

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO ACADÉMICO
DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.**

TEMA:

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HOJA DE STEVIA PARA
PRODUCTORES DE LA PARROQUIA CHINCA-MAJUA DEL CANTÓN
ESMERALDAS.**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

**PROPUESTA PARA EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LA
CIUDAD.**

AUTORA:

LISSETH MARIANA QUINTANA REYES

ASESOR:

MGT. CHRISTIAN MORA

ESMERALDAS, 2017

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN:

Disertación aprobada luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el Reglamento de Grado de la PUCESE, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Comercio Exterior.

.....
PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

.....
Mgt. Elías Salazar
LECTOR 1

.....
Lcdo. Fernando Díaz
LECTOR 2

.....
Mgt. Francisco Mila
DIRECTOR DE ESCUELA COMERCIO EXTERIOR

.....
Mgt. Christian Mora
DIRECTOR DE TESIS

.....
FECHA

AUTORÍA

Yo, **LISSETH MARIANA QUINTANA REYES**, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas.

.....

Lisseth Mariana Quintana Reyes

C.I. 0802923565

DEDICATORIA

A mis padres por haberme impulsado a seguir adelante con su ejemplo de superación, siempre optimistas; demostrándome que todo es posible en esta vida.
Gracias papi y mami por sus valores, por hacer de mí quien soy hoy.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la vida, fuerza y sabiduría para terminar mis estudios.

Agradezco a mis padres por darme todo el amor y apoyo incondicional para que esta etapa de mi vida pueda culminar; a mi familia en general que con sus ocurrencias y consejos han hecho que mi etapa universitaria sea muy amena.

Agradezco a todos los docentes que impartieron en mí los conocimientos necesarios para alcanzar este sueño.

ÍNDICE

PRELIMINARES

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN:.....	I
AUTORÍA	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
ÍNDICE.....	V
RESUMEN EJECUTIVO.....	XII
ABSTRACT	XIII

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	14
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
JUSTIFICACIÓN	16
CAPÍTULO I	17
MARCO DE REFERENCIA.....	17
ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	17
BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS	18
DEFINICIÓN DE STEVIA	18
HISTORIA.....	18
REPRODUCCIÓN Y USO.	19
IMPACTO AL MEDIO AMBIENTE.	20
PRODUCTORES AGRÍCOLAS.....	21

ACTUAL SITUACIÓN DE LOS AGRICULTORES EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS	21
MATRIZ PRODUCTIVA	22
EXPORTACIÓN	23
DEFINICIÓN	23
REQUISITOS PARA EXPORTAR	23
RÉGIMEN IMPOSITIVO DE LA STEVIA EN EEUU.	24
ARANCEL GENERAL DEL PRODUCTO	24
ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE EEUU CON EL ECUADOR	26
REQUISITOS Y BARRERAS DE INGRESO	27
REQUISITOS DE EXPORTACIÓN SANITARIOS Y FITOSANITARIOS Y REGLAS DE ORIGEN	27
OBJETIVOS	28
OBJETIVO GENERAL.....	28
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	28
CAPÍTULO II:	29
METODOLOGÍA.....	29
ASPECTO METODOLÓGICO	29
TIPOS DE INVESTIGACIÓN	29
INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA:	29
INVESTIGACIÓN CUALITATIVA.	30
TIPOS DE MÉTODOS.....	30
MÉTODO ANALÍTICO:	30
MÉTODO INDUCTIVO- DEDUCTIVO	31
TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	31
ENTREVISTA:.....	31
ENCUESTA	32

OBSERVACIÓN:.....	32
POBLACIÓN Y MUESTRA	33
NORMAS ÉTICAS	33
CAPÍTULO III.....	34
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	34
PRODUCTORES DE STEVIA.....	49
AGRICULTORES EN ESMERALDAS	49
UBICACIÓN DE LOS AGRICULTORES.....	49
HECTÁREAS DE STEVIA	50
VOLUMEN QUE PRODUCEN ANUALMENTE POR HECTÁREA.....	50
FORMA DE PRODUCCIÓN.....	50
ANÁLISIS DE LA OFERTA NACIONAL	50
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	51
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	52
PERFIL DEL CONSUMIDOR DE STEVIA EN EEUU.....	52
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ESTEVIA HACIA ESTADOS UNIDOS	53
CONTACTOS COMERCIALES	54
PARÁMETROS LOGÍSTICOS	55
TRANSPORTE.....	55
TIEMPO	55
CAPÍTULO IV	58
DISCUSIÓN	58
CAPÍTULO V.....	59
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	59
CAPÍTULO VI	60

PROPUESTA	60
INTRODUCCIÓN.....	60
METAS Y OBJETIVOS.....	60
METAS.....	60
OBJETIVOS.....	61
OBJETIVO GENERAL.....	61
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	61
PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD	61
DESARROLLO DE LA PROPUESTA	62
MERCADO	62
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA DEMANDA.....	63
COMERCIALIZACIÓN DE LA STEVIA EN ESTADOS UNIDOS	63
REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS.....	64
NORMAS Y REGLAMENTOS TÉCNICOS	65
LICENCIAS DE IMPORTACIÓN Y AUTORIZACIONES PREVIAS.....	65
COSTOS INHERENTES A LA EXPORTACIÓN.....	66
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	68
CAPÍTULO VI	69
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	69
ANEXOS	77
ANEXO 1	77
ANEXO 2	78
ANEXO 3	94
ANEXO 4	98

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA I – ARANCELES A LAS IMPORTACIONES DE STEVIA.....	25
TABLA II – DETALLE DE LA PARTIDA # 1212.99.10.00	25
TABLA III – POBLACIÓN Y MUESTRA	33
TABLA IV- PERMANENCIA EN EL SECTOR	34
TABLA V- EXTENSIÓN DE PROPIEDAD DE TIERRA.....	35
TABLA VI – PERMANENCIA DE LOS AGRICULTORES EN CANTÓN ESMERALDAS.....	36
TABLA VII – EXTENSIÓN DE PROPIEDAD DE TIERRA	37
TABLA VIII– ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE LOS AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMEALDAS	38
TABLA IX - PRODUCTOS SEMBRADOS EN EL SECTOR.....	39
TABLA X- CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO.....	40
TABLA XI- CONOCIMIENTO DE LAS VENTAJAS CURATIVAS Y NUTRITIVAS DEL PRODUCTO	41
TABLA XII -CONOCIMIENTO DE SIEMBRA, MANTENIMIENTO Y COSECHA	42
TABLA XIII –ACEPTACIÓN DE CAPACITACIÓN TÉCNICA	43
TABLA XIV- INTENCIÓN DE SIEMBRA DEL PRODUCTO	44
TABLA XV- CANTIDAD DE HECTARIAS A SEMBRAR	45
TABLA XVI- ACEPTACION DEL MANUAL DE EXPORTACION DE STEVIA...	46
TABLA XVII – FICHA DE OBSERVACIÓN.....	47
TABLA XVIII – VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE STEVIA 2009, 2010, 2013, 2014.	50
TABLA XIX – EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ESTEVIA A EEUU.	53
CONTACTOS COMERCIALES	54

TABLA XX– CÁMARAS DE COMERCIO Y ASOCIACIONES PRODUCTIVAS EEUU.....	54
TABLA XXI – COSTOS PARA ESTABLECER 1 HA DE STEVIA	56
TABLA XXII – COSTOS DE MANTENIMIENTO DE 1 HA.....	57
TABLA XXIII – VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE AZÚCAR Y EDULCORANTES 2011 EUU	63
TABLA XXIV COSTOS DE EXPORTAR STEVIA.....	66
TABLA XXV – VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR DE AZÚCAR Y EDULCORANTES 2011 EUU	87
TABLA XXVI – COMISIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS ESTADOS UNIDOS	88
TABLA XXVII – FICHA TÉCNICA DE LA STEVIA	91

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO I – PROPIEDADES DE LA STEVIA.	20
GRÁFICO II – HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA ECUADOR..	22
GRÁFICO III - PERMANENCIA EN EL SECTOR.....	34
GRÁFICO IV – EXTENSIÓN DE PROPIEDAD DE TIERRA.....	35
GRÁFICO V - PERMANENCIA DE LOS AGRICULTORES EN CANTÓN ESMERALDAS.....	36
GRÁFICO VI – EXTENSIÓN DE PROPIEDAD DE TIERRA.....	37
GRÁFICO VII – ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE LOS AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS	38
GRAFICO VIII- PRODUCTOS SEMBRADOS EN EL SECTOR.....	39
GRAFICO IX- CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO	40

GRAFICO X - CONOCIMIENTO DE LAS VENTAJAS CURATIVAS Y NUTRITIVAS DEL PRODUCTO	41
GRAFICO XI - CONOCIMIENTO DE SIEMBRA, MANTENIMIENTO Y COSECHA.....	42
GRAFICO XII- ACEPTACIÓN DE CAPACITACIÓN	43
GRAFICO XIII- INTENCIÓN DE SIEMRA DEL PRODUCTO	44
GRAFICO XIV- CANTIDAD DE HECTARIAS SEMBRAR.....	45
GRAFICO XV- ACEPTACION DEL MANUAL DE EXPORTACION DE STEVIA	46
GRÁFICO XVI – PÁGINA WEB DEL DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DE EEUU.....	64
GRÁFICO # XVII – FORMULARIO PERSONA NATURAL SECURITY DATA...	81
GRÁFICO XVIII – REGISTRO COMO EXPORTADOR EN EL PORTAL ECUAPASS.....	82
GRÁFICO XIX – EJEMPLO DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN.	83
GRÁFICO # XX – INCOTERMS 2010.....	93

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente trabajo de investigación, tuvo como propósito conocer la cantidad de ofertantes de la planta de stevia que existe en el cantón Esmeraldas, el conocimiento que tienen los agricultores del sector, en la siembra, mantenimiento y cosecha de la planta en mención y determinar si conocen sus ventajas nutritivas y medicinales.

Por otro lado comprobar la gran demanda que tiene la planta en mercados internacionales, específicamente en los EE.UU.

El estudio presenta un modelo del proceso de exportación de la hoja seca de stevia a los Estados Unidos de América. Para desarrollar dicho modelo se utilizó un tipo de investigación exploratoria y cualitativa, fueron aplicados los métodos analíticos, inductivo-deductivo en el análisis de la información obtenida a través de la encuesta, entrevista y observación.

Además se pudo conocer que muy pocos agricultores conocen la planta stevia, peor aún su alcance nutricional y medicinal, por lo cual se evidencia que en su gran mayoría los agricultores no se dedican a la siembra de este productos en sus terrenos y desconocen los procesos de exportación.

PALABRAS CLAVE: stevia, exportación, Estados Unidos de América, Esmeraldas, agricultores.

ABSTRACT

The next research work is to know the number of suppliers of the stevia plant that exists in the city of Esmeraldas, the knowledge that the farmers have in the sector, in the planting, maintenance and harvest of the plant in question and determine if Know their nutritional and medicinal benefits. On the other hand, determine the great demand that the plant has in international markets, specifically in the USA.

In addition, the study aims to present a guide to the export process of the stevia plant to the United States of America.

For this investigation, a type of exploratory and qualitative research was used, applying the analytic, inductive-deductive methods, for which the research technique was used to help collect the data through the survey, interview and observation.

Furthermore, it was possible to know that very few farmers know the stevia plant, even worse its nutritional and medicinal reach, so it is evident that in the great majority the farmers do not dedicate themselves to the sowing of this products in their lands and they do not know the processes of export.

KEYWORDS: stevia, export, United States of America, Esmeraldas, farmers.

INTRODUCCIÓN

Ecuador es nombrado como una “Sudamérica en miniatura” ya que este pequeño país contiene en su geografía además de las mágicas Islas Galápagos, maravillosas playas en la costa del Pacífico, la imponente Cordillera de los Andes, y una parte de la selva más grande del mundo, la Cuenca Amazónica. (Noman, 2013) Todo esto acompañado con una diversidad de climas que ayudan a la producción de distintos tipos de materias primas que son consideradas tradicionales, entre las más reconocidas: el banano, palma africana, el plátano, el cacao y el mango que son exportadas a distintos lugares del exterior.

Una de las provincias más privilegiadas que tiene el Ecuador es Esmeraldas, ciudad conocida por sus diferentes atractivos como son sus playas, pesca, crudo y sus productos agrícolas. Materias primas como el cacao, limón, palma africana, madera y stevia se cosechan actualmente en Esmeraldas.

En la actualidad la stevia está incursionando en el mercado internacional, ya que los múltiples beneficios del cultivo hacen que tome lugar en las elecciones de los consumidores.

El propósito de esta investigación es presentar un modelo de exportación para que los agricultores del cantón Esmeraldas puedan exportar la stevia que está siendo demandada como producto nuevo e innovador, planteándose un poco cambiar los cultivos tradicionales por los demandados en la actualidad.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Tratándose de una provincia donde la tierra es favorable para la producción de productos agrícolas, los agricultores podrían tener una gran ventaja si ellos fueran los que exportaran sus productos, en lugar de que alguien se los compre aquí a un precio muy inferior al que pagan en los mercados internacionales de modo que su rentabilidad aumentaría y por ende la del país, favoreciendo no solo al sector agrícola sino al sector industrial, comercial y a las personas que tendrían empleo.

En la ciudad de Esmeraldas los agricultores están acostumbrados a cultivar sembríos tradicionales como son el cacao, la palma africana, el limón, el maíz; esto ha imposibilitado de que tengan los agricultores, oportunidad de incursionar en otros productos nuevos, como es la stevia; de forma adicional muchas personas en nuestro medio tienen problemas de salud relacionados con la diabetes y el sobrepeso, enfermedades en que la stevia puede ayudar y muchas personas lo desconocen.

La falta de exportación de productos desde Esmeraldas, en los que se incluye la stevia, se debe al escaso o nulo conocimiento acerca de los trámites de exportación debido a que no hay información de la demanda que tiene la hoja de Stevia en el mercado internacional, por ende no hay gran producción de hoja de Stevia a pesar de ser de ciclo corto, esto se debe a que los agricultores no conocen las bondades que posee esta planta, también la poca tecnología que hay en nuestro país dificulta en gran parte el procesamiento óptimo de la planta provocando que los mencionados pierdan el interés en procesarla para su exportación a pesar de que la rentabilidad de exportar la hoja es buena.

JUSTIFICACIÓN

La balanza comercial del Ecuador en la actualidad registra déficit comercial, lo que significa que las importaciones son mayores que las exportaciones; es por ello que se ha pensado en un tema que genere divisas y fuentes de empleo para nuestro país específicamente en la provincia de Esmeraldas.

La stevia es una planta de rápido crecimiento e inmediata producción, el tipo de suelo y el clima de nuestra provincia es ideal para obtener una buena cosecha en base a los estándares de calidad que estarían dentro del plan de exportación, es un sembrío orgánico lo que garantiza que las propiedades que posee la hoja no sean dañadas de ninguna forma.

