <http://sigco.produccion.gob.ec/>
- Realizar el pago mediante ventanilla bancaria o Intermático.
- Retirar el Certificado de Origen en el MPCEIP matriz y zonales.

Nota: El costo del trámite es de \$10,00 USD no Grava IVA.

4.1.8 Certificado fitosanitario de exportación

La certificación fitosanitaria es un sistema que contribuye a la competitividad de exportaciones y artículos reglamentados del Ecuador para incrementar el acceso a mercados mundiales. Requieren de acciones coordinadas altamente efectivas para detectar plagas cuarentenarias (Agrocalidad., 2020)

Este documento es emitido por “Agrocalidad del Ecuador”. Este documento certifica que los productos enviados estén libres de plagas cuarentenarias, es de vital importancia porque se ajustan a las disposiciones fitosanitarias de los países importadores (Agrocalidad, 2023).

A continuación, se muestran los pasos para obtener el certificado fitosanitario.

Primero, el exportador deberá presentar la solicitud de inspección 48 horas antes de la exportación en el formato del Anexo V, resolución 175. Debe contener la información completa del exportador y sitios de procesamiento. La solicitud se envía mediante correo electrónico a la Dirección Distrital de la provincia donde se realiza el acopamiento y empaque del producto (Ministerio de Producción C. E., 2019).

Segundo, Agrocalidad programará las inspecciones según fechas señaladas. Estas inspecciones se realizan en los centros de acopio, existen casos excepcionales donde se lo realiza en agencia de carga o puerto. Si se encuentra plagas en el producto, este será rechazado y no se podrá realizar la exportación. El documento de respaldo generado será adjuntado en la Solicitud del Certificado de Exportación, a través del portal de VUE (Ministerio de Producción C. E., 2019).

Tercero, se debe generar la solicitud 101-131-REQ (Certificado Fitosanitario de Exportación) mediante el sistema ECUAPASS. El exportador deberá detallar toda la información referente al producto, datos del importador además del país de destino. El reporte debe estar anexado en formato PDF, el técnico de Agrocalidad revisa la

solicitud, si no existen inconsistencias será aprobado y generará una orden de pago. Si es que existen inconsistencias serán notificadas (Ministerio de Producción C. E., 2019).

Cuarto, realizar el pago de tasa. Existen dos maneras de realizar el pago, la primera es a través de canales electrónicos bancarios a través de la opción “pago de servicios”, la segunda es de forma presencial, indicando la orden de pago. Una vez cancelado el valor correspondiente, el sistema enviará mediante el correo electrónico la factura electrónica (Ministerio de Producción C. E., 2019).

Según el tarifario del 2021 el costo de la inspección fitosanitaria para la emisión del certificado fitosanitario de exportación de pitahaya fresca es de 0,0431 por kilogramo.

Por último, se debe generar el certificado fitosanitario. Una vez la solicitud se encuentre aprobada, el exportador debe acercarse a cualquier punto de control de Agrocalidad los cuales están ubicados en las oficinas de puertos, aeropuertos y pasos fronterizos. Se entregará el documento con las firmas y sellos de respaldo para enviar al país de destino (Ministerio de Producción C. E., 2019).

4.2 Requisitos Internacionales

4.2.1 Listado de empaque

El listado de empaque es un documento comercial que se utiliza en el proceso de exportación de mercancías. En el documento se detalla los bienes que se van a vender al exterior, esto facilita la tarea de inspección de la aduana. Además, debe ir acompañado de la factura comercial y los documentos de transporte (Logisber., Packing list, 2020).

Este documento debe ser lo más detallado posible ayudando a identificar la mercancía de una manera más sencilla. Es recomendable incluir una versión de “listado de empaque” en inglés, dado que la mercancía viaja a otro país de destino (Logisber., Packing list, 2020).

Los datos comunes que tiene un listado de empaque según (Logisber., Packing list, 2020), son:

- Datos del exportador.
- Datos del importador.

- Datos del transporte (origen y destino del envío).
- La fecha del pedido y del envío.
- El número de la factura al que va asociado.
- El tipo de embalaje.
- El número de bultos.
- El contenido de cada bulto.
- El peso neto, el peso bruto, las dimensiones y volumen del conjunto de los bultos.
- El número del documento de transporte.

4.2.2 Bill of Lading

El Bill of Lading (B/L) conocido como “Conocimiento de Embarque” es un documento de comercio internacional que emite el transportista (navieras, armadores o agentes consignatarios de buques), capitán de buque o un agente. Tiene como objetivo principal el confirmar que se ha recibido la mercancía a bordo de los buques, asignando la propiedad de carga al destinatario, es decir, es una garantía del contrato entre la empresa naviera y el exportador. Además, sirve para identificar el estado en el que se reciben los bienes (Prologistics., 2018).

Los datos que debe contener un BL según (Prologistics., 2018), son:

- Tipo de mercancía a transportar
- Datos del exportador
- Datos del importador
- Empresa naviera
- Fecha e indicaciones de carga al buque
- Puerto de carga
- Puerto de destino
- Términos y condiciones de la carga
- Costo del flete marítimo

4.2.3 Air Waybill

El Air Waybill también conocido en español como carta de porte aéreo es un documento que actúa como un contrato de transporte y está reconocido a nivel internacional por la International Air Transport Association “IATA”. Este documento regula las condiciones de transporte de la mercancía desde que la aerolínea toma la mercancía hasta el lugar acordado. A diferencia del B/L, la propiedad no es transferible, es decir, no se puede realizar un cambio de propietario. Es por esta razón que la mercancía se entrega a la persona natural o jurídica que aparece en el documento AWB (Logisber., Air Waybill, 2020).

La mercancía estará a cargo de la compañía aérea hasta que el importador o destinatario muestre el AWB. Además, el AWB funciona como un recibo que muestra que la mercancía fue entregada a la compañía aérea, o también como declaración para el despacho de aduanas. Este documento lo emite la compañía aérea o un transitario (Logisber., Air Waybill, 2020).

En el Air Waybill se detalla las instrucciones, directrices y cuidados para la manipulación y conservación de la mercancía. En general se detallan las orientaciones sobre cómo tratar la carga. Adicionalmente, una vez que el importador o destinatario firma el AWB el documento funciona como un recibí del consignatario (Lozano, 2022).

Según (Logisber., Air Waybill, 2020), los datos que debe contener un AWB son:

- Nombre del exportador.
- Nombre y dirección del destinatario.
- Nombre, identificación de la compañía aérea.
- El aeropuerto de embarque.
- El aeropuerto de desembarque.
- Número de vuelo y fecha.
- Tipo de mercancía: descripción, numero de unidades, peso, cantidad, etc.
- Importe del flete y si se paga en el origen o destino.
- Número de AWB.
- Datos del agente IATA.
- Valor de la mercancía.
- Flete y recargos (solo si aplica).

4.3 Requisitos de los compradores o importadores en Corea del Sur para la importación de pitahaya amarilla.

Ecuador al tener un arancel de exportación para la pitahaya del 45% en Corea del Sur ha destinado sus ventas hacia otros mercados, sin embargo, con el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea del Sur “SECA” se espera que la pitahaya entre a este mercado con un arancel del 0% y se definan los Requisitos para que compradores coreanos puedan importar la pitahaya amarilla de Palora. Los requerimientos detallados a continuación son requisitos genéricos que se encuentran en el Ministerio de Legislación Coreano.

4.3.1 Requisitos higiénicos

Las personas que tengan la intención de realizar negocios de importación y venta de alimentos importados deberán recibir educación sobre el control sanitario (Market-Access-Map., 2023).

4.3.2 Condiciones de almacenamiento y transporte.

Las personas que pretendan realizar negocios de importación y venta de alimentos importados deberán contar con instalaciones que cumplan con las normas sanitarias coreanas. (Market-Access-Map., 2023).

4.3.3 Control de inocuidad de alimentos importados

Los alimentos importados requerirán una inspección pertinente antes de realizar los trámites de despacho aduanero.

Las personas que tengan la intención de realizar negocios de importación deberán mantener registros de los detalles de las transacciones de los mismos durante dos años (Market-Access-Map., 2023).

Las personas que pretendan realizar negocios de importación deberán obtener 1. El certificado de registro para empresas. 2. Exigir que una institución de auditoría sanitaria

de alimentos importados realice auditorías sanitarias in situ, 3. Realizar inspecciones, mantener registros de las mismas durante dos años (Market-Access-Map., 2023).

Cuando una entidad comercial tenga la intención de importar alimentos, deberá presentar una declaración del alimento importado pertinente ante el Ministerio de Seguridad de Alimentos y Medicamentos (Market-Access-Map, 2023).

4.3.4 Ley de protección vegetal

Cada persona que importe un artículo sujeto a medidas fitosanitarias deberá presentar prontamente una declaración ante el jefe de la agencia fitosanitaria en el puerto de su primera llegada, que será un puerto de importación, y someterlo a cuarentena (Market-Access-Map., 2023).

4.3.5 Requisitos de etiquetado

Cualquier persona que tenga la intención de importar mercancías que lleven una indicación de origen deberá colocar una marca de origen en las mercancías pertinentes de conformidad con lo siguiente: 1. La marca deberá estar impresa en caracteres coreanos, chinos o inglés; 2. La marca se indicará en un tipo de letra fácilmente legible para los compradores finales; 3. La marca estará situada en una parte visible; 4. La marca deberá estar indicada de forma que sea impracticable borrarla o eliminarla (Market-Access-Map, 2023).

4.3.6 Requisito para pasar por un puerto de aduanas específico

Ningún artículo sujeto a medidas fitosanitarias podrá importarse a través de ningún lugar que no sea un puerto, aeropuerto, estación de ferrocarril u otro lugar especificado por Ordenanza del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales (denominado "puerto de importación") (Ministerio-de-Legislación-Coreano., 2023).

4.4 Requisitos que deben cumplir los exportadores ecuatorianos para enviar pitahaya amarilla hacia Corea del Sur

4.4.1 Tolerancia para residuos y sustancias (no microbiológicas)

Los alimentos no deberán contener sustancias extrañas que estén contaminadas o que no puedan eliminarse mediante el proceso de tratamiento (Market-Access-Map., 2023).

El polvo de hierro, como sustancia extraña metálica, no se detectará en cantidades superiores a 10,0 mg/kg o superiores a 2,0 mm en ningún alimento cuando se pruebe según la regulación de NORMAS Y ESPECIFICACIONES DE ALIMENTOS (Market-Access-Map, 2023).

Nota: Los alimentos deberán seguir las normas de límites de residuos de pesticidas.

4.4.2 Restricción de determinadas sustancias en alimentos.

Está prohibido utilizar aditivos que sean químicos sintéticos, cuyas normas y especificaciones no se hayan anunciado públicamente (Ministerio-de-Legislación-Coreano., 2023).

4.4.3 Requisitos de etiquetado

Los alimentos genéticamente modificados deberán etiquetarse como alimentos genéticamente modificados (Ministerio-de-Legislación-Coreano., 2023).

El empresario que fabrique, procese, importe, subdivida, venda alimentos, etc., que sean objetos de etiquetado, deberá etiquetar en sus productos los aspectos que requieran atención para la seguridad del consumidor (Ministerio-de-Legislación-Coreano., 2023).

4.4.4 Criterios microbiológicos del producto final.

Nadie venderá, recolectará, fabricará, importará, procesará, usará, cocinará, almacenará, subdividirá, transportará ni exhibirá ninguno de los alimentos que puedan dañar el

cuerpo humano debido a su impureza, ni otras sustancias mezcladas o añadidas a dichos alimentos u otros motivos con fines de venta. Las reglas específicas de cada alimento deberán cumplir con los estándares de microbios como el número de bacterias o el número de gérmenes de colitis explicadas en las NORMAS Y ESPECIFICACIONES DE ALIMENTOS (Ministerio-de-Legislación-Coreano., 2023).

4.4.5 Requisitos de embalaje

Una persona que tenga la intención transportar artículos sujetos a medidas fitosanitarias hacia la República de Corea o almacenarlos en la República de Corea deberá transportar o almacenar dichos artículos de manera segura, por ejemplo manteniéndolos en un contenedor o recipiente sellado en cumplimiento de las normas prescritas por la Ordenanza del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales para prevenir la propagación de plagas en el artículo sujeto a medidas fitosanitarias (Ministerio-de-Legislación-Coreano., 2023).

4.4.6 Prácticas higiénicas de producción

La maquinaria, equipos e instalaciones para la elaboración y procesamiento de alimentos deberán mantenerse y conservarse en forma sanitaria en todo momento. La descongelación se realizará de forma higiénica en un lugar limpio y separado. Los alimentos procesados deberán empaquetarse sanitariamente para no contaminarse con microbios (Ministerio-de-Legislación-Coreano., 2023).

La calidad y frescura de los ingredientes deberán ser satisfactorias y no estar podridas, venenosas o contaminadas. Cualquiera de los siguientes casos no se utilizará para ingredientes alimentarios durante la fabricación, procesamiento o cocción de alimentos: 1. Cuando no se recolectan, tratan, procesan, fabrican o mantienen para su consumo; 2. Cuando no se acredite la inocuidad y sanidad como ingredientes alimentarios; 3. Los demás casos que el Ministro de Seguridad de Alimentos y Medicamentos apruebe que no son apropiados para el propósito alimentario (Market-Access-Map, 2023).

Los productos se conservarán y distribuirán a temperatura ambiente, alejados de la luz solar directa y los alimentos que no puedan conservarse a temperatura ambiente más de

7 días se conservarán y distribuirán en instalaciones de refrigeración (Market-Access-Map., 2023).

4.4.7 Requisitos de etiquetado

El etiquetado de alimentos, etc. deberá indicar lo siguiente: 1. Nombre del producto (excepto aparatos, envases y paquetes) 2. Tipo de alimento (solo para productos designados) 4. Nombre comercial o ubicación 5. Fecha de fabricación (solo para productos designados) 6. Fecha de caducidad o fecha de consumo preferente (excepto para aditivos alimentarios y aparatos, envases y paquetes) 7. Cantidad del contenido (calorías del contenido): los aparatos, envases y paquetes no deberán indicar la cantidad 8. Ingredientes crudos (en caso de aparatos, envases y embalajes: Material y Contenido) 9. Ingredientes y Contenido (Ministerio-de-Legislación-Coreano., 2023).

CAPITULO V

5 LOGÍSTICA, INCOTERMS Y PROCESO PARA EXPORTAR PITAHAYA AMARILLA HACIA COREA DEL SUR

5.1 Logística para ingresar a Corea del Sur

5.2 Costos para exportar

5.2.1 Costo por caja

Los materiales para exportar pitahaya amarilla están compuestos por cajas de cartón con orificios para una correcta ventilación. Además, la pitahaya amarilla está protegida con una malla de protección hecha de esponja. Adicionalmente, se incluyen los costos de mano de obra y de producción. El costo de mano de obra es de \$ 0.65 por caja. La fruta tiene un costo de producción de \$ 1.00 USD por kg, es decir, \$ 2.50 USD por caja. El costo total para producir una caja de pitahaya amarilla es de \$ 3.90 USD.

Tabla 13. Costo por caja de pitahaya amarilla

	Costo por caja
Caja de cartón	\$ 0.55
Malla de protección	\$ 0.20
Mano de obra	\$ 0.65
Fruta	\$ 2.50
Total	\$ 3.90

Fuente: Pukuna, (2023).

5.2.2 Costo de documentos

Los documentos utilizados en la exportación de pitahaya amarilla son, la factura comercial, el certificado de origen y el certificado fitosanitario de exportación. El

municipio cobra una tarifa de \$ 0.04 por cada kilogramo, mientras que Agrocalidad aplica una tarifa de \$ 0.0031 por cada kilogramo exportado. Es decir, el costo del certificado fitosanitario de exportación es de \$ 485.95 USD cuando se exportan 11275 kilogramos que equivale a un contenedor que contiene 4510 cajas. La tabla 11 muestra las tarifas que se debe pagar al municipio y Agrocalidad.

Tabla 14. Costo del Certificado Fitosanitario de Exportación.

	Costo CFE	kg x caja	Tarifa x caja	N° de Cajas
Municipio	\$ 0.04	2.5	\$ 0.1	4510
Agrocalidad	\$ 0.0031	2.5	\$ 0.00775	

Fuente: Pukuna, (2023).

A continuación, se muestran los costos de los documentos para exportar pitahaya amarilla desde Ecuador hacia Corea del Sur.

Tabla 15. Costos de documentos para exportar pitahaya amarilla.

Documento	Costo Total
Factura comercial de exportación	\$ 0.10
Certificado de Origen	\$ 10.00
CFE Municipio	\$ 451.00
CFE Agrocalidad	\$ 34.95
TOTAL	\$ 496.05

Fuente: Pukuna, (2023).

5.2.3 Costo de transporte marítimo y aéreo

La empresa Pukuna envía sus cajas desde Palora a Guayaquil o Palora-Quito, dependiendo del tipo de envío que realice sea marítimo o aéreo. Si es marítimo la mercancía llega al puerto de Guayaquil, mientras que si el envío es aéreo la fruta llega

al Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre. Los costos de transporte terrestre para Guayaquil y Quito son \$ 1300.00 USD y \$ 600.00 USD respectivamente. El costo de flete marítimo hacia Corea del Sur es de \$ 6.000 USD, y si se lo realiza por avión es de \$ 3 USD por kilogramo. La tabla 13 muestra los costos de transporte cuando se envía la mercancía mediante transporte marítimo, el puerto de origen está ubicado en Guayaquil.

Tabla 16. Costo de transporte Puerto de Guayaquil

Tipo	Ruta	Costo
Transporte terrestre	Palora-Guayaquil	\$ 1,300.00
Transporte marítimo	Guayaquil-Puerto en Corea del Sur	\$ 6,000.00
Total		\$ 7,300.00

Fuente: Pukuna, (2023).

La siguiente tabla muestra los costos de transporte cuando el envío es realizado mediante transporte aéreo. El aeropuerto por el cual se envía la mercancía es el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre.

Tabla 17. Costo de transporte Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre

Tipo	Ruta	Costo
Transporte terrestre	Palora-Quito	\$ 600.00
Transporte aéreo	Quito-Aeropuerto en Corea del Sur	\$ 33,825.00
Total		\$ 34,425.00

Fuente: Pukuna, (2023).