El motivo por el que se eligió este tema es porque se ve en él, una fuente de desarrollo para nuestra provincia, los agricultores esmeraldeños no tienen conocimiento de la gran demanda a nivel nacional e internacional que tiene este producto, ya que no se han atrevido a hacer grandes cultivos y mucho menos exportarlo, pero con esta investigación se pretende hacer que se interesen y siembren la planta; que por su precio en el exterior generaría un gran ingreso económico a nuestro país.

En Ecuador se han hecho ensayos sobre el rendimiento de esta planta y los resultados que se han obtenido en comparación con otros países de Latinoamérica son mayores. En la actualidad en el sector de Taquígue hay un sembrío del cual se conoce, tiene muy buena producción, es por ello que se ha fijado la investigación en un plan para llegar a exportar este producto, que en la actualidad está dejando a un lado a los otros edulcorantes conocidos, además con esta propuesta se pretende plantear a los productores la posibilidad de aumentar sus ingresos.

De llevarse a cabo esta propuesta que en el mercado tiene tinte de nuevo, se beneficiarían directamente los productores exportadores de hoja de Stevia que en la actualidad no la están exportando e indirectamente los pequeños agricultores también generarían movimiento económico en la ciudad de Esmeraldas.

CAPÍTULO I

MARCO DE REFERENCIA

Antecedentes del Estudio

El presente proyecto tiene antecedentes en investigaciones realizadas dentro de Ecuador, los mismos que pueden fortalecer la presente investigación, así se tiene que esta planta según Perez (2011), es:

Oriunda de Paraguay, naturalizada en Brasil y Argentina (Misiones). Se la cultiva en Japón, China, Corea, Taiwán, Tailandia, Indonesia y Filipinas. En América es cultivada principalmente en Paraguay y Brasil, también en la Argentina, Colombia, Ecuador y Perú, no hay registros completos de la cantidad de Ha/s sembradas. (párr. 3)

Lo expuesto por los señores Mario Vaca y Franklin Pérez en base a las investigaciones que ellos han realizado dan la pauta para emprender el proyecto de exportación de hojas de stevia ya que las condiciones de nuestro país son las ideales para el buen desarrollo de este comercio, su artículo titula “La stevia, un cultivo con mercado seguro para el Ecuador” donde queda claro que nuestro país cuenta con lo esencial para la producción de stevia.

Según Verónica, (2012), “*La stevia es un endulzante natural posee grandes beneficios, puede ser usado para personas de todas edades.*” (p. 1) En base a las investigaciones realizadas por la investigadora, la stevia es un edulcorante que además de no ser nocivo para la salud, posee grandes propiedades y puede ser consumido por todas las edades.

Según Tigrero, (2012), en la carrera de ciencias agropecuarias IASA I se ha desarrollado un sistema de multiplicación eficiente in Vitro y la posterior aclimatación de las plantas, este tipo de procedimiento ayuda a la rápida propagación de plantas. En Ecuador hay una creciente demanda de productos con stevia, por su bajo contenido en calorías, esto ha incentivado la comercialización de productos con esta materia prima.

BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS

Definición de Stevia

La stevia es una planta nueva de origen paraguayo que está incursionando en nuestro país desde hace 8 años, las definiciones que se han detallado son las siguientes:

La stevia según Biociencyta (2012):

Es un edulcorante o endulzante sustituto del azúcar que se obtiene a partir de las hojas. La planta *Stevia Rebaudiana Bertoni*, comúnmente llamada stevia, fue mencionada por primera vez por el botánico y médico español Pedro Jaime Esteve (1500-1556) que la encontró en el noreste del territorio que hoy se llama Paraguay. (párr. 1)

Según la Asociación Española de Stevia (2014), 'la planta stevia es un arbusto herbáceo de pequeña estatura que no suele crecer más los 80cm de alto y su follaje es constante. Su nombre culto es *Stevia Rebaudiana Bertoni*, en honor a los dos científicos'. (párr. 1)

Historia

Somaisri (2013) en su texto nos expone que, la planta de Stevia fue descubierta y utilizada inicialmente por los guaraníes de Paraguay, ellos la cultivan desde tiempos remotos por las propiedades medicinales que la planta tiene. Inicialmente fue conocida con el nombre 'Ka'a eirete', que significa hoja muy dulce en guaraní.

Según Palazón (2008) el científico Moisés Santiago Bertoni en el año 1887 llega a Paraguay y al poco tiempo escucha la hoja de stevia, los nativos reacios a compartir su secreto con el extranjero no lo revelaron sino hasta algún tiempo después cuando ya sintieron confianza.

Somaisri (2013) afirma que en el año 1899 los nativos permitieron que el científico Bertoni conociera la hoja de stevia y empezar su investigación, consiguiendo descubrir dos principios activos que se conocen hasta el día de hoy como son el steviósido y el

rebaudiósido. La stevia sirve para reemplazar la caña de azúcar de manera eficaz ya que es 15 veces más dulce.

La stevia tuvo su primera publicación en el año 1901 un diario inglés, pero las primeras plantas fueron cultivadas en 1904 en Paraguay.

Seis años después, se llevó a cabo el primer cultivo de stevia en Paraguay, constaba de 2has.

A partir de esto varios científicos alrededor del mundo han comenzado algunas investigaciones referentes a la stevia, descubriendo muchos beneficios para la salud de los seres humanos.

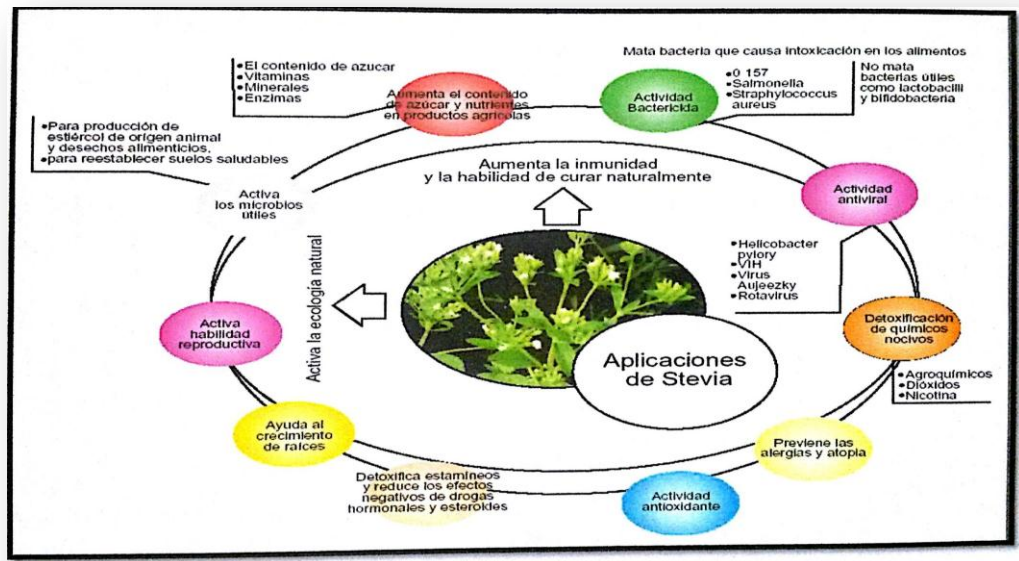
Reproducción y uso.

La Stevia, planta de origen tropical (Paraguay), se comporta muy bien en el clima de la parroquia Taquigüe del cantón Esmeraldas.

Según Pablo de la Iglesia, (2014). Lo primordial para una buena producción de hojas de stevia es el clima, ya que si no se tiene un clima optimo la producción puede bajar. La reproducción de esta planta se da a través de esquejes, los cuales son un tipo de reproducción asexual que consiste en separar la planta madre de una porción de tallo para luego ser puesta en una funda con tierra de abono con las condiciones óptimas para que la planta enraíce. Por medio de este sistema, una planta de stevia puede llegar a rebrotar entre 200 y 500 veces, si esqueja todo el tiempo que vegeta. de una planta de stevia que rebrote se puede hacer de 200 a 500 plantas, esquejando durante todo el tiempo que vegeta. Algo muy importante que recalca el señor de la Iglesia es que no se debe de replantar un esqueje que termine en flor ya que nunca enraizaría.

Se recomienda empezar el sembrío con una buena variedad de stevia para que los futuros esquejes sean de buena calidad y se mantengan las propiedades. (párr. 3)

GRÁFICO I – Propiedades de la Stevia.



FUENTE: (DOMÍNGUEZ, 2014)

ELABORACION: Ing. Alexandra Elizabeth Coloma Domínguez

Impacto Al Medio Ambiente.

Villar (2012) en la presentación de su investigación acerca de la stevia expone que, gracias a la promoción que se le está haciendo a la stevia en países en vías de desarrollo como lo son Ecuador, Paraguay, Bolivia, Perú; se está promoviendo su cosecha, a la par de actividades dirigidas a usar tecnologías limpias y una gestión ambiental que ayude a disminuir el impacto al medio ambiente.

El Instituto Global de Stevia ,Waterfootprint (2013) afirma que, los últimos estudios en base a edulcorantes en los que se usa stevia demuestran que debido a las propiedades depurativas que tiene la planta permiten que la tierra se regenere en un menor tiempo y el impacto ambiental sea menor. Los resultados del estudio sobre la huella de carbono en el año 2013 demuestran que la huella de la stevia es un 79% más baja que la del jarabe de maíz, 55% más baja que la del azúcar de remolacha y 29% más baja que la azúcar de caña, este estudio sitúa a la stevia además de ser una planta con beneficios para la salud de los seres humanos como una planta no nociva para el medio ambiente.

Productores Agrícolas.

Los agricultores o técnicos en agricultura son los que se encargan de planificar y llevar a cabo el trabajo de producción de la tierra, llevan a cabo actividades como: seleccionar las plantas adecuadas para la explotación, planificar el cultivo, operaciones de riego y fertilización, tratamientos fitosanitarios, recolección, trabajan en empresas privadas o como autónomos.

Según Valenciana (2009) "los productores agrícolas deben manejar herramientas y maquinaria de diversa índole como: tractores, motocultores, invernaderos, entre otros; también han de saber interpretar planos", esto hace que el trabajo del agricultor se realice en menor tiempo y con más eficiencia.

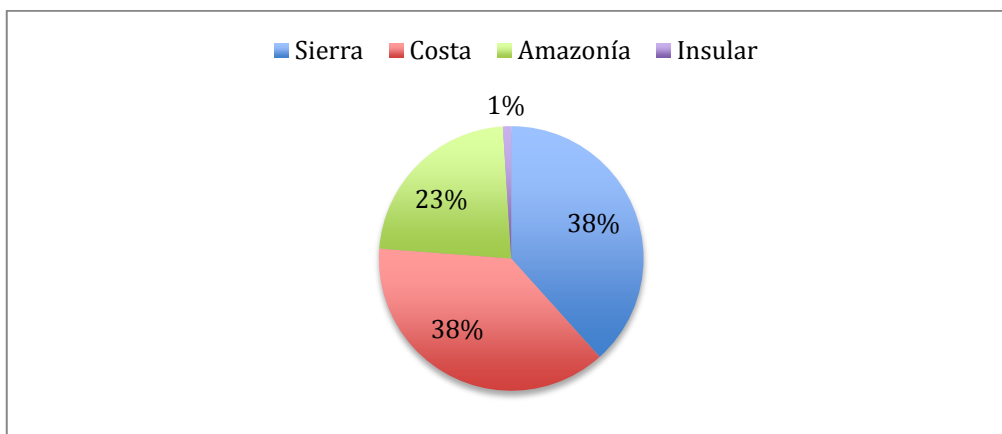
Las personas que se dedican a cultivar stevia u otros cultivos se encargan de planificar, coordinar y llevar a cabo las actividades agrícolas para el correcto desarrollo de los cultivos, como por ejemplo de cacao y stevia.

Actual Situación de los Agricultores en la Ciudad de Esmeraldas

Según Orozco (2013) en el Ecuador hay 12´630.816 hectáreas de tierra dedicadas a la producción agropecuaria, de las cuales el 38% es de la región costa, que es donde el clima es favorable para la producción de stevia. Además, el 26% del suelo es fértil lo que está demostrado a través de cosechas de productos ya que en vista de la necesidad de alimentos se dió paso al cultivo agrícola.

Una buena manera de mejorar el suelo es a través de reguños y fertilizantes que ayudan a una mejor producción de la tierra.

GRÁFICO II – Hectáreas de Producción Agropecuaria Ecuador.



Elaborado: Autora

Fuente: (Sampedro, 2011)

Según el gráfico # 2 se puede decir que la región Costa siempre ha sido considerada como una de las principales productoras agrícolas del país, dentro de esta región está Esmeraldas que destaca especialmente por la producción de palma africana y cacao fino de aroma, pero la realidad es que además de estos productos también se cosecha banano, maíz, maracuyá, limón, yuca, sandía, naranja, aguacate, madera y en la actualidad también se está cultivando stevia.

Matriz Productiva

Según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2012), la matriz productiva es el conjunto de productos, procesos productivos y relaciones sociales resultantes de esos procesos, que se utilizan para llevar a cabo una actividad productiva.

En el **Anexo # 1** se encuentra la explicación del funcionamiento de la Matriz productiva en el Ecuador.

Con la Stevia inicialmente se harán uso de sistemas de secado modernos, dejando atrás los absoletos como el secado al sol, de esta manera empezamos industrializando el producto pero el objetivo es llegar a la especialización al momento de producirla de tal

manera que luego de lograr obtener un volumen constante de producción esta pueda ser transformada, cotribuyendo aún más a la matriz productiva de nuestro país.

Exportación

Definición

Dentro de los amplios conceptos de exportación el más interesante me pareció el de la página Sudamerican Export (2014), en donde se explica que una exportación es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. La exportación es el tráfico legal de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Exportar es enviar cualquier producto fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico.

Para que se lleve a cabo la exportación de hojas secas de stevia debemos de manejar un stock, para esto es necesarios que se produzca la stevia en el Ecuador; de manera que las exportaciones serian directamente desde los agricultores de stevia que decidan acopiarse para realizar la comercialización internacional sin intermediarios.

Requisitos para Exportar

Una persona para empezar a exportar necesita primero tener un Registro de Exportador. De darse el caso de que los agricultores decidan exportar individualmente, los requisitos para adquirir el certificado de exportador, según Trámites Ecuador (2014) los requisitos para exportar son los siguientes:

Personas naturales

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo (párr.

Si los agricultores deciden formar una sociedad para dedicarse a la exportación de hoja seca de stevia los requisitos según Trámites Ecuador (2014) los requisitos para exportar son los siguientes:

Sociedades

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

El proceso para poder figurar como exportador se encuentra adjuntado, corresponde al **Anexo # 2.**

Régimen Impositivo de la Stevia en EEUU.