5.2.4 Costos de Incoterms transporte marítimo

A continuación, se detallan los Incoterms utilizados para transportar la pitahaya amarilla hacia Corea del Sur. La empresa al no contar con una logística internacional completa puede llegar a enviar su mercancía hasta términos CIF, si se trata de transporte marítimo. Es decir, Pukuna puede asegurarse que esta fruta exótica llegue hasta el

puerto de destino, sin embargo, los gastos desde el puerto de destino en adelante corren por cuenta del comprador o importador ya que Pukuna Farms no cuenta con aliados logísticos en Corea del Sur. El comprador es responsable de que la mercancía llegue al lugar requerido en la ciudad de destino. Los costos por Incoterm dependen de las negociaciones acordadas con el comprador, si el envío es por buque mediante la naviera Maersk, los costos se detallan en la tabla 18.

Tabla 18. Costos de Incoterms mediante transporte marítimo.

Incoterm	Descripción	Costo	Total
EXW	22 Pallets (4510 cajas)	\$ 17,589.00	\$ 17,589.00
FCA	Documentación	\$ 496.05	\$ 19,435.05
	Carga en Palora al transporte	\$ 50.00	
	Transporte terrestre	\$ 1,300.00	
FAS	Descarga en el puerto de Guayaquil	\$ 80.00	\$ 19,515.05
FOB	Tramite de aduanas	\$ 200.00	\$ 19,815.05
	Estiba	\$ 100.00	
CFR	Flete marítimo	\$ 6,000.00	\$ 25,815.05
CIF	Seguro internacional	\$ 800.00	\$ 26,615.05
Total		\$ 26,615.05	

Fuente: Pukuna, (2023).

5.2.5 Costos de Incoterms transporte aéreo

De igual forma se detallan los Incoterms utilizados para transportar la pitahaya amarilla hacia Corea del Sur vía aérea. La logística internacional puede llegar hasta términos CIP, si se trata de transporte aéreo. Es decir, Pukuna Farms puede asegurarse que la pitahaya amarilla llegue hasta el aeropuerto de destino sin responsabilizarse de los gastos que corren desde este punto en adelante. El comprador se debe hacer responsable de que la mercancía llegue al lugar requerido dependiendo de su necesidad. La siguiente tabla muestra los costos de Incoterms que puede acordar el comprador si realiza el envío mediante avión. La empresa seleccionada para realizar el envío es Korean Air Cargo.

Tabla 19. Costo de documentación de 10 pallets

Documento	Costo Total
Factura comercial de exportación	\$ 0.10
Certificado de Origen	\$ 10.00
CFE Municipio	\$ 205.00
CFE Agrocalidad	\$ 15.89
TOTAL	\$ 230.99

Fuente: Pukuna, (2023).

El precio de transporte aéreo es relativamente más elevado que el marítimo, por esta razón se tomó el supuesto de enviar 10 pallets equivalentes a 2050 cajas.

Tabla 20. Costos de Incoterms mediante transporte aéreo.

Incoterm	Descripción	Costo	Total
EXW	10 Pallets (2050 cajas)	\$ 7,995.00	\$ 7,995.00
FCA	Documentación	\$ 230.99	\$ 8,875.99
	Carga en Palora al transporte	\$ 50.00	
	Transporte terrestre	\$ 600.00	
CPT	Tramite de aduanas	\$ 200.00	\$ 24,450.99
	Transporte aereo	\$ 15,375.00	
CIP	Seguro internacional	\$ 1,500.00	\$ 25,950.99
Total		\$ 25,950.99	

Fuente: Pukuna, (2023).

En este ejemplo se tomó el supuesto caso de transportar 2050 cajas que equivalen a 10 pallets, 5.125 kg debido a los costos de transporte. Los compradores que realizan pedidos aéreos usualmente compran menos cantidad de cajas porque el precio de transporte aéreo es relativamente más elevado que el marítimo. El costo de envío por Korean Air Cargo es de \$ 3,00 USD por kilogramo.

5.3 Logística internacional

5.3.1 Transporte terrestre

La empresa que presta el servicio de transporte terrestre va desde la planta productora hasta el terminal de carga de exportación sea marítimo o aéreo. Los camiones que se utilizan son convencionales o un conjunto de cabezal y furgón. La empresa Pukuna, una vez que contrata la empresa le hace conocer los requerimientos y condiciones para transportar la fruta.

5.3.1.1 Guía de remisión

Este documento autorizado por el SRI permite que el transportista pueda trasladar la pitahaya amarilla dentro del territorio nacional. Se emite esta guía cuando el exportador necesita transportar la mercancía utilizando sus propios medios o de terceros, de igual manera, el transportista puede solicitar el documento. En este documento consta la siguiente información, según (Ministerio de Producción C. E., 2019):

- Información de la exportadora.
- Número de serie.
- Origen y destino de traslado
- Motivo de traslado, en este caso es la exportación.
- Numero de autorización otorgada por el SRI.
- Datos del vehículo que transporta la mercancía.
- Número de autorización de la imprenta.

5.3.1.2 Consideraciones para el traslado terrestre de pitahaya amarilla

Según se menciona en (Ministerio de Producción C. E., 2019), Una vez que el camión ingresa a la planta exportadora, el responsable de realizar la carga deberá acompañar al chofer para inspeccionar el camión, este proceso incluye las condiciones internas como la cabina, motor, compartimentos. Al revisar el exterior del camión, este deberá estar libre de polvo, materias extrañas o vestigios de humedad. una vez inspeccionada la unidad y sin tener ningún inconveniente, se debe considerar que la pitahaya amarilla debe mantener la cadena de frío durante el transporte de 8° a 10° C. Una vez realizada

la consolidación de carga se entregará al responsable del traslado la guía de remisión. El conductor debe estar siempre cerca del vehículo por cualquier requerimiento necesario. Además, se podrá tomar fotografías del vehículo. Se debe ordenar las cajas de manera que no reciban golpes o movimientos bruscos durante el trayecto. Se deberá cargar hasta una altura donde las cajas inferiores no se puedan aplastar. Una vez cargada la fruta, se deberá cerrar la unidad, inspeccionando que los seguros y candados estén bien cerrados. Se debe aprovechar los tiempos de tránsito para que la carga ingrese fuera de los tiempo de “cut-off”.

5.3.2 Transporte Aéreo

Algunas consideraciones mencionadas por (Ministerio de Producción C. E., 2019), son las de acatar las disposiciones de la autoridad aeroportuaria o de la paletizadora para evitar sanciones. Una vez que el transportista llegue al terminal deberá presentar cédula, hoja de coordinación si aplica, guía de remisión y documentos de carga. Deberá mantener la fila en todo momento y el puesto asignado en el aeropuerto. No deberá apagar en ningún momento la unidad porque expone al deterioro de la pitahaya amarilla. No se deberán romper los sellos del camión, esta acción será sancionada. Una vez ingresada la unidad al sistema de escaneo se procede a entregar la carga y se procederá a la consolidación de mercancías, algunas empresas consolidadoras en Ecuador:

- Woptrading
- Transcargo
- Cargo Express

5.3.2.1 Aforo de Aduana

Una vez la carga entre en proceso de inspección de Antinarcóticos o de aforo por la SENAE. Se realizarán inspecciones no intrusivas si la autoridad lo dispone. En este punto se debe contar con los equipos necesarios y personal calificado para el paletizado o estiba. Terminada la inspección se realiza la carga a la aeronave considerando la planificación del vuelo (Ministerio de Producción C. E., 2019).

5.3.2.2 Proceso de Paletización

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2019), define a este proceso como una operación aeroportuaria utilizada en las zonas primarias, consiste en colocar la mercancía en los pallets o contenedores aéreos, lo cual permite una correcta transportación. Además, aquí se almacena y toma la temperatura para que la pitahaya mantenga la cadena de frío. Entre las principales funciones está la recepción de carga, donde se desestiba la mercancía del camión. Adicionalmente se registran los datos de la guía de remisión, del exportador, destino, nombre de la aerolínea, número de bultos, volumen, condición de la mercancía, entre otros. Se realiza la transmisión electrónica de información a las autoridades de aduana, policía y Agrocalidad. Se maneja el escaneo de bultos mediante equipos de rayos X, seguido se acomoda la carga en pallets o contenedores. Luego se traspa la carga a los Dollies hasta que son retirados por la empresa que realiza el servicio de carga de la plataforma a la aeronave.

5.3.2.3 Aerolínea

Una vez que el exportador o agente de carga notifica a la aerolínea la realización de embarque mediante el envío de una proforma mediante la página de la aerolínea, la misma entregará al exportador la confirmación o “booking” incluyendo todos los costos (Ministerio de Producción C. E., 2019).

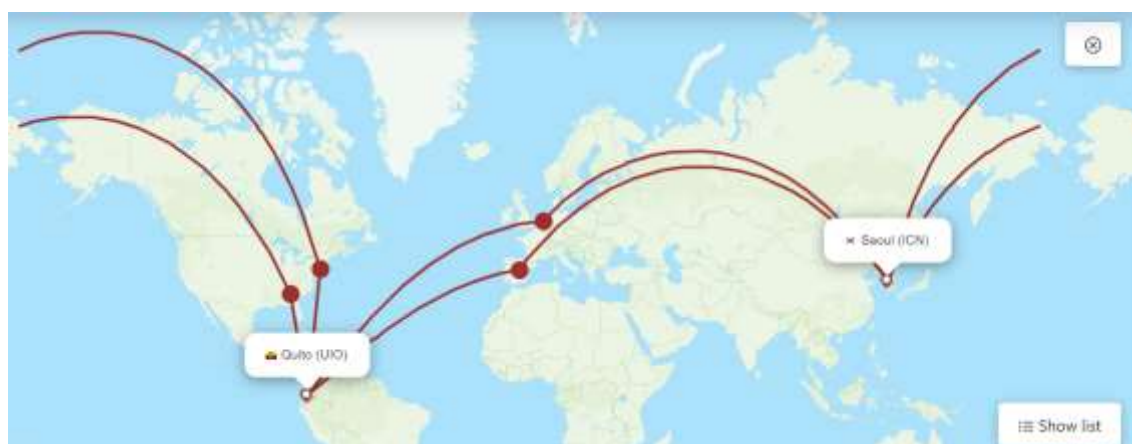
La guía Aérea o Air Waybill se entregará en original y copia al exportador, al momento que la aeronave recibe la carga y se hace el cobro del flete. Una vez que la mercancía llega al destino esperado la empresa traslada las obligaciones y riesgos al comprador.