Al igual que todos los países EEUU también debe proteger su producción interna, es por ello que existen ciertas barreras al comercio exterior que explicare a continuación:

Arancel General Del Producto

Según PROECUADOR.GOB.EC (2011) En la tabla siguiente se registran los aranceles aplicados Nación Más Favorecida (NMF) por Estados Unidos a las importaciones de stevia desde el mundo:

TABLA I – Aranceles a las Importaciones de Stevia

ARANCELES APLICADOS POR ESTADOS UNIDOS A LAS IMPORTACIONES DE LA ESTEVIA			
Subpartida	Descripción nacional	Traducción	Arancel NMF
12129991	Fruit stone & kernel (not apricot/peach/plum) & other vegetable products (eg, unroasted chicory roots) used primary human consumption, nesoi	Frutas de hueso y kernel (no de albaricoque / melocotón / ciruela) y demás productos vegetales (por ejemplo, las raíces de achicoria sin tostar) que se utiliza el consumo humano primario, no especificado en otra partida	0.00%

FUENTE: (United States International Trade Commission, 2015)

ELABORADO: Dirección de Inteligencia Comercial/PRO ECUADOR

Este arancel es aplicado por EEUU a todos los países, sin ninguna preferencia arancelaria.

En la actualidad el arancel sigue siendo 0.00%.

Al momento de buscar la partida de Stevia en el Arancel Nacional de la Aduana, nos refleja la siguiente información:

TABLA II – Detalle de la Partida # 1212.99.10.00

Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia	Tipo de Elemento	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Tratamiento de Mercancía	Versión de Nomenclatura	Código de Norma (Base Legal)
II	06	14	01/01/2003		SEC	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL		GEN	4	0
1212.99.10.00	0000	0000	01/04/2002	31/12/2012	SNA	---CAÑA DE AZÚCAR	31	GEN	4	0
1212.99.10.00	0000	0000	01/01/2013	31/12/3000	SNA	---Stevia (estevia) (Stevia rebaudiana)	31	GEN	5	665912
1212.99.10.00	0000	0001	13/12/2006	31/12/2012	SNA	---SOLO CAÑA DE AZÚCAR, CONGELADA EMPLEADOS PRINCIPALMENTE EN LA	31	GEN	4	0

						ALIMENTACIÓN HUMANA, NO EXPRESADOS				
1212.99.10.00	0000	0001	01/01/2013	31/12/3000	SNA	---SOLOS DE PRODUCTOS VEGETALES (INCLUIDAS LAS RAÍCES DE ACHICORIA SIN TOSTAR DE LAS VARIETADES	31	GEN	5	665912

FUENTE: (SENAE, 2013)

ELABORADA: Autora

Cabe aclarar que la partida de la stevia ha tenido cambios a lo largo de la evolución de su comercialización. Hasta el 2012 la Stevia era clasificada con los demás productos del reino vegetal empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte. Luego con la 4ta enmienda al sistema armonizado a partir del 2013 la incluye con su partida específica.

Acuerdos Comerciales Vigentes de EEUU con el Ecuador

Según FEDEXPOR (2015) en términos generales el acuerdo que más favorecía a Ecuador al momento de hacer comercio con EEUU era la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA por sus siglas en inglés), pero termino en junio del 2013.

La culminación de este acuerdo no afecta al comercio de la stevia debido a que su arancel sigue siendo 0.00%.

Según el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (2014) a la fecha Ecuador solo tiene el Sistema de Preferencias Arancelarias vigente, luego de que

en junio del 2014 la embajada de Ecuador en EEUU diera a conocer que se renueva el SGP hasta el 31 de diciembre del 2017. Del total de exportaciones ecuatorianas del año 2015, EE.UU. representó el 44% de las ventas petroleras y el 28% de las no petroleras, de acuerdo con datos de la Federación Ecuatoriana de Exportadores

Requisitos y Barreras de Ingreso

Requisitos de Exportación Sanitarios y Fitosanitarios y Reglas de Origen

El Instituto Nacional de Higiene (2013) nos indica que, dado que la stevia es un producto natural, el exportador ecuatoriano deberá contar con el Registro Sanitario de su producto, el mismo que deberá ser emitido en el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical ‘Leopoldo Izquieta Pérez’ del Ministerio de Salud Pública del Ecuador.

La stevia al ser para consumo humano necesita tener Registro Sanitario para su producción, almacenaje, transportación, comercialización y consumo.

Dependiendo el uso del producto se tendrá que solicitar un Registro Sanitario específico, dependiendo si es un medicamento, cosmético o productos naturales para Uso Medicinal. En todos estos casos, el exportador deberá hacer la solicitud de Registro Sanitario, llenar un formulario y presentar muestras del producto analizado. Es importante señalar que el Registro Sanitario tiene una vigencia y aplica solamente al producto (composición) analizado.

Con el Registro Sanitario, el producto puede ser vendido dentro y fuera del país. (párr. 5)

El registro sanitario da el respaldo de que la hoja de stevia que se esta comercializando es apta para el consumo humano.

Objetivos

Objetivo General

- Desarrollar un modelo de exportación para ser propuesto a los productores de stevia de la parroquia Chinca-Taquígue del cantón Esmeraldas con el propósito de incentivarlos a la exportación hacia EE.UU.

Objetivos Específicos

- Conocer la oferta de producción de stevia del cantón Esmeraldas.
- Realizar una investigación de mercado para determinar si Estados Unidos es el principal país para exportar Stevia.
- Diseñar el proceso de exportación que deberían seguir los interesados en cultivar Stevia en el cantón Esmeraldas.

CAPÍTULO II:

METODOLOGÍA

Aspecto Metodológico

El presente trabajo científico está enmarcado en una metodología científico práctica, se utilizaron procesos cualitativos para el cumplimiento de los objetivos.

Tipos De Investigación

Investigación Exploratoria:

Según Ibarra (2011):

Son las investigaciones que pretenden darnos una visión general, de tipo aproximativo, respecto a una determinada realidad. Este tipo de investigación se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco explorado y reconocido, y cuando más aún, sobre él, es difícil formular hipótesis precisas o de cierta generalidad. Suele surgir también cuando aparece un nuevo fenómeno que por su novedad no admite una descripción sistemática o cuando los recursos del investigador resultan insuficientes para emprender un trabajo más profundo. (párr. 1)

Se documentaron ciertas experiencias, examinaron temas o problemas poco estudiados o que no habían sido abordados antes. Por lo general se investigaron tendencias, identificaron relaciones potenciales entre variables y de investigaciones posteriores más rigurosas.

Además, es exploratoria porque es un trabajo nuevo, que permitirá profundizar si es que el caso lo amerita, es decir esta investigación entrega las primeras pautas e iniciativas para luego hacer una investigación más profunda.

Investigación Cualitativa.

Según Palacios (2011):

La metodología cualitativa, como indica su propia denominación, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible. (párr. 1)

En base a estudios previos se hablará de las características de la hoja de stevia, para una mejor explicación del por qué interesarse en sembrar y comercializar las hojas de esta planta.

Según García (2013):

Es un método de investigación usado principalmente en las ciencias sociales debido a la interacción social, empleando métodos de recolección de datos que son no cuantitativos, con el propósito de explorar las relaciones sociales y describir la realidad tal como la experimentan sus protagonistas. (párr. 1)

La investigación se basará en las observaciones y entrevistas a agricultores y exportadores cuyos criterios serán analizados por la persona que investiga para tener un conocimiento pleno de lo que se investiga.

TIPOS DE MÉTODOS

MÉTODO ANALÍTICO:

Según Lalis (2013):

Este método implica el análisis (del griego análisis, que significa descomposición), esto es la separación de un todo en sus partes o en sus

elementos constitutivos. Se apoya en que para conocer un fenómeno es necesario descomponerlo en sus partes. El juicio analítico implica la descomposición del fenómeno, en sus partes constitutivas. (párr. 1)

Para realizar el presente trabajo se utilizó el método analítico sintético por cuanto se tuvo como base hacer un análisis completo del cultivo, producción, exportación de la hoja de Stevia; así como también el dialogo permanente con los productores y exportadores para obtener conclusiones generadas del trabajo.

Método Inductivo- Deductivo

Según Torres (2012), la generalización de los eventos es un proceso que sirve de estructura a todas las ciencias experimentales, ya que éstas—como la física, la química y la biología— se basan (en principio) en la observación de un fenómeno (un caso particular) y posteriormente se realizan investigaciones y experimentos que conducen a los científicos a la generalización.

El conocimiento tiene como grandiosa herramienta al razonamiento deductivo, pero la ciencia no se debe de dar solo en su función, si el avance de la ciencia se diera sólo en función de él, éste sería muy pequeño. Esto se debe a que nuestra experiencia como humanos es limitada, depende de nuestros sentidos y de nuestra memoria

Para fortalecer las experiencias en el trabajo de campo la inducción sirvió como punto de partida por cuanto en el proceso se observó, se tomaron experiencias y se hicieron comparaciones para obtener conclusiones y enriquecer el informe final del trabajo.

Técnicas de Investigación

Para recoger información de campo fue necesario utilizar las técnicas de investigación que facilitaron la obtención de información en nuestra investigación, en este caso se utilizaron:

Entrevista:

Según (Bermudez, 2011):

La entrevista es un tipo de interacción verbal que, a diferencia de la conversación espontánea, suele tener un objetivo predeterminado que consiste en obtener información sobre hechos, personas o culturas. La entrevista se emplea en diversos campos profesionales. (párr. 1)

Para realizar una investigación más verás se dirigieron las entrevistas a los productores, exportadores, conocedores de Stevia, los mismos fueron localizados en sus lugares de trabajo. La información obtenida es valiosa por cuanto con ello se realizó el informe final del trabajo.

Encuesta

Según (Hernandez, 2013), es una técnica que nos permite tener información aplicando un cuestionario a personas que tienen conocimiento sobre un determinado tema o problema en particular, y se lo puede utilizar en una población determinada o por muestreo". (párr. 1)

Las encuestas fueron realizadas a los agricultores de la parroquia Chinca – Majua donde actualmente se tiene un sembrío de stevia.

Observación:

Según (Medrico, 2013):

La observación es cuando ves algo detalladamente. Una actividad realizada por un ser vivo (como un ser humano), que detecta y asimila los rasgos de esta actividad. La observación, como técnica de investigación, consiste en "ver" y "oír" los hechos y fenómenos que queremos estudiar, y se utiliza fundamentalmente para conocer hechos, conductas y comportamientos colectivos. (párr. 1)

Otra de las técnicas de investigación fue la observación, la misma que se aplicó al proceso de cultivo de la hoja de Stevia en el recinto Taquigüe con el fin de recoger los datos insitus, para ver conclusiones y generalidades del objeto de estudio.

Población y Muestra

La muestra es un subconjunto representativo de elementos de una población o universo. Del estudio de la muestra se deducen leyes que se hacen extensivas a todo el conjunto poblacional o universo.

El muestreo se lo utiliza, cuando el universo a investigarse es muy grande o amplio, por lo tanto, resulta imposible o muy difícil de investigar a todos los elementos en cuestión.

En esta investigación no se realizará muestreo debido a que la muestra a investigar es pequeña y será utilizada en su totalidad.

TABLA III – Población y Muestra

INFORMANTES	POBLACIÓN	MUESTRA	TÉCNICA
Experto en Stevia	1	1	Entrevista
Agricultores de Esmeraldas (MAGAP)	28	28	Encuesta
Agricultores de Stevia	1	1	Entrevista Observación
Agentes afianzados de Aduana	8	8	Entrevista

Fuente: SENA, MAGAP, ING.JOFFRE CORREIA.

NORMAS ÉTICAS

Todos los resultados que ocasiona la presente investigación, serán manejados y utilizados con mucha ética y pulcritud. Lo que significa que los datos obtenidos servirán exclusivamente para el proceso de investigación y no serán transferidos a terceras personas.

CAPÍTULO III

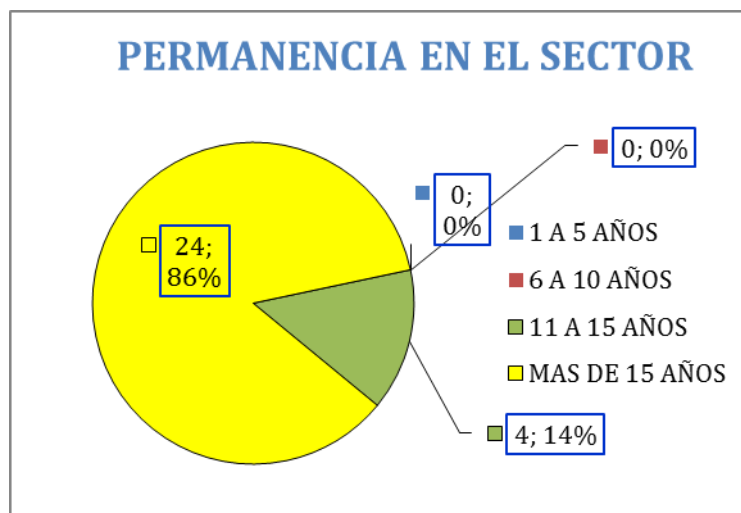
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

TABLA IV- PERMANENCIA EN EL SECTOR

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
1 A 5 AÑOS	0	0%
6 A 10 AÑOS	0	0%
11 A 15 AÑOS	4	14%
MAS DE 15 AÑOS	24	86%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRÁFICO III - PERMANENCIA EN EL SECTOR



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

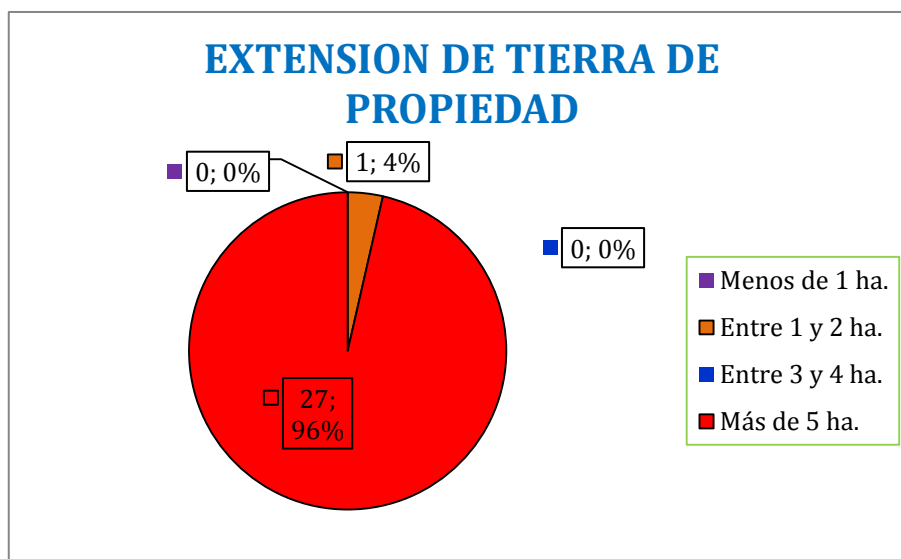
Una vez efectuada la investigación, se puede notar que el **86% equivalente a 24 agricultores**, del total de encuestados tienen más de **15 años** viviendo en el sector.

TABLA V- EXTENSIÓN DE PROPIEDAD DE TIERRA

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Menos de 1 ha.	0	0%
Entre 1 y 2 ha.	1	4%
Entre 3 y 4 ha.	0	0%
Más de 5 ha.	27	96%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRÁFICO IV – EXTENSIÓN DE PROPIEDAD DE TIERRA



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

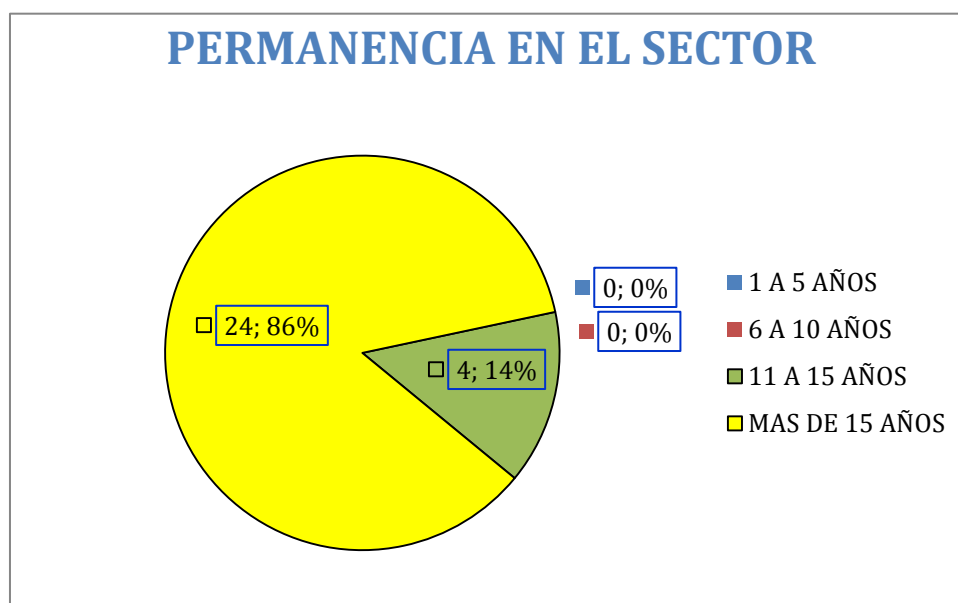
Cabe destacar que la mayoría de los agricultores del sector, aproximadamente **96%** de los encuestados, tienen una extensión de tierra superior a las 5 hectáreas.

TABLA VI – PERMANENCIA DE LOS AGRICULTORES EN CANTÓN ESMERALDAS

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
1 A 5 AÑOS	0	0%
6 A 10 AÑOS	0	0%
11 A 15 AÑOS	4	14%
MAS DE 15 AÑOS	24	86%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRÁFICO V - PERMANENCIA DE LOS AGRICULTORES EN CANTÓN ESMERALDAS



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

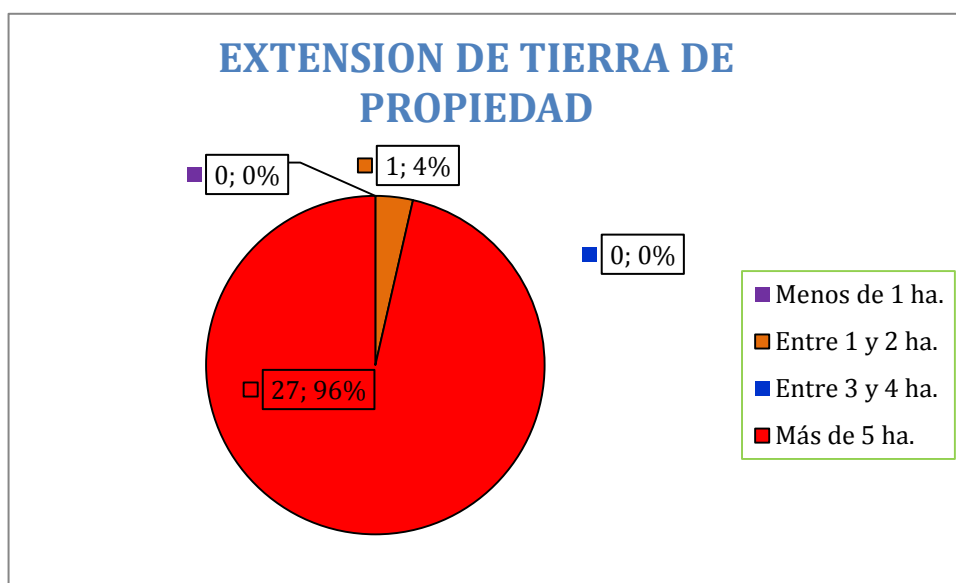
Una vez efectuada la investigación, se puede notar que el **86% equivalente a 24 agricultores**, del total de encuestados tienen más de **15 años** viviendo en el sector.

TABLA VII – EXTENSIÓN DE PROPIEDAD DE TIERRA

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Menos de 1 ha.	0	0%
Entre 1 y 2 ha.	1	4%
Entre 3 y 4 ha.	0	0%
Más de 5 ha.	27	96%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRÁFICO VI – EXTENSIÓN DE PROPIEDAD DE TIERRA



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

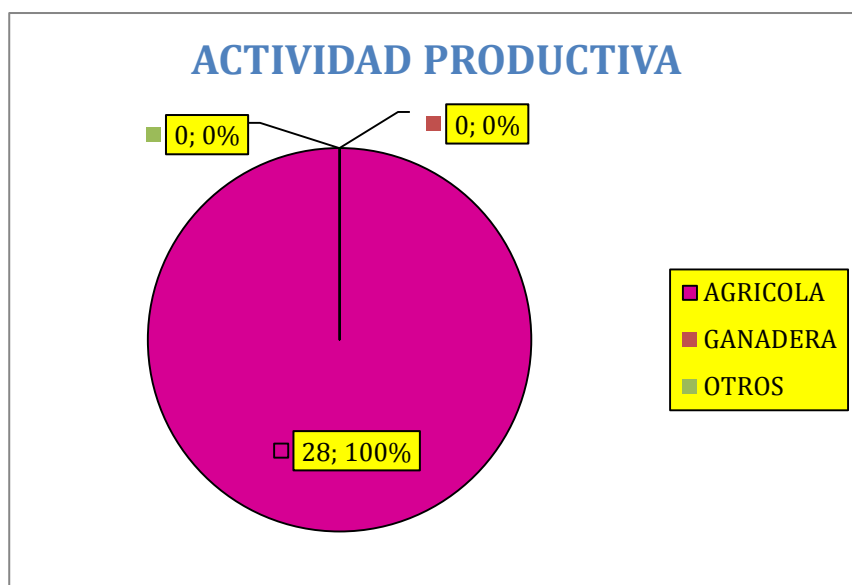
Cabe destacar que la mayoría de los agricultores del sector, aproximadamente **96%** de los encuestados, tiene una extensión de tierra superior a las 5 hectáreas.

**TABLA VIII– ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE LOS AGRICULTORES
DEL CANTÓN ESMERALDAS**

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
AGRICOLA	28	100%
GANADERA	0	0%
OTROS	0	0%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DELANTÓN ESMERALDAS

**GRÀFICO VII – ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE LOS AGRICULTORES
DEL CANTÓN ESMERALDAS**



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

Los pobladores, encuestados manifestaron en su totalidad 100% equivalente a 28 moradores que se dedican a la actividad productiva de la agricultura.

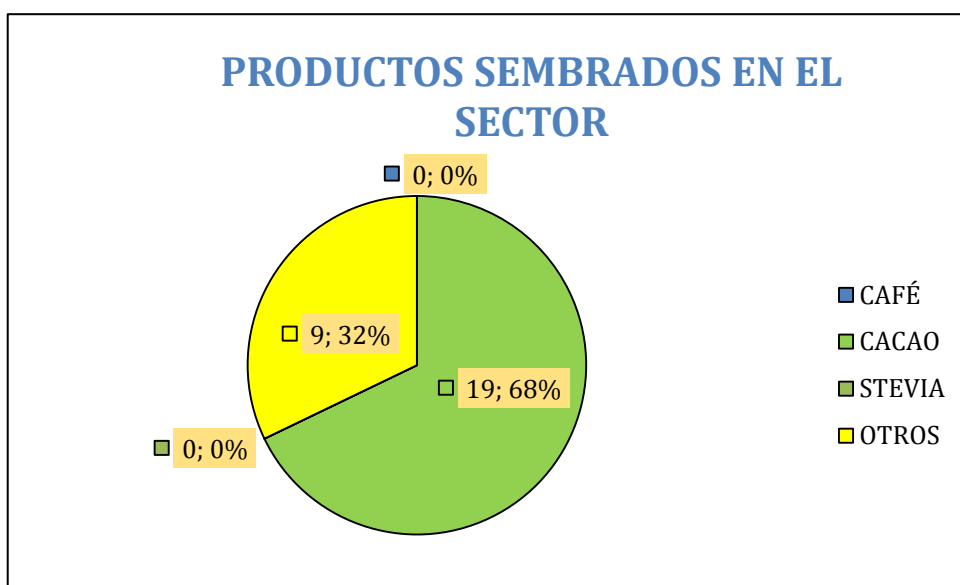
TABLA IX - PRODUCTOS SEMBRADOS EN EL SECTOR

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
CAFÉ	0	0%
CACAO	19	68%
STEVIA	0	0%
OTROS	9	32%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRAFICO VIII- PRODUCTOS SEMBRADOS EN EL SECTOR



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

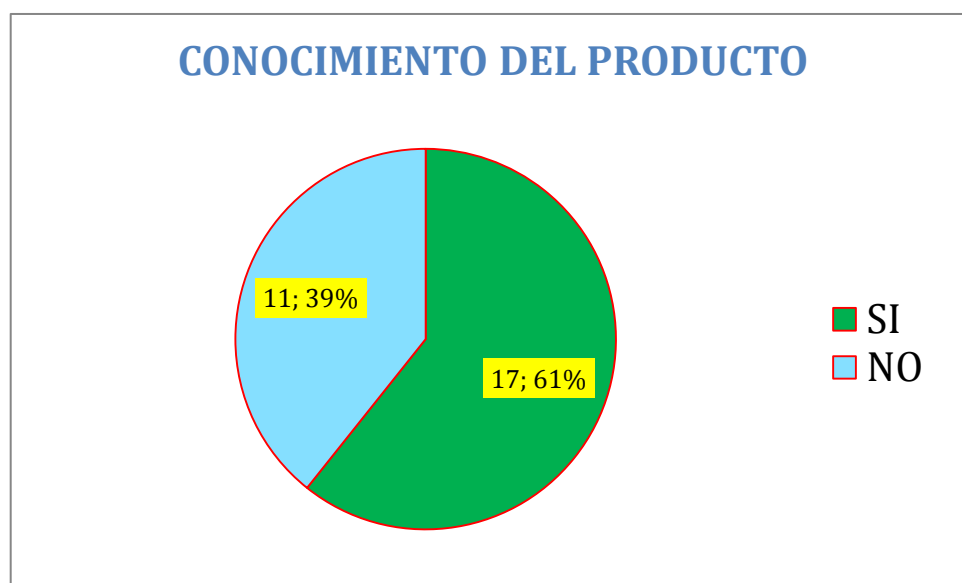
Los agricultores en mención, supieron manifestar que dentro de su actividad productiva, el producto que más siembran es el cacao ascendiendo a un 68% equivalente a 19 agricultores de los 28 encuestados.

TABLA X- CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	17	61%
NO	11	39%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRAFICO IX- CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

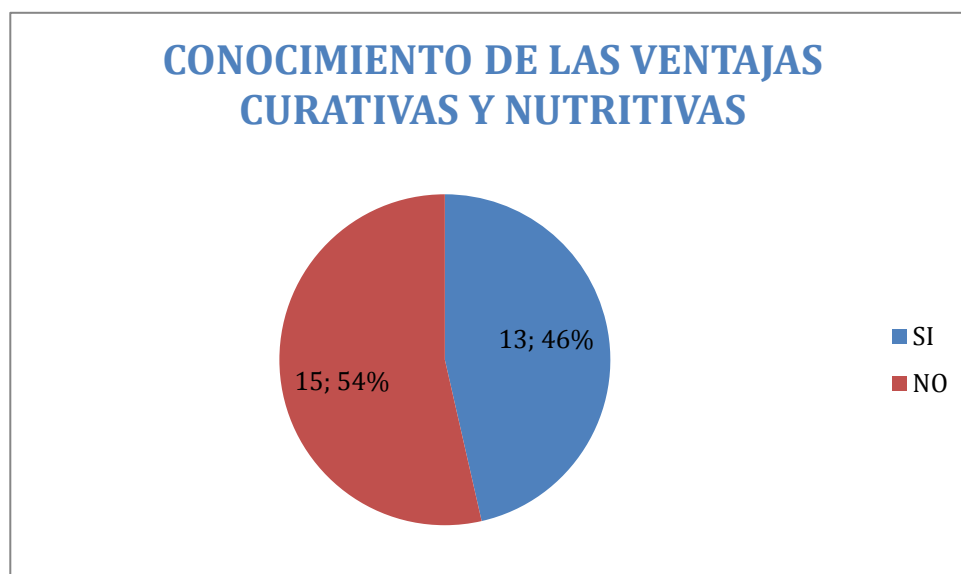
En el momento de efectuar la encuesta, al preguntarles si conocían la mata de stevia, una gran mayoría, el 61% supieron manifestar que conocían la existencia de este producto.

TABLA XI- CONOCIMIENTO DE LAS VENTAJAS CURATIVAS Y NUTRITIVAS DEL PRODUCTO

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	13	46%
NO	15	54%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRAFICO X - CONOCIMIENTO DE LAS VENTAJAS CURATIVAS Y NUTRITIVAS DEL PRODUCTO



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

Los agricultores del sector, aunque conocen la planta de stevia, no conocen las ventajas curativas y nutritivas de la misma, lo cual respondieron un 54% del total de agricultores encuestados.