El destino de la mercancía es el Aeropuerto Internacional de Incheon o el Aeropuerto Internacional de Busan. El aeropuerto localizado en Incheon fue considerado el mejor aeropuerto del mundo desde 2005 hasta 2009. El tiempo de tránsito es de 2 a 3 días aproximadamente. Existen salidas diarias dependiendo del proveedor de logística.

5.3.2.4 Ruta Aérea

Existen cuatro rutas para transportar la mercancía desde el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre hacia el Aeropuerto Internacional de Incheon. Estas son vía Atlanta, vía New York, vía Madrid y vía Ámsterdam. La ruta aérea tomada desde la página web de Korean Air Cargo es la siguiente.

Gráfico 27. Ruta aérea desde Quito a Incheon (Corea del Sur)



Via	Total flight time	Layover time	Miles
ATL Atlanta	23h 20m	1h 35m	9556 (15376 km)
JFK New York	23h 39m	2h 20m	9775 (15728 km)
MAD Madrid	28h 25m	3h 25m	11684 (18800 km)
AMS Amsterdam	30h 15m	4h 30m	11310 (18198 km)

Fuente: Korean Air Cargo, (2023).

El tiempo de tránsito desde el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre hacia el Aeropuerto Internacional de Incheon es de aproximadamente dos a tres días debido a las escalas. Las rutas más cortas son vía Atlanta y New York.

5.3.3 Transporte Marítimo

5.3.3.1 Puertos de exportación

Los principales puertos marítimos según (SENAE, 2023) son los siguientes:

- CONTECON
- NAPORTEC
- Terminal Portuario Guayaquil (TPG)
- Terminal FERTISA
- Puerto Bolívar

Todos los puertos mencionados anteriormente se encuentran en la ciudad de Guayaquil excepto por el Puerto Bolívar ubicado en la ciudad de Machala.

5.3.3.2 Terminal Cut-Off (TCO)

Este término se refiere a la fecha y hora máxima que debe ingresar la mercancía al puerto. Se estima en base al arribo del buque. Si es un buque con sistema de refrigeración el TCO es de 8 horas antes del embarque del primer contenedor, para otro tipo de embarcación el cut-off es de 12 horas antes del arribo de la nave. Las unidades pueden ingresar un máximo de 4 horas posterior al TCO solicitando una petición de Late Arrival con 2 horas previas al cut-off (Ministerio de Producción C. E., 2019).

5.3.3.3 Inspección del contenedor previa al viaje

Se la realiza al contenedor frigorífico (Reefer), para asegurar que la temperatura funciona correctamente. Esta inspección según el protocolo técnico, logístico y de seguridad (2019), incluye posibles daños de estructura, limpieza interna. Se debe realizar esta inspección en dos estados, apagado y encendido. Mientras la unidad está apagada se realiza una inspección general, la limpieza externa, limpieza al interior, que no tenga residuos, fluidos, olores contaminantes, etc. Se debe chequear el refrigerante y el sistema eléctrico. Cuando la unidad está encendida se revisará el voltaje, ruidos extraños, ventiladores, se programará los grados centígrados, calibre de sensores,

revisar los drenajes. Se realiza el lavado del contenedor con agua a presión. También se usan químicos para residuos que puedan quedar en la unidad.

5.3.3.4 Documentos necesarios

Proforma de embarque, aquí se encuentra información del embarcador, consignatario, mercancía, instrucciones de manejo de mercancía, sirve para que se elaboren los documentos de embarque, se entrega a la naviera con anticipación para que realice los trámites con la aduana y con las autoridades en puerto de destino.

Carta de temperatura, es un documento que indica las instrucciones específicas de temperatura, ventilación y demás que necesita el contenedor refrigerado. Se debe dirigir al capitán del buque. El exportador asume la responsabilidad de estas instrucciones. Se recomienda que el contenedor esté apagado durante la carga para evitar el intercambio de temperatura caliente-frío en las cajas lo cual puede mojarlas y debilitarlas en el transporte dañando las pitahayas (Ministerio de Producción C. E., 2019).

Para ingresar al puerto se necesita la Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos (AISV) ó Declaración de Ingreso y Salida de Vehículos (DISV). Se lo obtiene en la página web de cada puerto.

5.3.3.5 Aforo de Aduana

Una vez la carga entre en proceso de inspección de Antinarcóticos o de aforo por la SENAE. Se realizarán inspecciones no intrusivas si la autoridad lo dispone. En este punto se debe contar con los equipos necesarios y personal calificado para el proceso de apertura, desestiba, despaletizado, paletizado, estiba, cierre y sellado de los contenedores. Terminada la inspección se realiza el proceso de planificación del buque (Ministerio de Producción C. E., 2019).

5.3.3.6 Naviera

Si el contenedor es parte del camión no se necesita realizar un proceso de estiba, por el contrario, si el camión necesita estiba se realizará mediante una empresa que cuente con el equipo necesario. Una vez que se realiza el embarque se le notificará al exportador.

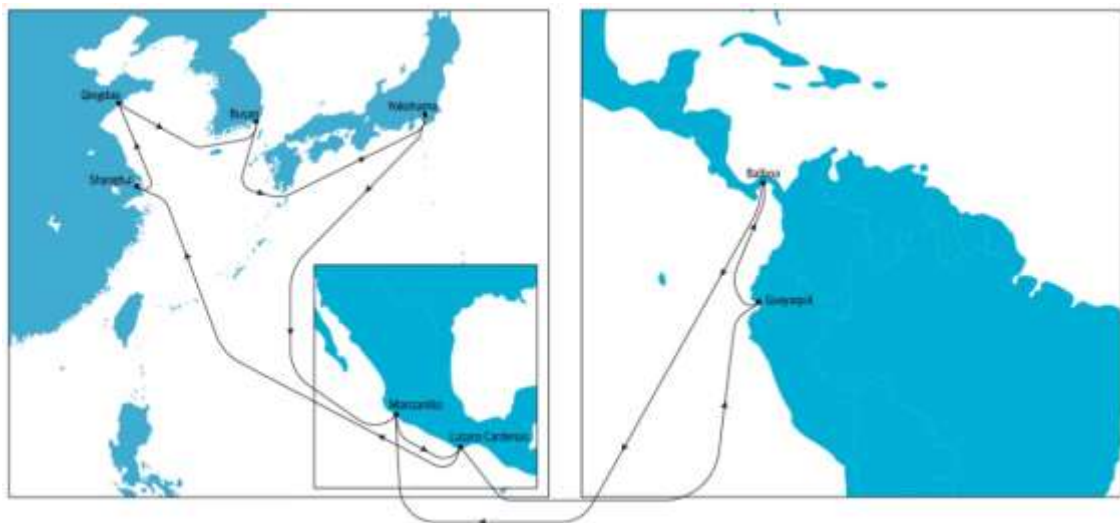
Además, se debe solicitar el documento “Equipment Interchange Receipt” o EIR aquí se detallan las condiciones por las que se realizó el intercambio entre naviera y transportista intermodal (Ministerio de Producción C. E., 2019).

El conocimiento de embarque o Bill of Lading se entregará al exportador al momento que la naviera reciba la carga con todos los sellos e indicaciones necesarias. Una vez que la mercancía llega al puerto de destino, la empresa traslada las obligaciones y riesgos al importador.

5.3.3.7 Ruta Naviera

Ecuador tiene servicio para movilizar mercancías a Corea del Sur por el Puerto Marítimo de Guayaquil. La ruta marítima tomada desde la página web de la naviera Maersk es la siguiente.

Gráfico 28. Ruta marítima desde el puerto de Guayaquil a Busan (Corea del Sur)



Fuente: Maersk, (2023).

La ruta desde Guayaquil es la siguiente: Balboa, Manzanillo, Lazaro Cardenas, Shangai, Qingdao, Busan. El tiempo de tránsito aproximado es de 41 días. En el gráfico 29 se puede apreciar los tiempos estimados de tránsito con cada puerto de llegada.

Gráfico 29. Tiempo de tránsito desde Guayaquil a Busan.

Escala portuaria	Tiempo de tránsito	Llegada	Salida
Guayaquil	-	-	Día 2 (Wednesday)
Balboa	5 días	Día 7 (Saturday)	Día 7 (Sunday)
Manzanillo	9 días	Día 11 (Friday)	Día 11 (Sunday)
Lazaro Cardenas	13 días	Día 15 (Monday)	Día 15 (Tuesday)
Shanghai	31 días	Día 33 (Monday)	Día 33 (Wednesday)
Qingdao	37 días	Día 39 (Saturday)	Día 39 (Sunday)
Busan	41 días	Día 43 (Tuesday)	Día 43 (Wednesday)

Fuente: Maersk, (2023).

5.4 Selección de incoterms

Para realizar una correcta selección de incoterms debemos tomar en cuenta las negociaciones de la empresa Pukuna con sus clientes. Sin embargo, podemos destacar que la empresa ha realizado en su mayoría envíos con Incoterms CIF y FOB para transporte marítimo y CIP para transporte aéreo. Es decir, la empresa puede responsabilizarse que la pitahaya amarilla llegue al puerto de destino. Desde este punto las obligaciones y riesgos se trasladan al importador.

Corea del Sur es un mercado nuevo para la empresa, sin embargo, gracias a su experiencia con exportaciones hacia países asiáticos como China y Hong Kong esta empresa puede realizar exportaciones con incoterms tipo CIF, FOB o CIP dependiendo el caso, sin embargo, no podrían realizar exportaciones con incoterms tipo D ya que no cuentan con aliados estratégicos en Corea del Sur para el proceso logístico. Lo cual podría ser un limitante si el comprador no quiere hacerse cargo de los trámites logísticos desde el puerto de destino.

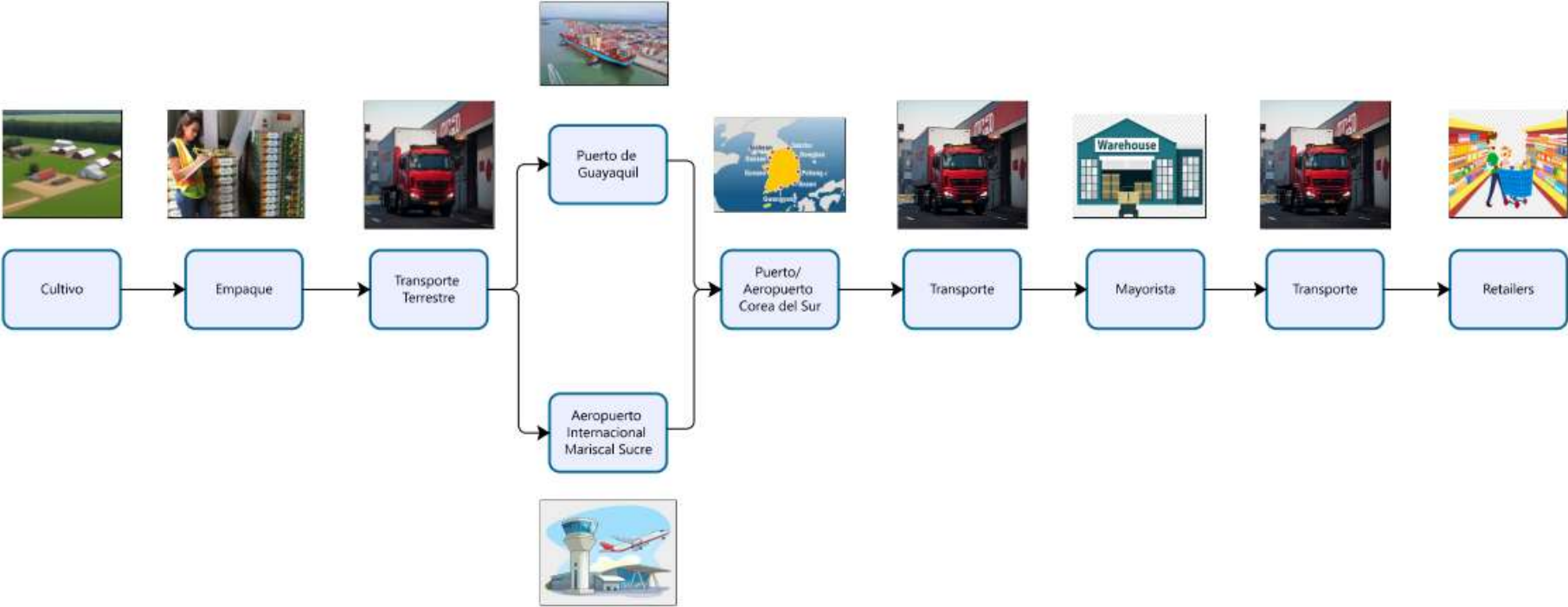
5.5 Pedido, embarque y recepción en Corea del Sur

El pedido inicia generalmente con el contacto del cliente, donde se discute cantidad requerida, precio, logística, tipo de caja, marca y frecuencia de pedidos para asegurar una eficiente operación. Los términos de pago se acuerdan generalmente un 50% al realizar la orden de compra y el 50% restante cuando se presentan los documentos de exportación. El proceso de cadena logística inicia con la cosecha de la pitahaya amarilla. Una vez que se recolecta la fruta, se procede a clasificar, limpiar, desinfectar,

secar y empacar. La empresa Pukuna Farms contrata a una empresa transportista para que traslade la mercancía desde Palora al Puerto de Guayaquil si es un envío mediante buque o hacia el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre cuando se trata de un envío aéreo. La pitahaya llega al puerto o aeropuerto en el país surcoreano, es ahí donde el comprador traslada la pitahaya amarilla utilizando transporte propio o contratado. La mercadería generalmente llega a las bodegas del destinatario para posteriormente ser trasladada hacia los retailers como minimarkets, supermercados, tiendas del sector, entre otros. La fruta finalmente pasa a ser exhibida en perchas para frutas donde el consumidor puede adquirir el producto. En el gráfico 30 se muestra el flujograma de proceso de la distribución de la pitahaya amarilla hacia el mercado surcoreano.

Es importante tomar en cuenta que en el proceso de distribución la fruta debe mantener la cadena de frío para evitar que la pitahaya se estropee por condiciones climáticas adversas. De esta manera el consumidor obtendrá un producto de calidad y la exportadora mantendrá un vínculo estrecho con sus clientes.

Gráfico 30. Análisis de distribución de la pitahaya amarilla hacia el mercado surcoreano.



Fuente: elaboración propia.

5.6 Proceso de exportación aéreo

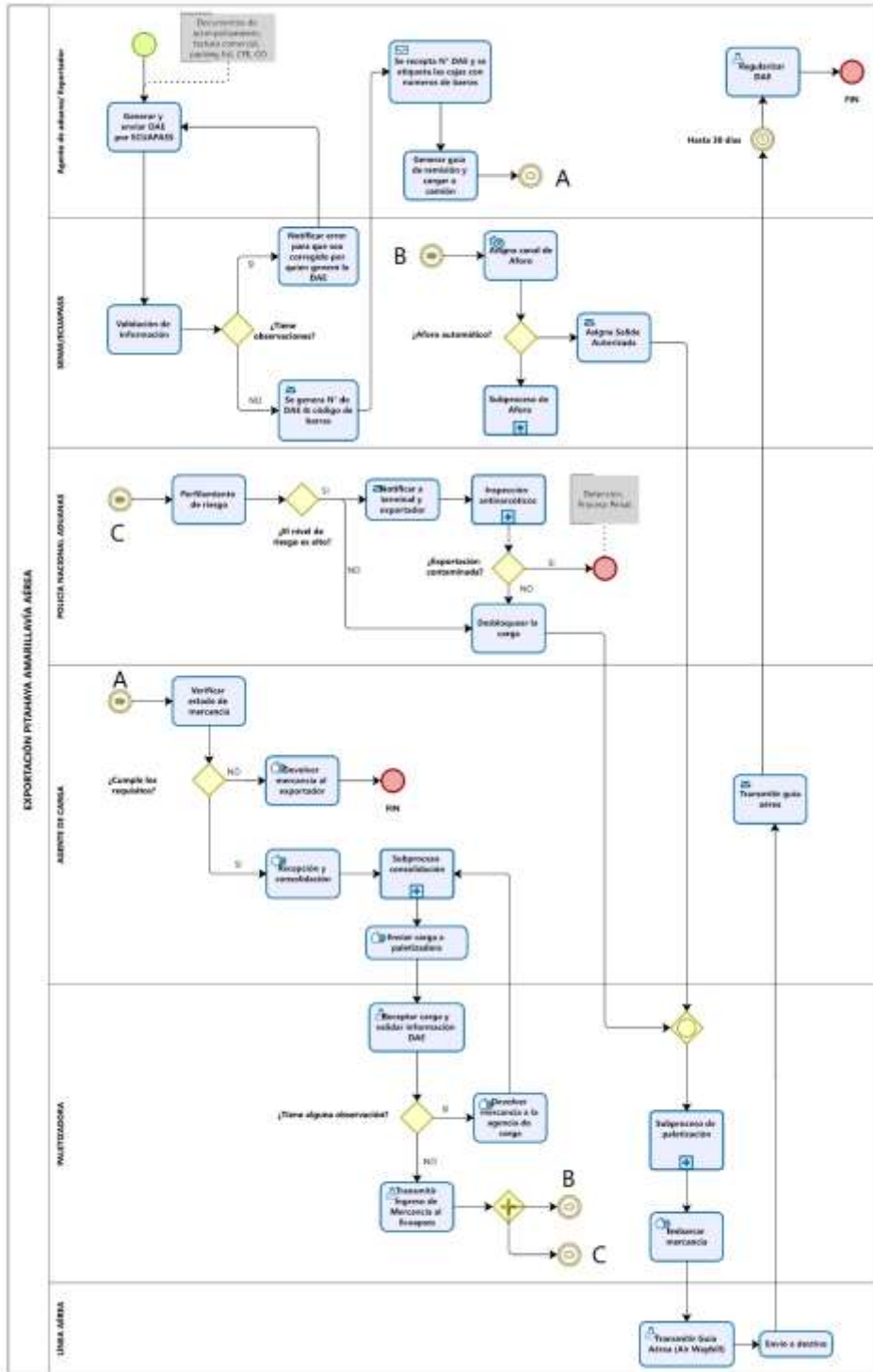
El proceso de exportación aéreo inicia con la generación de la DAE en el sistema Ecuapass, aquí si no existe ninguna observación el sistema envía un número de DAE y código de barras, el cual deberá ser etiquetado en las cajas a exportarse. Una vez etiquetado, se genera la guía de remisión para proceder a cargar la mercancía al camión que tomará la ruta hacia el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre. Una vez en el aeropuerto, el agente de carga revisará el estado de la mercancía, si no cumple con los requisitos se le devolverá al exportador, caso contrario se receptorá la mercancía para realizar el proceso de consolidación el cual consiste en agrupar y combinar distintas cargas de uno o varios proveedores en un solo envío con esto se optimiza el espacio, el tiempo y recursos de transporte. Además, permite minimizar el impacto ambiental. El siguiente paso es enviar la carga a la paletizadora en donde se transmite el ingreso de mercancía de exportación en el sistema Ecuapass. Seguido se realizan dos actividades al mismo tiempo, la asignación de aforo que puede ser automático, físico, documental y la evaluación de riesgos por parte de la policía aduanera, en caso de no existir riesgos se desbloquea la carga y se asigna el estado de salida autorizada. A continuación, se realiza la paletización de la carga que consiste en colocar de manera ordenada la mercancía sobre los pallets para que forme una sola unidad, esto facilita la manipulación, transporte y almacenaje. Posteriormente, se embarca la mercancía, se envía la guía aérea y el exportador tiene 30 días para realizar la regularización de la Declaración Aduanera de Exportación. El exportador confirma a la aduana que los datos consignados de la declaración son los definitivos, culminando así el proceso de exportación. La DAE obtiene el estado de “Regularizada”, concluyendo este proceso. Si posterior a los 30 días no cuenta con este estado, el exportador podrá realizar la corrección de la DAE haciendo uso de la corrección por “Sustitutiva”. El proceso de exportación vía aérea se encuentra detallado en el gráfico 31.