TABLA XII -CONOCIMIENTO DE SIEMBRA, MANTENIMIENTO Y COSECHA

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	1	4%
NO	27	96%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRAFICO XI - CONOCIMIENTO DE SIEMBRA, MANTENIMIENTO Y COSECHA



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

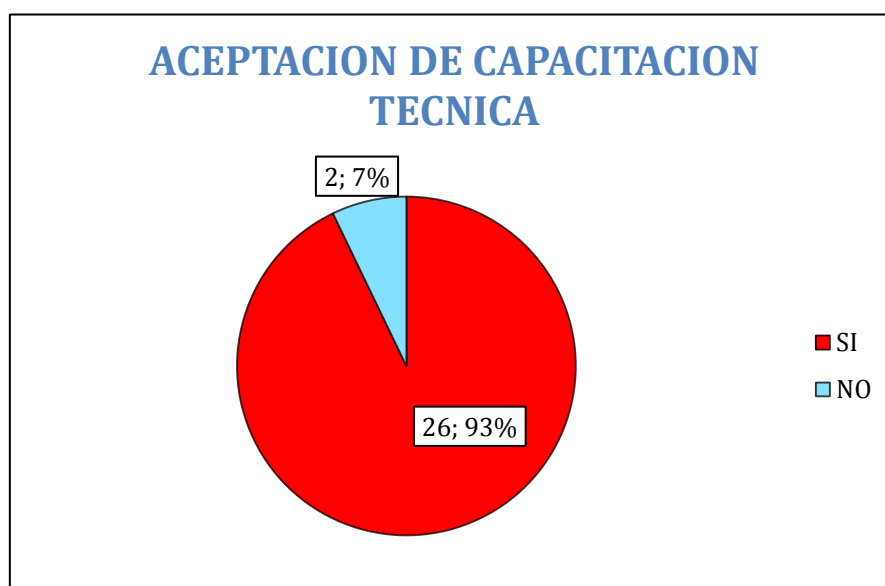
Los agricultores en mención, en su gran mayoría 96%, supieron manifestar que desconocen el proceso de siembra, mantenimiento y cosecha del producto de stevia.

TABLA XIII –ACEPTACIÓN DE CAPACITACIÓN TÉCNICA

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	26	93%
NO	2	7%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRAFICO XII- ACEPTACIÓN DE CAPACITACIÓN



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

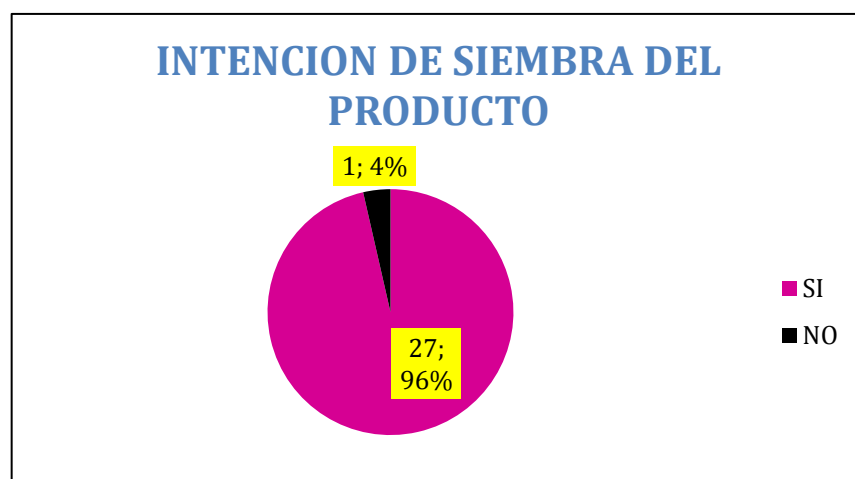
Del total de agricultores encuestados, el 93% están en condiciones de recibir capacitación y asesoría técnica sobre el tratamiento de la mata de stevia.

TABLA XIV- INTENCIÓN DE SIEMBRA DEL PRODUCTO

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	27	96%
NO	1	4%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRAFICO XIII- INTENCIÓN DE SIEMBRA DEL PRODUCTO



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

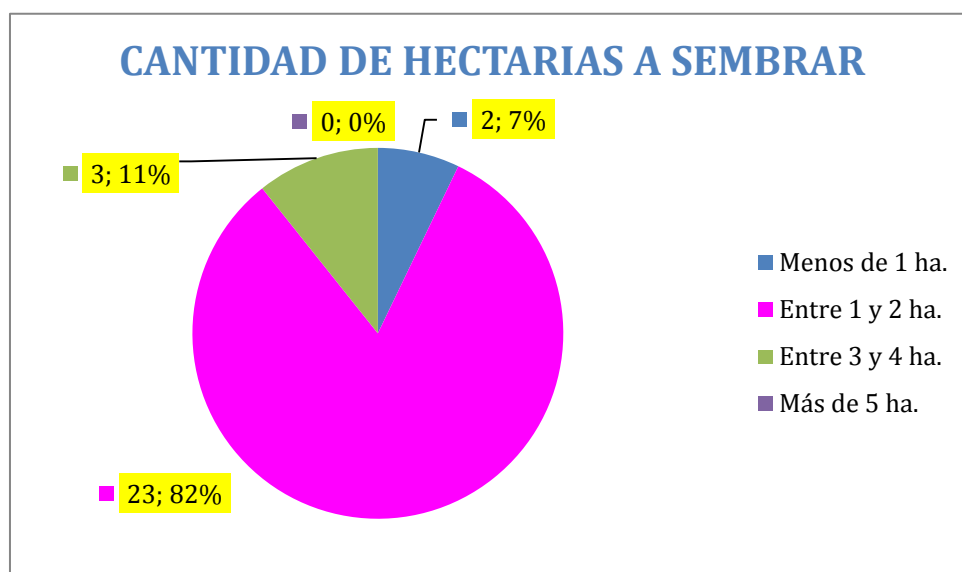
Los agricultores, una vez encuestados supieron manifestar en su gran mayoría 96% equivalente a 27 moradores, que si estarían en condiciones de sembrar la mata de stevia con fines de exportar a mercados internacionales.

TABLA XV- CANTIDAD DE HECTARIAS A SEMBRAR

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Menos de 1 ha.	2	7%
Entre 1 y 2 ha.	23	82%
Entre 3 y 4 ha.	3	11%
Más de 5 ha.	0	0%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRAFICO XIV- CANTIDAD DE HECTARIAS SEMBRAR



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

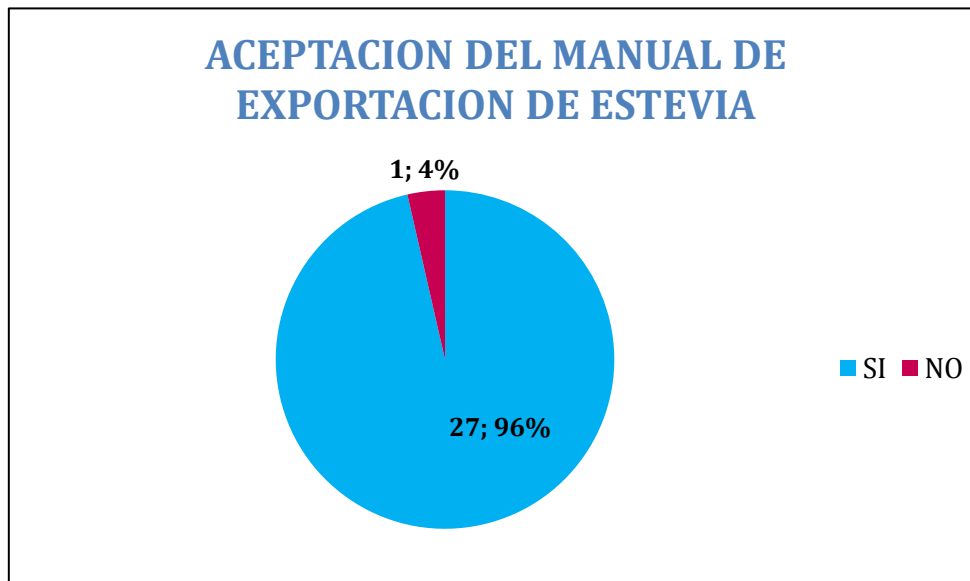
Los agricultores en mención 23%, estarían en capacidad de destinar entre 1 y 2 hectáreas a la siembra de mata de stevia en sus respectivos terrenos.

TABLA XVI- ACEPTACION DEL MANUAL DE EXPORTACION DE STEVIA

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	27	96%
NO	1	4%
TOTAL	28	100%

FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

GRAFICO XV- ACEPTACION DEL MANUAL DE EXPORTACION DE STEVIA



FUENTE: AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

Los agricultores encuestados, manifestaron en su gran mayoría **96%**, que sería muy bueno que existiera un **MANUAL DE EXPORTACIÓN** del producto de stevia.

FICHA DE OBSERVACIÓN

TABLA XVII – FICHA DE OBSERVACIÓN

<i>Ficha de observación</i>	
FICHA N° 1	Fecha y duración: 2 de Octubre del 2014 del de 9h00 a 17h00
ELABORADO POR:	Liseth Mariana Quintana Reyes
Lugar:	Parroquia Taquígue
Palabras clave:	Stevia, Cultivo, Esmeraldas, Taquígue, Plantación
LO OBSERVADO	REGISTRO ETNOGRÁFICO
<p>Sembrío de Stevia</p> <p>Camas</p> <p>Pozo de Agua</p> <p>Reguíos</p> <p>Cosecha</p>	<p>A las 9h00 arribamos a la parroquia Taquígue, donde está la propiedad del Ing. Joffre Correia que tiene sembrada 1 ha de Stevia. Procedimos a observar las camas donde se encuentran mil plantitas.</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>También se observó un pozo de agua, necesaria para el reguío de la plantación.</p>

Escogida de
hojas



Pesada y
ensacada

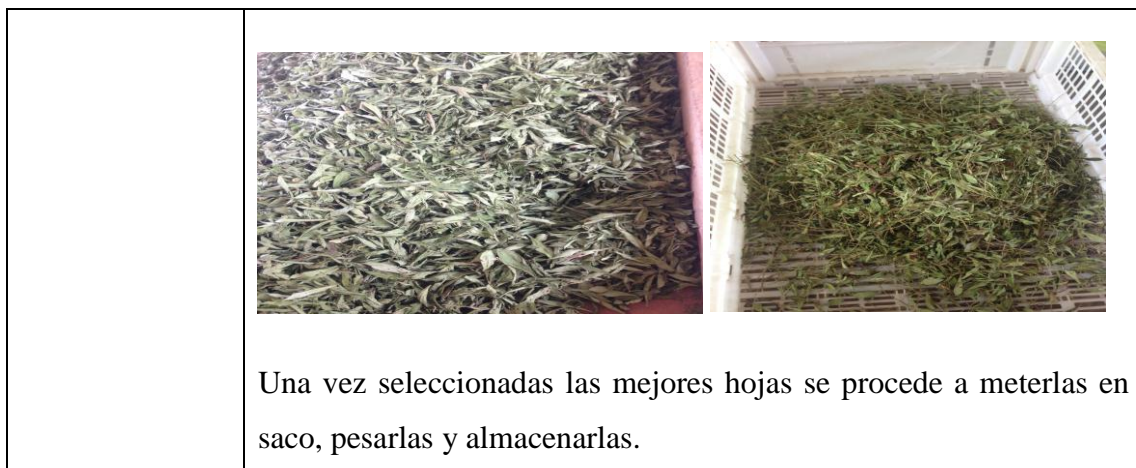
Después de esto, uno de los trabajadores del lugar procedió a cosechar las hojas.



Las hojas una vez cosechadas son llevadas a una plataforma de madera donde son puestas en unas rejillas para proceder a secarlas en un horno.



Después de 3 horas las hojas estuvieron secas, esperan a que el horno enfríe un poco 2 horas más y proceden a sacar las hojas y ponerlas en la plataforma de madera para proceder a seleccionar las hojas y apartar los tallos.



FUENTE: Sembrío de Taquíüe

ELABORADO: Autora

Con lo observado en la parroquia Taquíüe se pudo constatar que la Stevia es una planta que requiere mucho cuidado, además los procesos para su cultivo demandan mano de obra de algunas personas.

En la actualidad de 1 ha se está cosechando aproximadamente 840 kg cada 2 meses, lo que nos muestra que en relación al informe realizado por el agrónomo paraguayo (Quáizel, 2009), en el que se dice que ´4 hectáreas, en las afueras de Concepción del Uruguay, producen 12 mil kilos de hoja seca al final de la temporada´ (párr. 17), la producción de la Stevia sembrada en tierras de la parroquia Chinca- Majua es muy buena, ya que haciendo relación a la producción al final de temporada en este predio que comprende 1 ha, sería de 5.040 kilos.

PRODUCTORES DE STEVIA

AGRICULTORES EN ESMERALDAS

En la ciudad de Esmeraldas actualmente existe un agricultor que tiene un sembrío de Stevia.

UBICACIÓN DE LOS AGRICULTORES

El sembrío de Stevia está ubicado en el sector Taquíüe, vía Quininde.

HECTÁREAS DE STEVIA

Está sembrada actualmente 1 ha de Stevia.

VOLUMEN QUE PRODUCEN ANUALMENTE POR HECTÁREA

El volumen anual por hectárea es aproximadamente los 5000 kilogramos.

FORMA DE PRODUCCIÓN

La producción de este predio es orgánica.

ANÁLISIS DE LA OFERTA NACIONAL

En Ecuador existen cultivos de Stevia en diferentes cantones como son: Santa Elena, Esmeraldas, Ibarra, San Vicente y Santo Domingo de los Tsáchilas. Pero no existe un número específico de hectáreas sembradas de Stevia. Lo que sí se puede apreciar es que ha habido exportaciones de Stevia en los últimos años, dado el siguiente cuadro:

TABLA XVIII – Volumen de Exportación de Stevia 2009, 2010, 2013, 2014.

AÑO	PARTIDA	DESCRIPCIÓN	CÓDIGO PAÍS	PAÍSES DE CONSUMO	TONELADAS	USD MILES	USD MILES
2009	121999000	LOS DEMÁS	249	ESTADOS UNIDOS	0,096	0,178	0,278
2010	121999000	LOS DEMÁS	249	ESTADOS UNIDOS	0,12	0,178	0,227
2013	121999000	LOS DEMÁS	23	ALEMANIA	0,219	1,207	1,272
2014	121999000	LOS DEMÁS	23	ALEMANIA	0,075	0,779	

FUENTE: (Ecuador B. C., 2014)

ELABORADO: AUTORA

Dado el uso que se le puede dar a la hoja de Stevia tanto gastronómico como medicinal se proyecta que en el futuro estos números aumenten mucho más.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Según Andrea Villareal Rosario (2013), el consumo de la stevia en Ecuador tiene un gran potencial que se está expandiendo en todo el territorio nacional, pero a diferencia de otros países de la región en los cuales se han formado grandes empresas y se han hecho verdaderos procesos de industrialización, en Ecuador todavía no se lleva a cabo ningún proceso industrial.

La stevia está posicionándose cada vez más en el mercado mundial, las personas empiezan a preocuparse más por su salud en especial la población de EEUU que comprende 321 millones de habitantes, es uno de los mayores consumidores de stevia, la consumen en

Desde la acogida de la Stevia a nivel mundial su nivel de consumo va en aumento, se ha logrado visualizar que EEUU es uno de los principales consumidores de Stevia debido a que su población está cada vez más preocupada por la salud, es uno de los productos que son consumidos anualmente en grandes cantidades, por los diversos países existentes; sin embargo, se ha logrado medir en un determinado periodo de tiempo, cuan fuerte ha sido el consumo del mismo, por consiguiente, se logra visualizar que entre los principales países consumidores e importadores de stevia se encuentra los Estados Unidos de Norte América en donde existe más de 321 millones habitantes.