5.7 Proceso de exportación en terminales portuarias

El proceso de exportación aéreo inicia con la generación de la DAE en el sistema Ecuapass, aquí si no existen observaciones el sistema envía un número de DAE y código de barras, el cual deberá ser etiquetado en las cajas a exportarse. Una vez etiquetado, se genera la Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos (AISV) o Declaración de Ingreso

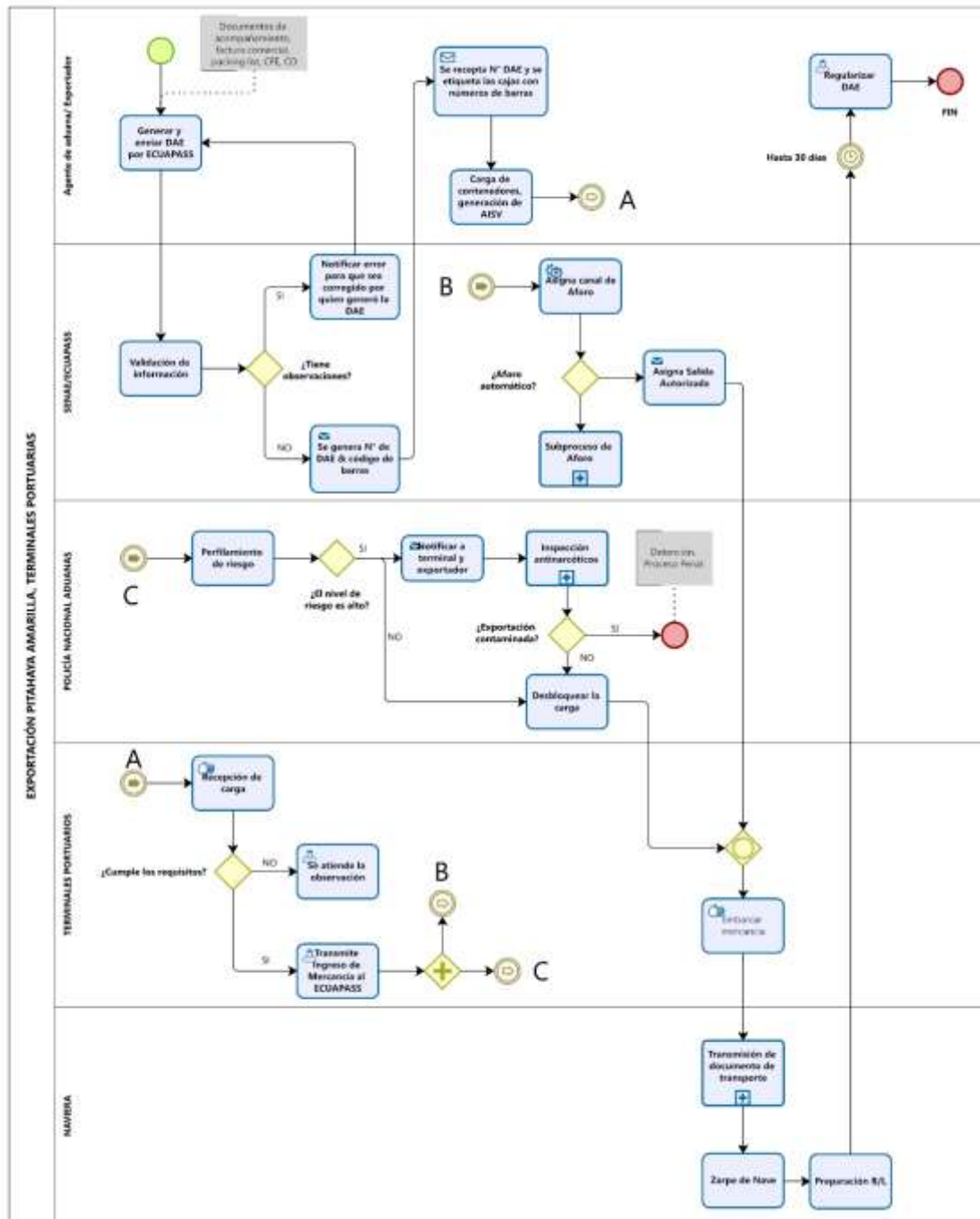
y Salida de Vehículos (DISV) para proceder a cargar la mercancía al camión que tomará la ruta hacia el puerto marítimo. Una vez en el puerto, se realiza la revisión de requisitos para la recepción de carga, si no existe ninguna observación, el agente encargado trasmite el Ingreso de Mercancía al sistema Ecuapass. Acto seguido se realizan dos actividades al mismo tiempo, la asignación de aforo que puede ser automático, físico, documental y el perfilamiento de riesgos por parte de la policía aduanera, en caso de no existir riesgos se desbloquea la carga y se asigna el estado de salida autorizada. A continuación, se realiza la carga de la mercancía a la naviera y se transmiten los documentos del transporte. Posteriormente, se obtiene el Bill of Lading y el exportador tiene 30 días para realizar la regularización de la Declaración Aduanera de Exportación. El exportador confirma a la aduana que los datos consignados de la declaración son los definitivos, culminando así el proceso de exportación. La DAE obtiene el estado de “Regularizada”, concluyendo este proceso. Si posterior a los 30 días no cuenta con este estado, el exportador podrá realizar la corrección de la DAE haciendo uso de la corrección por “Sustitutiva”. El proceso de exportación vía marítima se encuentra detallado en el gráfico 32.

Gráfico 31. Proceso de exportación de pitahaya amarilla aérea



Fuente: Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, (2019)

Gráfico 32. Proceso de exportación de pitahaya amarilla marítimo



Fuente: Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, (2019)

6 CAPITULO VI

6.1 Conclusiones

- Las exportaciones no petroleras han aumentado en los últimos diez años, superando a las exportaciones petroleras convirtiéndose en una fuente importante para la economía ecuatoriana. Ecuador al ser un país primario exportador se ha enfocado en explotar productos agrícolas como la pitahaya amarilla de Palora. A pesar de que la pitahaya es producida alrededor del mundo Ecuador es uno de los principales exportadores de esta fruta, destacándose por su calidad. En el año 2022 exportó \$ 99,36 Millones de USD, se espera que esta cifra siga aumentando por causa del Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea del Sur (SECA) firmado el 11 de octubre del 2023. Este acuerdo permitirá que productos como la pitahaya amarilla puedan ingresar al mercado surcoreano con arancel cero. La empresa Pukuna ha exportado esta fruta hacia países del continente asiático, americano y espera poder ingresar a Corea del Sur cumpliendo con los criterios fitosanitarios verificados por Agrocalidad del Ecuador. La pitahaya para ser exportada debe estar sin heridas, libre de insectos, sin enfermedades o plagas que sean un riesgo para la salud humana. Esta fruta contiene nutrientes importantes como vitamina C, proteína, fibras y antioxidantes.
- Los requisitos legales nacionales para exportar pitahaya amarilla son el Registro Único de Contribuyentes (RUC), firma electrónica y toquen, registro de operador de comercio exterior (OCE), factura comercial de exportación, declaración aduanera de exportación (DAE), declaración juramentada de origen (DJO), certificado de origen (CO) y certificado fitosanitario de exportación (CFE). Los requisitos internacionales necesarios son el listado de empaque, Bill of Lading si es una exportación por vía marítima, Airwaybill si es por vía aérea. Los requisitos de los importadores y exportadores exigidos por Corea del Sur para la pitahaya amarilla de Palora son entre otros, los higiénicos, etiquetado, tolerancia de residuos, criterios microbiológicos, embalaje, prácticas higiénicas. Estos criterios son genéricos, con el acuerdo SECA existirá un documento oficial para la exportación de pitahaya amarilla desde Ecuador, así como el documento que tiene Colombia.

- La logística e Incoterms para enviar la pitahaya amarilla de Palora hacia Corea del Sur depende de la negociación entre la empresa Pukuna y el cliente. Si el envío se realiza mediante una naviera los costos son más bajos en comparación a los envíos aéreos. El tiempo de tránsito desde el puerto de Guayaquil hacia el puerto en Busan es de aproximadamente 41 días, mientras que en avión tarda de 2 a 3 días, con la diferencia que los costos son más elevados. La empresa Pukuna puede utilizar términos EXW, FCA, FAS, FOB, CFR y CIF en envíos marítimos, mientras que los incoterms que puede utilizar en transporte aéreo son EWV, FCA, CPT y CIP. Aspectos como transporte terrestre desde la finca hasta el puerto o aeropuerto, el aforo de aduana, proceso de paletización o Terminal Cut-off son importantes para la empresa a la hora de enviar la pitahaya amarilla.
- El proceso de exportación inicia con la negociación empresa-cliente. Se realiza un aporte del 50% al realizar la orden de compra y el 50% restante cuando se presentan los documentos de exportación. Una vez realizado el primer aporte, la empresa recolecta las pitahayas amarillas y clasifica a las que se encuentren en un estado de maduración cuatro y que además cumplan con las exigencias de exportación. Luego se procede a limpiar, desinfectar, secar y empacar. Simultáneamente se obtienen los documentos generados por el sistema ECUAPASS y documentos que exige el país de destino. El producto empacado se lo carga al camión entregándose la guía de remisión. Una vez llegado al puerto o aeropuerto en Ecuador, se realiza la recepción de mercancía, validación de información, perfilamiento de riesgos, aforo de aduana, consignación, paletización, transmisión de guía aérea o marítima y regularización de la DAE. Finalmente se espera la notificación de arribo. La empresa toma en cuenta los términos de incoterms y la inspección del contenedor si es envío marítimo. La empresa usualmente trabaja con incoterms FOB, CIF y CIP.
- El análisis de los costos de exportación permite que el cliente tenga una idea clara sobre el proceso logístico que se lleva a cabo. De esta manera el importador puede elegir de mejor forma los incoterms y tomar decisiones en base a sus conocimientos y su financiamiento.

6.2 Recomendaciones

- La empresa Pukuna debe disponer de una amplia variedad de “Social Media” redes sociales, foros, páginas en las que puede ofertar sus productos. Esta empresa solo cuenta con la página en Facebook y LinkedIn. Una mayor participación en medios digitales podría acercar sus productos a más demandantes en el mercado internacional.
- La empresa debería empezar a contactarse con posibles clientes ya que, una vez aprobado el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea del Sur “SECA”, la pitahaya amarilla podría entrar a este mercado con arancel cero. Esto beneficia a los importadores coreanos.
- La empresa Pukuna debería tomar en cuenta el tipo de cambio del Won Surcoreano frente al dólar porque puede verse afectado por políticas económicas, flujos de capital, eventos geopolíticos, condiciones económicas globales, entre otros factores.
- Contratar un experto en marketing puede amentar la visibilidad de la empresa Pukuna, además, esta persona podría desarrollar estrategias de marketing mix efectivas que atraigan a clientes potenciales.
- Se podría implementar un sistema que gestione las relaciones con los clientes o también llamado “customer relationship management” (CRM). Este sistema ayudaría a que la empresa mantenga relaciones sólidas con sus clientes y podrían almacenar datos que servirían para tomar decisiones.

6.3 Referencias bibliográficas

- Agrocalidad. (2023). *¿Qué son las buenas prácticas agropecuarias- (BPA)?* Obtenido de Agrocalidad: <https://www.agrocalidad.gob.ec/BPA/>
- Agrocalidad. (2020). *Manual de Certificación Fitosanitaria de Exportación*. Obtenido de agrocalidad.gob: <https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2020/05/ppp1.pdf>
- Agrocalidad_del_Ecuador. (15 de Noviembre de 2022). *Pitahaya de Ecuador se exporta ya a 56 países: Perú se suma a la lista*. Obtenido de Agrocalidad: <https://www.agrocalidad.gob.ec/pitahaya-de-ecuador-se-exporta-ya-a-56-paises-peru-se-suma-a-la-lista/#:~:text=En%20Ecuador%20existen%201.528%20hect%C3%A1reas,Morona%20Santiago%2C%20Manab%C3%AD%20y%20Guayas.>
- Ávila, G. (02 de Noviembre de 2022). El precio del petróleo en el Ecuador en la última década. *Polo del Conocimiento*, 443. Obtenido de Polo del conocimiento: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/4866-25433-1-PB.pdf>
- BCE. (2021). *LA PANDEMIA INCIDIÓ EN EL CRECIMIENTO 2020: LA ECONOMÍA ECUATORIANA DECRECIÓ 7,8%*. Obtenido de bce.gob.ec: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1421-la-pandemia-incidio-en-el-crecimiento-2020-la-economia-ecuatoriana-decrecio-7-8>
- Bello, E. (23 de Diciembre de 2021). *Cómo internacionalizar una empresa: pasos, estrategia y trámites clave*. Obtenido de IEBS: <https://www.iebschool.com/blog/internacionalizar-empresa-negocios-internacionales/>
- Blanco, R. G. (Febrero de 2011). *DIFERENTES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de guao: <https://www.guao.org/sites/default/files/biblioteca/Diferentes%20teor%C3%ADas%20del%20comercio%20internacional.pdf>
- CAESPA. (2012). *Glosario básico: Los términos de comercio internacional más utilizados*. Obtenido de Caespa: <http://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/6565/BVE18039757e.pdf;jsessionid=2D86633470058440869386C03297549D?sequence=1>
- Camae. (19 de Abril de 2023). *Pitahaya ecuatoriana ya se degusta en mercado mayorista de Beijing, en China*. Obtenido de Cámara marítima del Ecuador: <http://www.camae.org/pitahaya/pitahaya-ecuatoriana-ya-se-degusta-en-mercado-mayorista-de-beijing-en-china/#:~:text=Ecuador%20es%20el%20primer%20exportador,pese%20a%20eso%2C%20hay%20demanda>
- Carrasco, D. (2023). *Rol de las exportaciones tradicionales no petroleras en el empleo adecuado del Ecuador entre 2010-2021*. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/11061/1/Carrasco%20S%C3%A1nchez%2C%20D.%20%282023%29%20Rol%20de%20las%20exportaciones%20tradicionales%20no%20>

20petroleras%20en%20el%20empleo%20adecuado%20del%20Ecuador%20durante%20el%20per%20C3%ADodo%202010%20-%202020

- Cetys, U. (14 de Enero de 2023). *¿Qué es el comercio internacional?* Obtenido de Formación profesional UFV.: <https://www.ufv.es/cetys/blog/que-es-el-comercio-internacional/>
- COMEX. (2003). *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos*. Obtenido de COMEX: http://www.sice.oas.org/tpd/usa_cafta/Studies/PreguntasFCRI.pdf
- Cortes, D. (20 de Abril de 2023). *¿Qué es el comercio internacional?* Obtenido de Maestrías y MBA.: <https://www.cesuma.mx/blog/que-es-el-comercio-internacional.html>
- Exportadora, S. y. (Junio de 2021). *Tendencias del Mercado de Pitahaya*. Obtenido de Repositorio sierra exportadora: <https://repositorio.sierraexportadora.gob.pe/bitstream/handle/SSE/282/Tendencias%20e%20mercado%20de%20la%20Pitahaya%20y%20oportunidades%20para%20el%20Per%20C3%BA-final.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- FAO-PRODAR. (2014). *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Programa de*. Obtenido de Productos frescos de frutas: <https://www.fao.org/3/a-au173s>
- Fernandez, A. (17 de septiembre de 2020). *Qué son los Incoterms y cuál es su significado*. Obtenido de BDtrans: <https://www.bdtrans.es/es/blog/que-son-los-incoterms-y-cual-es-su-significado/>
- FirmaEC, G. E. (2023). *Firma electrónica*. Obtenido de firmadigital.gob: <https://www.firmadigital.gob.ec/preguntas-frecuentes/#1507219974597-a153f856-aeba>
- García, M. (2003). *Pitaya cosecha y postcosecha*. Obtenido de https://repository.agrosavia.co/bitstream/handle/20.500.12324/16580/Ver_Documento_16580.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Grace Tello, J. B. (2019). *Incidencias de las políticas económicas en la balanza comercial de Ecuador periodo 2013 –2017*. Obtenido de Imaginario social: <http://revista-imaginariosocial.com/index.php/es/article/view/24/39>
- Heckscher-Ohlin. (11 de Septiembre de 2023). *Unidad 3*. Obtenido de Modelo Heckscher-Ohlin: <https://app.bibguru.com/p/2fdc4973-2c0e-4909-bd3d-84f5179c05b1>
- Jimenez, L. (2017). Análisis poscosecha de frutos de pitahaya amarilla (*Cereus triangularis* Haw.), a distintos niveles de madurez y temperatura. *Journal of the Selva Andina Biosphere*, 107-115.
- Jin-woo, C. (2023). *Corea del Sur y Ecuador firman un acuerdo comercial*. Obtenido de spanish.korea.net: <https://spanish.korea.net/NewsFocus/Policies/view?articleId=240092>
- Jumbo, B. (7 de Abril de 2023). *Ecuador logra el acuerdo comercial con Corea del Sur*. Obtenido de El Comercio: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuador-logra-acuerdo-comercial-corea-sur.html>
- Logisber. (14 de mayo de 2020). *Air Waybill*. Obtenido de Logisber: <https://logisber.com/blog/air-waybill>
- Logisber. (2020). *Packing list*. Obtenido de Logisber.com: <https://logisber.com/blog/packing-list>