Debido a la demanda global de stevia y sus derivados, el crecimiento en la producción agrícola ecuatoriana será muy considerable, y no solo Ecuador sino los países tales como Brasil, Colombia, Perú y Bolivia, por lo que cuenta con suelos fértiles para producir dicha planta. La aceptación y regulación en los mercados cambia de manera favorable a nivel mundial, por lo que en el año 2000, Estados Unidos llegó a 10 millones de dólares en la venta de stevia y sus derivados, aumentado a 60 millones en el año 2007. En el año 2009 con la

aprobación de alimentos de GRAS (Generally Recognized as Safe), se triplicó y por parte del FDA (Food and Drug Administration) en Estados Unidos finales del 2008.

La stevia logró posicionarse en el mercado asiático, logrando obtener una estabilidad e imagen en el 2012, llegando a producir más de 4000 toneladas, sabiendo que Japón tiene el 40% del mercado de los edulcorantes intensivos. (párr. 2-4)

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

(Oficina Comercial de Ecuador en Nueva York - EEUU , 2011), expone que:

En el Ecuador no hay una mucha competencia entre las empresas dedicadas a producir Stevia para el consumo humano, debido a que el producto es nuevo y existen pocas empresas dedicadas al procesamiento de la Stevia.

Al mercado estadounidense se lo considera como potencia para la exportación, ya que allá existe mucha demanda del producto, debido a estos muchos países ya se han adelantado en sembrar Stevia y exportarla a ese país. Entre los principales exportadores de stevia a EEUU tenemos a Perú, Bolivia y Chile; juntos reúnen el 78.49 % de participación en las importaciones de Stevia en EEUU. (párr. 6)

PERFIL DEL CONSUMIDOR DE STEVIA EN EEUU

Según la (Oficina Comercial de Ecuador en Nueva York - EEUU , 2011):

El perfil del consumidor de stevia, o de cualquier otro sustituto natural de azúcar, varía. Por un lado, está el diabético, el cual no debe consumir azúcar. Sin embargo, en este último caso el producto no se ha promocionado lo suficiente como para que la comunidad diabética esté alerta de esta alternativa.

También es en general la persona que está consciente de su salud y le gusta comer y tomar alimentos saludables y naturales. Por último, está la persona que está cuidando la figura y busca sustitutos de azúcar con cero calorías. (párr. 2,3)

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ESTEVIA HACIA ESTADOS UNIDOS

La (Oficina Comercial de Ecuador en Nueva York - EEUU , 2011) en la investigación realizada por PROECUADOR, indica que:

Las exportaciones ecuatorianas hacia Estados Unidos de stevia durante el período 2006-2010 han sido escasas y han registrado una TCPA negativa de -80.52%, pasando de USD 6.94 mil en el 2006 a USD 0.01 mil en el 2010. Las exportaciones de este producto de enero – noviembre del 2011 son de USD 0.28 mil.

En el Banco Central del Ecuador se registran exportaciones de stevia únicamente a Estados Unidos. Por lo tanto, en la siguiente tabla se registran las exportaciones totales de este producto. (párr. 3,4)

TABLA XIX – EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ESTEVIA A EEUU.

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ESTEVIA A ESTADOS UNIDOS 2006 - 2011* Miles USD FOB								
Subpartida	Descripción	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TCPA
1212999000	Los demás productos vegetales empleados principalmente en la alimentación humana	6.94	-	7.65	0.02	0.01	0.28	-80.52 %

FUENTE: (Banco Central del Ecuador, 2015)

ELABORADO: AUTORA

CONTACTOS COMERCIALES

TABLA XX- CÁMARAS DE COMERCIO Y ASOCIACIONES PRODUCTIVAS EEUU

CÁMARAS DE COMERCIO Y ASOCIACIONES PRODUCTIVAS EN ESTADOS UNIDOS	
Nombre	Vínculo/Contacto
U.S. Chamber of Commerce	www.uschamber.com
U.S. Chamber of Commerce - American Chambers of Commerce Abroad (Am Chams) Cámaras de Comercio Americanas en el Extranjero (por país)	www.uschamber.com/international/directory
Ecuadorian-American Chamber of Commerce - Guayaquil	www.camaradecomercioamericana.org
Ecuadorian-American Chamber of Commerce - Quito	www.amchamec.org
U.S. Women's Chamber of Commerce	www.uswcc.org
U.S. Hispanic Chamber of Commerce	www.usfcc.com
Los Angeles Chamber of Commerce	www.lachamber.com
Beverly Hills Chamber of Commerce	www.beverlyhillschamber.com
Directory of Local Chambers of Commerce & Visitors Bureaus (New York)	www.2chambers.com/newyork2.htm
Directory of Local Chambers of Commerce & Visitors Bureaus (California)	www.2chambers.com/californ2.htm
Unites States Chamber of Commerce & Visitor Bureau Directory	www.2chambers.com
Greater New York Chamber of Commerce	www.chamber.com/
Manhattan Chamber of Commerce	www.manhattance.org/
Ecuadorean American Association	www.ecuadorenanamerican.org
Empire State Development	www.empire.state.ny.us/
Greater New Haven Chamber Of Commerce	www.gnhcc.com/
United States Junior Chambers of Commerce	www.usjaycees.org
Cámara de Comercio Ecuatoriana - Americana en Los Angeles	Tel. 213 484-9457
International Chamber of Commerce - ICC	www.iccwbo.org
American Seed Trade Association	www.amseed.com
Alliance of Automobile Manufacturers	www.autoalliance.org
American Cotton Producers	www.cotton.org/index.cfm
American Apparel and Footwear Association	www.apparelandfootwear.org
National Cable and Telecommunications Association	www.ncta.com
American Association of Exporters and Importers	www.aaci.org
International Franchise Association	www.franchise.org
American Council of Independen Laboratories	www.acil.org/index.cfm
Intelligent Software for Business Planning (una página web muy útil que presenta directorios de productores por industria)	www.brs-inc.com/Manufacturing/directory.asp
National Association of State Departments of Agriculture	www.nasda.org

FUENTE: (Oficina Comercial de Ecuador en Nueva York - EEUU , 2011)

PARÁMETROS LOGÍSTICOS

TRANSPORTE

El transporte es uno de los rubros que mayor valor tienen dentro de la comercialización del producto, es por ello que se debe revisar que opción es mejor para exportar las hojas de Stevia, según la cantidad. Evaluándose costos, seguridad y entrega oportuna.

Las líneas navieras más usadas en el puerto de Esmeraldas que dentro de sus destinos ofrece a EEUU es la MAERSK, con 3 rutas mensuales a sus puertos.

El contenedor que se exportará según la capacidad que se puede empezar a acopiar de stevia es de 20'.

TIEMPO

La carga contenerizada tarda en llegar al puerto de Miami Dade desde el puerto de Esmeraldas aproximadamente 10 días a una velocidad de 10 nudos. (Cortazar)

COSTO

El presupuesto del siguiente trabajo investigativo ha sido obtenido del sembrío de stevia que se encuentra en la parroquia Taquígue del cantón Esmeraldas, por ser un sembrío experimental muchos de los costos pueden reducirse en una segunda hectárea, ya que al inicio no se tenía mucha experiencia sobre este producto nuevo y poco convencional.

A continuación se describe el presupuesto de dicho sembrío:

TABLA XXI – COSTOS PARA ESTABLECER 1 HA DE STEVIA

COSTOS DE ESTABLECIMIENTO DE 1 HA DE STEVIA				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO \$	TOTAL \$
Limpieza y preparación del terreno	horas tractor	34	35	1190
Preparación de las Camas	metros	5800	0,2	1160
Pozo y Bombas				7000
instalación de sistema de Riego				3500
Compra e instalación de Plástico sobre las camas	metros	5800	0,3	1740
Aplicación de Abonos	sacos abono	580	3	1740
Compra de Plantines		94400	0,15	14160
Siembra de Plantines		94400	0,004	378
Resiembra de Plantines				1454
Horno para secar la hoja				6000
Galpón				4000
Varios				1000
TOTAL				43321,36

FUENTE: VENDEDORES DE PLANTA STEVIA, VENDEDORES DE INSUMO PARA SEMBRIOS, AGRICULTORES DE STEVIA.

ELABORADO: AUTORA

En la tabla anterior se puede apreciar que la inversión para sembrar 1 ha de stevia es de \$ 43321,36, valor que puede ser financiado con las diferentes entidades financieras que existen actualmente como son la Corporación Financiera Nacional y la banca privada.

A continuación se detalla el costo de mantenimiento de 1 ha:

TABLA XXII – COSTOS DE MANTENIMIENTO DE 1 HA.

Gastos de mantenimiento de 1 ha de stevia al año				
DESCRIPCIÓN	Producción kg anual	Costo de producción por kg	Costo Año por rubro	Costo Mensual
Deshierba	5000	3,00	15000	1250
Riego	5000	1,00	5000	417
Fumigación y Abono	5000	0,50	2500	208
Cosecha kg	5000	0,35	1750	146
Secada kg	5000	0,20	1000	83
Pesada y ensacada kg	5000	0,20	1000	83
Escogedoras de hojas kg	5000	1,50	7500	625
Compra de Saco	5000	0,10	500	42
Combustible	5000	0,15	750	63
Energía	5000	0,20	1000	83
Guardianía	5000	0,29	1440	120
Administración	5000	0,96	4800	400
Varios	5000	0,50	2500	208
TOTAL		8,95	44740	3728,33

FUENTE: AGRICULTORES DE STEVIA DE ECUADOR.

ELABORADO: AUTORA

El costo mensual que conlleva mantener 1 ha de stevia es de \$ 3728, 33.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

Este análisis parte de las entrevistas realizadas a productores de stevia, representantes de Agrocalidad y agentes aduaneros; las evidencias encontradas son que:

La Stevia, considerada "oro verde" para quienes la poseen, es una planta de múltiples beneficios tanto para el ser humano como para el medio ambiente, por lo que los productores consideran que si se puede empezar a cultivarla. Es importante recalcar que ellos piensan que la mayoría de los sembríos existentes en nuestra provincia son tradicionales, por lo que optar por esta planta es innovador y beneficioso para todos.

De los entrevistados actualmente solo existe una persona que cultiva la planta en nuestro cantón, pero se refiere muy bien y expresa que lo representativo de la stevia es la inversión.

Se evidenció que la inversión se puede costear a través de financiamientos que en la actualidad lo ofrecen múltiples empresas en nuestro país, tanto públicas como privadas, una de ellas es la Corporación Financiera Nacional que en la actualidad está muy interesada que los agricultores produzcan y se fomenten las exportaciones.

De acuerdo a la investigación realizada por PROECUADOR se pudo constatar que el país que demanda Stevia de nuestra provincia en la actualidad es EEUU, por lo que se necesita cumplir con las exigencias de este país para empezar a exportar.

De llegarse a fomentar el cultivo de Stevia en nuestra provincia y esta se llegase a exportar, los beneficios no solo se reflejarían en la balanza comercial de nuestro país dado que es un producto rentable y de gran demanda, sino también en la salud de los millones de habitantes

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Luego de haber culminado la investigación se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Los agricultores de nuestra ciudad no tienen mucho conocimiento de la Stevia, por ende no existen cultivos de más de 1 ha, lo cual es muy poco.
- La stevia, pese a ser desconocida, es altamente comercial lo cual incentiva a que sea sembrada.
- El proceso para cultivarla no requiere de industrialización por lo que es accesible para los agricultores.
- En la actualidad las relaciones comerciales con Chile son buenas, lo cual se puede aprovechar para realizar la comercialización de la hoja.

RECOMENDACIONES

Después de haber analizado las conclusiones se puede recomendar lo siguiente:

- Realizar campañas de los beneficios de la hoja de Stevia para que la ciudadanía tome conciencia de su cultivo.
- Incrementar el cultivo de Stevia en la zona de Esmeraldas, para que sea posible reunir el volumen necesario de exportación.
- Capacitar a los agricultores en temas de comercialización exterior para realizar las exportaciones.
- Fomentar el desarrollo de políticas por parte del Estado que vuelvan atractivos los financiamientos para atreverse por nuevos sembríos.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

TEMA: MODELO DE EXPORTACIÓN DE HOJA DE STEVIA SECA A ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA.

Introducción.

Estados Unidos es el principal importador de Ecuador dado que en el año 2011, según el Banco Central del Ecuador, se exportaron 1197 partidas a este destino. Según el Banco Central del Ecuador, en los últimos 5 años se han exportado más de 76 millones de toneladas con destino a ese país (Banco Central del Ecuador, 2015), lo que denota una alta demanda de nuestros productos desde el país del norte.

Dado el alto número comercial de exportaciones que se tienen con EEUU y las facilidades que se prestan para comercializar hojas de stevia con este país, la función de esta investigación es orientar a los productores esmeraldeños de stevia con los pasos que deben seguir para poder exportar su producto.

La exportación de stevia es una oportunidad de diversificar los productos en cuanto a la competencia mundial, dándose la oportunidad de competir en el mercado internacional por precio y calidad.

Metas y Objetivos

Metas

Se pretende incentivar el cultivo de stevia en la ciudad de Esmeraldas con volúmenes de exportación con destino a Estados Unidos debido a la demanda existente, de acuerdo a lo proporcionado por PROECUADOR.

Objetivos.

Objetivo General.

Desarrollar una propuesta del proceso de exportación que deberían seguir los futuros exportadores de Stevia para lograr llevar su producto hacia EEUU.

Objetivos Específicos.

Informar acerca de la demanda que tiene la stevia en EEUU.

Presentar los pasos a seguir para constituirse legalmente como un exportador

Analizar la propuesta costo beneficio de exportar stevia hacia EEUU.

Planteamiento De La Necesidad

En los últimos años los países han sentido la necesidad de ser parte del mercado mundial debido Ya que la globalización de la economía cada vez aumenta. En Ecuador los agricultores están acostumbrados a recoger su cosecha y venderla a los centros de acopio, desconociendo que si ellos mismos se consolidaran en una asociación con un representante legal vendiendo sus productos podrían obtener más ganancia de la actual.

Existe la posibilidad de que Esmeraldas pueda ser competitivo dentro del mercado de la stevia ya que cuenta con la tierra y el clima óptimos para producir la stevia, el gobierno ha invertido muchos recursos en investigaciones de mercado para productos de la zona; una es la investigación que hizo de la stevia en EEUU donde se detalla la demanda del producto, la aceptación, requisitos para poder ingresar; estudio de mercado que será citado en el desarrollo de la propuesta para dar más credibilidad a la investigación.

Desarrollo de la Propuesta

Exportar en la actualidad no es un tema de otro mundo, por el contrario, cada vez hay más acceso a información de cómo hacerlo ya que el enfoque del gobierno es que Ecuador sea un país conocido por exportar ya no solo materias primas sino también

productos terminados. Para ello, a través de PROECUADOR, ha invertido en estudios de mercado para conocer los nuevos mercados en los que se puede incursionar con los productos.