- Lozano, L. (Mayo de 2022). *Repositorio uam*. Obtenido de LOGÍSTICA DE LA CARGA AÉREA EN ESPAÑA COMO SECTOR ESTRATÉGICO INTERNACIONAL:
https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/703224/TFG%20GESTI%C3%93N%20AERON%C3%81UTICA_Laura%20Lozano%20Ferrer_curso%202021-22.pdf?sequence=1
- Luostarinen, R. (1989). *Internationalization of the Firm*. Helsinki: Helsinki School of Economics.
- Machuca, P. (29 de Enero de 2018). *ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DEL ECUADOR*. Obtenido de
<http://45.238.216.13/ojs/index.php/mikarimin/article/viewFile/906/331#:~:text=Ecuador,E%2Dmail%3A%20ceciliamoreira2014&text=La%20balanza%20comercial%20se%20determina,de%20la%20balanza%20de%20pagos>
- Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía*. Massachusetts: Cengage Learning Editores.
- Market-Access-Map. (2023). *Market Access Conditions*. Obtenido de macmap:
<https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=410&partner=218&product=081090&level=6>
- Market-Access-Map. (2023). *Macmap*. Obtenido de
<https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=410&partner=218&product=081090&level=6#jump-to-ntm-summary-content>
- Ministerio de Producción, C. E. (Mayo de 2019). *Protocolo Técnico, Logístico y de Seguridad para la exportación de Pitahaya*. Obtenido de Gobierno del Ecuador:
http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/PTLS-PITAHAYA-3.7_compressed-1.pdf
- Ministerio de Producción, C. E. (2022). *Informe de gestión 2022*. Obtenido de produccion.gob.ec:
<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/Informe-gestio%CC%81n-MPCEIP-2022.pdf>
- Ministerio-de-Legislación-Coreano. (2023). *El Ministerio de Legislación Gubernamental proporciona información sobre todas las leyes y regulaciones de Corea* . Obtenido de law.go.kr: <https://www.law.go.kr/>
- Ministerio-de-Producción. (2023). *AcuerdoEcuadorCorea*. Obtenido de LinkedIn:
https://www.linkedin.com/posts/produccionec_acuerdoecuadorcorea-nuestrotrabajocontinaeqa-activity-7115907835640569856-Lg7z?utm_source=share&utm_medium=member_desktop
- Ministerio-de-Producción. (6 de octubre de 2023). *Resumen Seca*. Obtenido de
https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/10/PPT-RESUMEN-SECA_.pdf
- Mipro. (2020). *Informe de Gestión 2020*. Obtenido de Produccion.gob.ec:
https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/05/3.-INFORME-DE-GESTION-MPCEIP-2019_compressed.pdf
- MIPRO. (2023). *Tratado de Libre Comercio Ecuador – China*. Obtenido de Tratado de Libre Comercio Ecuador – China: <https://www.produccion.gob.ec/tratado-de-libre-comercio-ecuador-china/>

- MIPRO, E. (12 de Julio de 2022). *Ecuador y Corea del Sur mantienen ronda de negociaciones del Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica*. Obtenido de Produccion.gob.ec: <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-y-corea-del-sur-mantienen-ronda-de-negociaciones-del-acuerdo-estrategico-de-cooperacion-economica/>
- Mipro, E. (2023). *ECUADOR INICIA LAS EXPORTACIONES DE PITAHAYA A CHINA*. Obtenido de ministerio de produccion: <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-inicia-las-exportaciones-de-pitahaya-a-china/>
- Molina, J. (2009). *Producción y exportación de la fruta pitahaya hacia el mercado europeo*. Obtenido de espol: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6307/1/Produccion%20y%20Exportacion%20de%20la%20fruta%20Pitahaya%20hacia%20el%20mercado%20Europeo.pdf>
- NTE-INEN-025. (2005). *Instituto Ecuatoriano de Normalización-Norma Técnica Ecuatoriana* . Obtenido de Frutas frescas, Pitahaya amarilla: <https://es.scribd.com/document/514956098/NTE-INEN-Pitahaya-2003>
- OECD-WORLD. (2022). *Frutas tropicales en Corea del Sur*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/bilateral-product/tropical-fruits/reporter/kor>
- Porras, K. L. (Noviembre de 2016). *Procomer*. Obtenido de https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/oportunidades-corea-del-sur-exportacion-cafe-cacao-frutas-frescas-procesadas2020-01-03_16-56-18.pdf
- Prologistics. (6 de mayo de 2018). *¿Qué es el Bill of Lading?* Obtenido de Partidalogistics.com: <https://partidalogistics.com/bill-of-lading-que-es/>
- Pukuna, P. F. (2023). *Pukuna Farms*. Obtenido de Yellow Pitahaya: <https://pukuna.com/>
- Ramos, J. (Septiembre de 2018). *PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PITAHAYA* . Obtenido de Repositorio UG: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34427/1/RAMOS%20MU%c3%91OZ.pdf>
- Rebolledo, A. (2009). *Frutales tropicales no tradicionales para Veracruz*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/261176466/Frutales-Tropicales-No-Tradicionales-Para-Veracruz-1>
- Rivadeneira, W. (2014). *Escuela Revolución Agropecuaria- ERAs* . (C. Z. 6, Entrevistador)
- Sánchez, M. (2004). *LAS 100 PREGUNTAS DEL TLC*. Obtenido de tlc.gob.co: <https://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Las-100-preguntas-del-TLC.pdf>
- SENAE. (2023). *Aprobación de Registro como OCE importador/exportador*. Obtenido de Gob.ec: <https://www.gob.ec/senae/tramites/aprobacion-registro-oce-importadorexportador-sistema-informatico-ecuapass>
- Serrano, D. (17 de Agosto de 2022). *Acuerdo de Primera Fase con EE.UU. cumple un año con resultados positivos*. Obtenido de El Comercio: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/acuerdo-primera-fase-estados-unidos-balance-positivo.html>

- SICE. (2022). *Diccionario de Términos de Comercio - Aranceles y Medidas No Arancelarias*. Obtenido de sice.oas.org: http://www.sice.oas.org/dictionary/tntm_s.asp
- Siller, J. (2003). *Manual de Buenas Prácticas Agrícolas*. Obtenido de cesavep: <http://www.cesavep.org/descargas/PIA/Manual01.pdf>
- Smith, A. (1999). *La Riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza.
- Sotomayor, A. (Marzo de 2019). *Evaluación físico química de fruta de pitahaya (Selenicereus megalanthus) en diferentes estados de desarrollo*. Obtenido de Enfoque UTE: <https://ingenieria.ute.edu.ec/enfoqueute/index.php/revista/article/view/386/289>
- SRI. (2022). *Impuesto a la salida de divisas*. Obtenido de sri.gob.ec: <https://www.sri.gob.ec/en/impuesto-a-la-salida-de-divisas-isd>
- Thompson, K. (1998). *Tecnología Postcosecha de frutas y hortalizas*. Armenia: KINESIS.
- Trademap. (2023). *Trademap*. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c410%7c%7c%7c081090%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Trujillo, D. (2014). *MICROORGANISMOS ASOCIADOS A LA PUDRICIÓN BLANDA DEL TALLO Y MANCHADO DEL FRUTO EN EL CULTIVO DE PITAHAYA AMARILLA EN ECUADOR*. Obtenido de Repositorio uce: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/2494/1/T-UCE-0004-77.pdf>
- UNIR. (21 de Abril de 2022). *¿Qué son los incoterms y qué tipos existen?* Obtenido de UNIR: <https://mexico.unir.net/ingenieria/noticias/tipos-incoterms/>
- Universo, E. (11 de abril de 2023). *Envían por avión el primer cargamento de pitahaya ecuatoriana a China*. Obtenido de Fresh Plaza: <https://www.freshplaza.es/article/9519665/envian-por-avion-el-primer-cargamento-de-pitahaya-ecuatoriana-a-china/>
- Universo., E. (4 de Febrero de 2022). *Sobreproducción aqueja al sector de la pitahaya, que pide al Gobierno una ley para regular la actividad*. Obtenido de El Universo: <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/sobreproduccion-aqueja-al-sector-de-la-pitahaya-que-pide-al-gobierno-una-ley-para-regular-la-actividad-nota/>
- Wills, R. (1999). *Introducción a la fisiología y manipulación poscosecha de frutas y hortalizas y plantas ornamentales*. Zaragoza: Acribia S.A.
- Yadira Beatriz Vargas-Tierras, J. K.-B.-C.-F.-A. (30 de Abril de 2018). *Caracterización y rol de los frutales amazónicos en fincas familiares en las provincias de Sucumbíos y Orellana (Ecuador)*. Obtenido de Manejo de sistemas productivos: <https://revistacta.agrosavia.co/index.php/revista/article/view/812/541>