Mercado

Según (PROECUADOR, 2014):

Producción Local del Producto:

- La stevia que se encuentra en el mercado estadounidense es mayormente importada.
- Una pequeña fracción de este endulzante natural se cultiva en Georgia, Carolina del Norte y California.
- El procesamiento de este producto presenta una mayor participación que la producción local.

Consumo :

- Estados Unidos de Norte América tiene un 30% de participación en las 4100 toneladas de stevia que se produjeron en el 2013.
- En el 2011 las ventas minoristas de stevia en los Estados Unidos ascendieron a \$125 millones de dólares, mientras que las ventas-combinadas (al por mayor y menor) fueron de \$1,2 billones de dólares. (párr. 4-5)

**TABLA XXIII – Ventas al por mayor y menor de azúcar y edulcorantes
2011 EUU**

Ventas al por mayor y menor de azúcar y edulcorantes, 2011		
(Millones de Dólares)		
Producto	Ventas	% de la industria
Azúcar (todas las clases, orgánica incl.)	\$ 7.678	58,9%
Stevia	\$ 1.192	9.1%
Miel	\$ 477	3.7%
Melaza y edulcorantes de maíz	\$ 1.990	15.3%
Otros edulcorantes	\$ 124	0,9%
Edulcorantes artificiales	\$ 1.575	12.1%
TOTAL	\$ 13.036	100,0%

FUENTE: (Stevia Sales Hit 490 Million in 2016 , 2014)

ELABORADO: Dirección de Inteligencia Comercial/PRO ECUADOR

Localización Geográfica De La Demanda

Según (PROECUADOR, 2014):

A partir del 2011, las ventas de los productos de stevia superaron a las de sus equivalentes (edulcorantes artificiales) en las siguientes ciudades: Minneapolis, Salt Lake City, Boise, Denver, Portland, San Francisco, Miami, San Diego, Boston, Filadelfia, Dallas y Atlanta. (párr. 3)

Una vez que hemos conocido el mercado, se debe saber acerca del comercio que ya se ha tenido de la stevia con EEUU:

Comercialización De La Stevia En Estados Unidos

Para exportar Stevia a EEUU se necesita figurar como exportador, para esto se debe estar registrad en la página de la Aduana Nacional del Ecuador, los pasos para el registro están dentro del marco teórico de esta investigación.

Lo que también se necesita tener claro son los requisitos que se debe cumplir para poder entrar la stevia a EEUU, que son los siguientes.

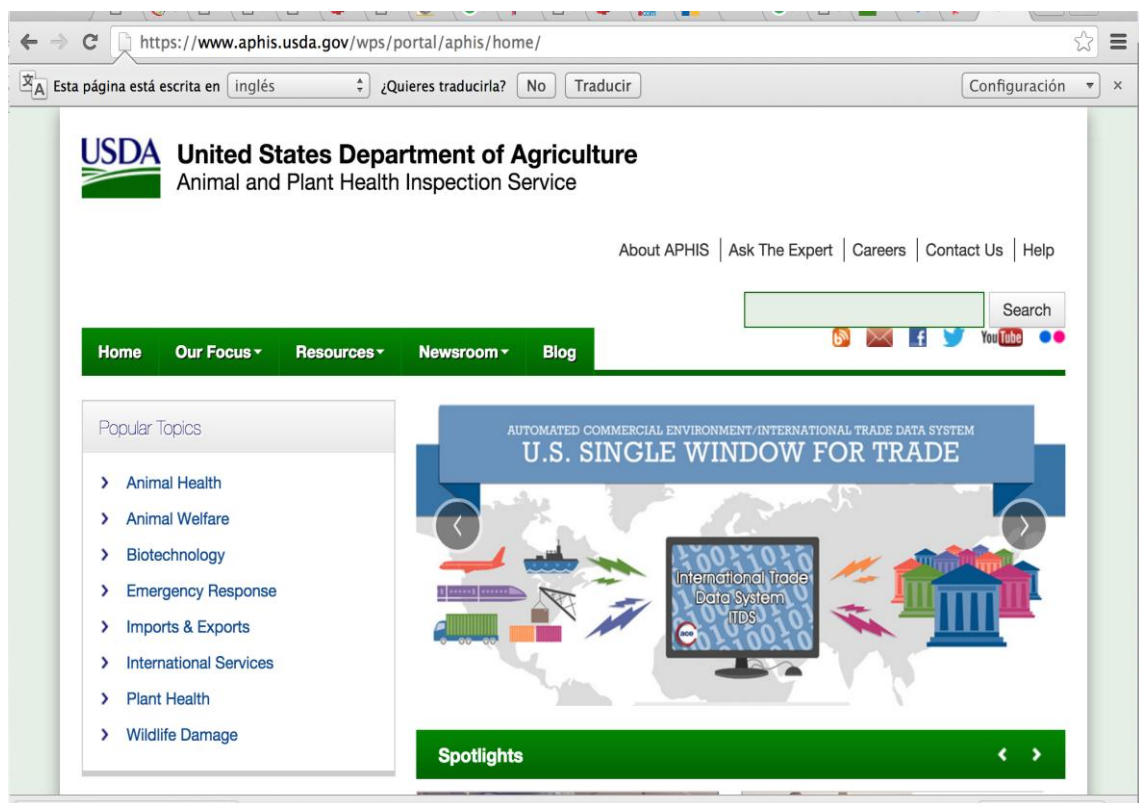
Requisitos Sanitarios Y Fitosanitarios

Según (Animal and Plant Health Inspection Service, 2015):

Las importaciones de animales y plantas se rigen por las regulaciones sanitarias y fitosanitarias del Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), que es una entidad derivada del Departamento de Agricultura.

Toda importación comercial de productos alimenticios y bebidas requiere de una notificación previa realizada a la FDA (Administración de medicamentos y alimentos). En tal sentido, los fabricantes extranjeros y distribuidores deben registrarse con la debida anticipación en la FDA para que sus productos puedan ser ingresados y vendidos en el mercado estadounidense. A continuación se presenta la página web de APHIS (Servicio de Inspección Sanitaria, Animal y Vegetal), en la que se encuentran mayores informaciones sobre esta materia. (párr. 3,4)

GRÁFICO XVI – Página web del Departamento de Agricultura de EEUU



FUENTE: (Animal and Plant Health Inspection Service, 2015)

Estados Unidos es un país conocido por sus estrictas normas y reglamentos, para poder entrar nuestra mercadería al mercado estadounidense es necesario

Normas y Reglamentos Técnicos

Según (PROECUADOR, 2011):

Las normas técnicas y de calidad no son un requisito para entrar al mercado de los Estados Unidos, además de satisfacer los requerimientos de los importadores y de los consumidores. Las asociaciones de fabricantes en los Estados Unidos tienen normas de calidad para cada producto específico. Dado que la stevia es un producto nuevo, no existe un tratamiento especial para este endulzante, por lo que la normativa es homóloga a la de otros productos. En consecuencia, se recomienda visitar las páginas web de las siguientes agencias oficiales de Estados Unidos.

U.S. Customs and Border Protection: www.uscbp.gov U.S. Food and Drug Administration: www.fda.gov Régimen de muestras. (p. 27)

Una vez que la mercadería cumple los requisitos y las normas para ingresar a EEUU se debe tener en cuenta que la empresa o persona natural que se dedicará a la exportación de Stevia debe de obtener las licencias y autorizaciones necesarias para poder exportar a EEUU:

Licencias de Importación y Autorizaciones Previas

Según (PROECUADOR, 2011):

La empresa productora en el país extranjero debe estar registrada ante el FDA según la norma de Anti-Bioterrorismo o “The Bioterrorism Act”. Asimismo, el importador que desee comprar el producto deberá también estar registrado ante el FDA bajo la misma norma.

Todo alimento que vaya a ser importado a Estados Unidos debe anunciar con anticipación su llegada al puerto que se haya elegido; el formulario que se utiliza es el “Priority Notice”. El no haber sometido este formulario ocasionaría retrasos en la liberación del producto en aduana, lo cual se traducirá en costos adicionales al importador que se sumara al costo final del producto importado. (pág. 26) (párr. 9,10)

El producto que enviamos a Estados Unidos debe empacarse cumpliendo las normas de empaclado de este país, en EEUU existen algunos requisitos que son los siguientes.

Costos Inherentes a la Exportación

Luego de analizar los costos que conlleva la siembra y mantenimiento de 1 ha de stevia al mes que se encuentran dentro del marco teórico del trabajo investigativo, los costos de exportación de la stevia a EEUU son los siguientes:

Tabla XXIV Costos de exportar Stevia.

	COSTOS DE EXPORTACIÓN		
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL
EMBALAJE	SACOS	605	205,7
MANO DE OBRA EMBALAJE			900
DOCUMENTACIÓN		3	131
TRANSPORTE INTERNO			150
TRANSPORTE			1100
COSTOS PORTUARIOS			315,5
AGENCIA NAVIERA			100
SEGURO			500
AGENTE ADUANERO			350
TOTAL			3752,2

Fuente: Puerto Marítimo De Esmeraldas, Agencia Naviera, Agente Navieros, Vendedores De Insumos Agropecuarios, Agricultores De Hoja De Stevia Del Ecuador.

Elaborado: Autora

Si se llegara a exportar un contenedor de stevia la ganancia seria la siguiente:

DETALLE	COSTO UNITARIO PRODUCTO EXPORTADO	PRECIO PRODUCTO VENDIDO EN EEUU	COSTO TOTAL PRODUCTO EXPORTADO	PRECIO TOTAL PAGADO EN EEUU	UTILIDAD
1 CONTENEDOR STEVIA (20)	66,20	120,00	40051,00	72600,00	32549,00

FUENTE: : Puerto Marítimo De Esmeraldas, Agencia Naviera, Agente Navieros, Vendedores De Insumos Agropecuarios, Agricultores De Hoja De Stevia Del Ecuador.

ELABORADO: AUTORA

Los valores reflejados en el cuadro anterior corroboran que la rentabilidad de la exportación de hojas secas de stevia a Estados Unidos de Norteamérica es un buen negocio.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- El Ecuador en la actualidad impulsa mucho las exportaciones, por lo que convertirse en exportador resulta menos complicado que antes.
- Lograr obtener un volumen considerable para exportar stevia puede ser complicado, debido a los altos costos que implica este sembrío.
- Existe un mercado potencial para la stevia no solo en EEUU sino también en otros países.

Recomendaciones

Después de haber analizado las conclusiones se puede recomendar lo siguiente:

- Se recomienda investigar más acerca de la stevia y su exportación a EEUU.
- Analizar el mercado meta para ver si es o no la mejor opción para la stevia ecuatoriana.
- EL MAGAP debería tener políticas de incentivo para el cultivo de stevia dado el potencial de la ciudad de Esmeraldas para el sembrío de esta
- Este trabajo investigativo podría ser utilizado como una herramienta autodidacta para los agricultores interesados en conocer la Stevia.

CAPÍTULO VI

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- A., M. J. (20 de 04 de 2014). *Todo Comercio Exterior*. Recuperado el 02 de 11 de 2015, de Todo Comercio Exterior: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/c-mo-obtener-el-certificado-digital-para-firma-electr-nica>
- Agro, A. E. (02 de 12 de 2008). *AGROCALIDAD*. Recuperado el 31 de 01 de 2014, de AGROCALIDAD: http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/normativa_lotaip.pdf
- Agrocalidad. (04 de 11 de 2013). *Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro*. Recuperado el 17 de 11 de 2015, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/requisitos-para-la-emision-de-certificado-fitosanitario-de-exportacion-cfe/>
- AGROECOSOL. (07 de 10 de 2012). *GuGadir*. Recuperado el 24 de 02 de 2014, de GuGadir: <http://ecuador.gugadir.com/agroecosol-e6438.html>
- Animal and Plant Health Inspection Service. (12 de 2015). *United States department of Agriculture*. Recuperado el 12 de 2015, de <http://www.aphis.usda.gov/>
- Anonimo. (1901). *Biodiversity Heritage Library*. Recuperado el 4 de 10 de 2014, de <http://biodiversitylibrary.org/item/42874#page/178/mode/1up>
- Aragundi, J. A. (25 de 07 de 2013). *mercado*. Recuperado el 24 de 02 de 2014, de mercado: <http://salud-y-belleza.mercado.ec/articulos-varios/2851-se-vende-stevia-en-guayaquil.html>
- Asociación Española De Stevia. (2014). *Asociación Española de Stevia Rebaudiana*. Recuperado el 2015, de Asociación Española de Stevia Rebaudiana: <http://www.stevia-asociacion.com>
- Banco Central Del Ecuador. (2011). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Recuperado el 11 de 2015, de BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: <http://www.bce.fin.ec/index.php/mapa-del-sitio>
- Banco Central Del Ecuador. (09 de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 08 de 12 de 2015, de Banco Central del Ecuador:

- <http://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaTotXPaisNandinaConGrafico.jsp>
- Banco Central Del Ecuador. (2015). *Certificación Electrónica - Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 2016, de Certificación Electrónica - Banco Central del Ecuador: <https://www.eci.bce.ec/solicitud-de-certificado-requisitos>
- BARNAMARKETING INTEGRAL, S. (2010). *BARNAMARKETING*. Recuperado el 10 de 08 de 2014, de http://www.barnamarketing.com/imagenes/tabla_Incoterms_2010.jpg
- Bermudez, R. (2011). *Enciclopedia de Tareas*. Recuperado el 2016, de Enciclopedia de Tareas: <http://www.encyclopediadetareas.net/2011/04/la-entrevista.html>
- BIOCIENCYTA. (2012). *Asociación Española de Stevia Rebaudiana*. Recuperado el 4 de 10 de 2014, de <https://biociencyta.wordpress.com/2014/03/18/69/>
- Browne. (2012). *BROWNE*. Recuperado el 20 de 08 de 2014, de BROWNE: https://www.browne.cl/inf_practica/exportar/exportar2.html
- CFN. (2014). *Corporación Financiera Nacional*. Recuperado el 04 de 10 de 2014, de http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1758:1a-stevia-ecuatoriana-cruza-fronteras-gracias-a-la-cfn&catid=337:febrero-2014&Itemid=883
- Chacha, Y. A. (2014). *TODO COMERCIO EXTERIOR*. Recuperado el 19 de 03 de 2015, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/proceso-de-exportacion>
- COPCI. (2016). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. (C. d. Publicaciones, Ed.) Quito, ECUADOR: Departamento Jurídico Editorial de la Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Cortazar, M. (s.f.). Instituto Osceanográfico de la Armada , Ayuda al navegante.
- DOMÍNGUEZ, I. A. (15 de 06 de 2014). *Biostevia*. Recuperado el 09 de 11 de 2015, de Biostevia: www.biostevia.com
- Ecuador, A. d. (12 de 2012). *Aduana del Ecuador SENAE*. Recuperado el 25 de 06 de 2014, de Aduana del Ecuador SENAE: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Ecuador, A. d. (12 de 2012). *Aduana del Ecuador SENAE*. Recuperado el 25 de 06 de 2014, de Aduana del Ecuador SENAE: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Ecuador, B. C. (15 de 11 de 2014). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 16 de 01 de 2015, de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/>

EMPRESARIAL, A. G. (22 de 01 de 2014). *agronegocios.com.ec*. Recuperado el 24 de 02 de 2014, de agronegocios.com.ec: <http://agronegociosecuador.ning.com/page/stevida-endulza-tu-vida-con-estevia>

FEDEXPOR. (2015). *Federación Ecuatoriana de Exportaciones*. Recuperado el 10 de 12 de 2015, de Federación Ecuatoriana de Exportaciones: www.fedexpor.com

García, A. (2013). *Brainly*. Recuperado el 2015, de Brainly: <https://brainly.lat/tarea/77401>

Gómez, V. (2007). *Estudio de factibilidad*. Tesis, Universidad Tecnológica Equinoccial, Escuela de Comercio Exterior e Integración, Quito.

Hernandez, M. A. (2013). *Universidad Autónoma de MADRID*. Recuperado el 2016, de Universidad Autónoma de MADRID: https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/InvestigacionEE/Presentaciones/Curso_10/ENCUESTA_Trabajo.pdf

Ibarra, C. (11 de 10 de 2011). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. Recuperado el 31 de 01 de 2014, de METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN: <http://metodologadelainvestigacinsiis.blogspot.com/2011/10/tipos-de-investigacion-exploratoria.html>

Inversiones, L. d. (2007 de 06 de 2009). http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/LEY_COMERCIO_EXTERIOR.pdf. Recuperado el 2014 de 01 de 25, de COMERCIOEXTERIOR.COM.EC.

Instituto Nacional De Higiene. (2013). Recuperado el 2015, de http://www.inh.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=157&Itemid=259

Lalis. (8 de 06 de 2013). *CLUB ENSAYOS*. Recuperado el 31 de 01 de 2014, de CLUB ENSAYOS: <http://clubensayos.com/Temas-Variados/Metodos-De-Informacion-analitico-Y/863282.html>

Marmol, Y. A. (14 de 06 de 2014). *Todo Comercio Exterior*. Recuperado el 05 de 11 de 2015, de Todo Comercio Exterior: http://api.ning.com/files/SRbpV0Al75rkfCYHfL0aoQ653wux9piBhyowxrT7f8YciQcdfzOYp4LMbx193RFdSQq*2AWjKbGEOtkSCRJNpagxVzaJXPAk/3.png

- Medrico, D. E. (2013). *Competencias Investigativas*. Recuperado el 2016, de Competencias Investigativas:
<http://competenciasinvestigativas2.bligoo.es/conceptos-basicos-de-competencias-investigativas#.WFuDDmThD-Y>
- Mendez, H. (2013). El Huerto Medicinal IV. En <https://es.scribd.com/doc/101390500/El-Huerto-Medicinal-IV-1> (Ed.).
- Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (2014). *Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad*. Recuperado el 10 de 12 de 2015, de Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad.:
<http://www.produccion.gob.ec/congreso-de-los-estados-unidos-aprueba-sgp/>
- Ministerio De Agricultura Y Riego. (2015). *Ministerio de Agricultura y Riego*. Recuperado el 2016, de Ministerio de Agricultura y Riego:
<http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/184-exportaciones/formas-y-condiciones-de-pago/542-cartas-de-credito>
- Ministerio De Comercio Exterior. (2015). Recuperado el 10 de 12 de 2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales-3/>
- NL8179.41.800.B01. (17 de 04 de 2011). *123 test*. Recuperado el 25 de 06 de 2014, de 123 test: <http://www.123test.es/profesiones/profesion-agricultor-de-verduras-u-otros-cultivos/>
- Noman, J. (10 de 2013). *EcuadorExplorer.com*. Recuperado el 15 de 01 de 2015, de EcuadorExplorer.com: <http://www.ecuadorexplorer.com/es/html/introduccion-a-ecuador.html>
- Oficina Comercial de Ecuador en Nueva York - EEUU . (2011). *PROECUADOR*. Recuperado el 13 de 03 de 2014, de PROECUADOR :
<http://www.proecuador.gob.ec/>
- Oroño, o. M. (06 de 2007). *Amazonaws*. Recuperado el 25 de 06 de 2014, de Sociología Agraria de la Facultad de Agronomía y Zootecnia de la Universidad Nacional de Tucumán. Tucumán:
<http://ecaths1.s3.amazonaws.com/sociologiaagraria/TP3apunte.pdf>
- Orozco, I. (2013). *BLOG DE CIENCIAS SOCIALES*. Recuperado el 2015, de BLOG DE CIENCIAS SOCIALES: <http://italoorozco.blogspot.com/2011/06/ecuador-agricola-y-ganadera.html>

- Pablo de la Iglesia, P. M. (2014). *¡Aprende a cultivar Stevia, la planta que puede curar la diabetes.* (P. R. Argentina, Ed.) Obtenido de Ecocosas: <http://ecocosas.com/agroecologia/cultivar-stevia/>
- Palacios, R. M. (2011). *Monografias.com*. Recuperado el 4 de 05 de 2013, de Monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajos38/investigacion-cualitativa/investigacion-cualitativa.shtml>
- Palazón, A. (07 de 2008). *Stevia Guaraní S.A.* Recuperado el 01 de 08 de 2014, de <http://www.steviaguarani.com.py/historia.html>
- Pàmies, J. (19 de 02 de 2008). *Josep Pamies blog*. Recuperado el 25 de 06 de 2014, de Josep Pamies blog: <http://joseppamies.wordpress.com/manual-de-cultivo-y-uso-de-la-stevia/>
- Perez, M. V. (15 de 12 de 2011). *elproductor.com*. Recuperado el 15 de 12 de 2013, de elproductor.com: <http://elproductor.com/2011/07/01/la-stevia-un-cultivo-comercado-seguro-para-el-ecuador/>
- Pommella, N. (13 de 10 de 2012). *Stevia*. Recuperado el 26 de 01 de 2015, de Stevia: <http://stevia.bligoo.es/informaciones-general>
- Pope. (12 de 06 de 2010). *Open Course Ware*. Recuperado el 31 de 01 de 2014, de Open Course Ware: http://ocw.unican.es/ciencias-de-la-salud/ciencias-psicosociales-ii/materiales/tema_06c.pdf
- PROECUADOR. (2011). *PROECUADOR*. Recuperado el 2015, de PROECUADOR: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROECU_PPM2011_STEVIA_ESTADOS-UNIDOS.pdf
- PROECUADOR. (09 de 05 de 2013). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 21 de 11 de 2015, de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-certificados-de-origen/>
- PROECUADOR. (2013). *INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES*. Recuperado el 2015, de SERVICIO DE ASESORIA AL EXPORTADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/P-0113-MERMELADA-EEUU-R0014.pdf>
- PROECUADOR. (2014). *Instituto de Promociones, Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 2015, de Instituto de Promociones, Exportaciones e Inversiones.:

- <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>
- PROECUADOR. (2014). *MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR*. Recuperado el 12 de 12 de 2015, de PERFIL DE STEVIA EN EEUU 2014: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-de-stevia-en-estados-unidos-2014/>
- PROECUADOR.GOB.EC. (11 de 04 de 2011). *PROECUADOR*. Recuperado el 01 de 31 de 2014, de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/codigo-organico-de-la-produccion-comercio-e-inversiones-2/>
- Quáizel, G. (2009). *El Nuevo Agro*. Recuperado el 2016, de El Nuevo Agro: <http://www.elnuevoagro.com.ar/noticia/informe-especial-stevia/96>
- Rosario, A. H. (2013). *ANDREA HAYDEÉ VILLARREAL ROSARIO*. Recuperado el 2015, de ANDREA HAYDEÉ VILLARREAL ROSARIO.
- Sampedro, A. N. (27 de 06 de 2011). *Blogspot Italo Orozco*. Recuperado el 04 de 10 de 2014, de <http://italoorozco.blogspot.com/2011/06/ecuador-agricola-y-ganadera.html>
- Secretaría Nacional De Planificación Y Desarrollo. (2012). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Recuperado el 31 de 01 de 2015, de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- SENAE. (12 de 07 de 2013). Recuperado el 03 de 11 de 2014, de http://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp
- SENAE. (09 de 11 de 2013). *ADUANA NACIONAL DEL ECUADOR*. Recuperado el 09 de 12 de 2015, de ADUANA NACIONAL DEL ECUADOR: http://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp
- Somaisri. (14 de 07 de 2013). *Stevia la bolivianita*. Recuperado el 12 de 06 de 2014, de Stevia la bolivianita: <http://www.stevia.com.bo/historia.php>
- Stevia Sales Hit 490 Million in 2016 . (14 de 06 de 2014). *Newhope360*. Recuperado el 16 de 11 de 2015, de Newhope360: <http://newhope360.com/sweeteners/stevia-sales-hit-490-million-2016>
- Sudamerican EXPORT. (22 de 12 de 2014). *Sudamerican EXPORT*. Recuperado el 21 de 03 de 2015, de Sudamerican EXPORT: <http://www.sudamericanexport.com/despachante-de-aduana/>

- Security Data. (01 de 11 de 2014). Recuperado el 14 de 11 de 2015, de Security Data:
https://www.securitydata.net.ec/productos_servicios/certificados/certificados_corporativos_representante_legal.php
- Securitydata. (01 de 05 de 2014). Recuperado el 11 de 11 de 2015, de Securitydata:
https://www.securitydata.net.ec/productos_servicios/certificados/certificados_persona_natural.phpntidad y emisión del certificado.
- Trámites Ecuador*. (12 de 08 de 2014). Recuperado el 14 de 11 de 2015, de Trámites Ecuador:
<http://tramites.ecuadorlegalonline.com/comercial/servicio-de-rentas-internas/como-sacar-el-ruc-en-ecuador/>
- Tigero., L. P. (09 de 2012). <http://biblioteca.espe.edu.ec>. Recuperado el 23 de 12 de 2013,
 de <http://biblioteca.espe.edu.ec>:
<http://biblioteca.espe.edu.ec/upload/Manudefinit1.pdf>
- Torres, C. (03 de 03 de 2012). *PLANEACIÓN ESTRATÉGICA*. Recuperado el 31 de 01 de 2014,
 de *PLANEACIÓN ESTRATÉGICA*:
<http://planeacionestrategica.blogspot.es/1236115440/>
- United States International Trade Commision. (06 de 2015). *United States International Trade Commision*. Recuperado el 09 de 12 de 2015, de United States International Trade Commision:
http://www.usitc.gov/research_and_analysis/trade_shifts_2014/digest_hts8_dir_5_23_2014.pdf
- Universidad Juárez del Estado de Durango. (2009). *USO DE PLANTAS MEDICINALES Y SUPLEMENTOS DIETÉTICOS PARA EL CONTROL GLUCÉMICO DE LA DIABETES*. (CYTED, Ed.) Obtenido de Revista Chapingo Serie Zonas Aridas:
<https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwiZg-K5oKzRAhVBQyYKHdURA7sQFggYMAA&url=https%3A%2F%2Fchapingo.mx%2Fvistas%2Fphpscript%2Fdownload.php%3Ffile%3Dcompleto%26id%3DMTc2OQ%3D%3D&usg=AFQjCNFlCmvtwyE1NGWut9YCme2HfCekHQ>
- Valenciana, G. (14 de 06 de 2009). *quieroser.net*. Recuperado el 25 de 06 de 2014, de *quieroser.net*: <http://www.quieroser.net/ciudad/01/02/00.pdf>
- V. C. Verónica (24 de 02 de 2012). <http://repositorio.utc.edu.ec>. Recuperado el 23 de 12 de 2013, de <http://repositorio.utc.edu.ec>: <http://repositorio.utc.edu.ec>
- Villar, Y. C. (27 de 11 de 2012). *slideshare.net*. Recuperado el 04 de 10 de 2014, de <http://es.slideshare.net/xin0o/stevia-15361641>

WATERFOOTPRINT. (12 de 04 de 2013). *Global Stevia Institute* . Recuperado el 04 de 10 de 2014, de <http://globalsteviainstitute.com/es/cultivo-y-sostenibilidad/>

Weir, A. (03 de 09 de 2013). *Dc Player*. Recuperado el 04 de 08 de 2014, de <http://docplayer.es/8004604-Incoterms-reglas-y-usos-estandarizados-del-comercio-internacional.html>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ PRODUCTIVA

Es como se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios, no se limita solo a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas.

Cuando se combinan estos elementos se genera un determinado patrón de especialización. Como por ejemplo, la economía ecuatoriana se ha caracterizado por la producción de bienes primarios para el mercado internacional, con poca o nula tecnificación y con altos niveles de concentración de las ganancias.

Además expone que, estas características son las que han determinado nuestro patrón de especialización primario - exportador, que el país no ha podido superar durante toda su época republicana.

El patrón de especialización primario - exportador de la economía ecuatoriana ha contribuido a incrementar su vulnerabilidad frente a las variaciones de los precios de materias primas en el mercado internacional. El Ecuador se encuentra en una situación de intercambio sumamente desigual por el creciente diferencial entre los precios de las materias primas y el de los productos con mayor valor agregado y alta tecnología. Esto obliga al país a profundizar la explotación de sus recursos naturales únicamente para tratar de mantener sus ingresos y sus patrones de consumo. (p. 7) (párr. 1, 2,3)

ANEXO 2

EXPORTACIÓN

1.1.1 REQUISITOS PARA EXPORTAR

Una persona para empezar a exportar necesita primero tener un Registro de Exportador. Lo primero que se debe hacer es gestionar el Registro Único de Contribuyentes en el Servicio de Rentas Internas, según Trámites Ecuador (2014), los requisitos y el procedimiento para exportar son los siguientes:

Requisitos:

Personas naturales

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Sociedades

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Procedimiento:

El contribuyente se acerca a cualquier ventanilla de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional portando los requisitos antes mencionados e inscribe el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Costo:

Sin costo directo para el contribuyente. (párr.1-5)

Una vez gestionado el **RUC**, se deberá seguir los siguientes pasos:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Según (Banco Central del Ecuador, 2015) los requisitos para obtener la firma electrónica son:

Requisitos:**Persona Natural**

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

Importante

Previo a solicitar un certificado digital de firma electrónica, revisar las normativas correspondientes a cada tipo de certificado DPC(Declaración de Prácticas de Certificación), PC(Políticas de Certificados), modelo de contrato

Antes de iniciar su solicitud, verifique tener sus documentos escaneados en formato PDF, (tamaño menor o igual a 1Mb y legibles), que requerirá subir para el registro. (párr. 1- 2)

Según (Securitydata, 2014), para documentos como poderes o constitución de la empresa se aceptará la documentación escaneada en un solo archivo no en hojas por separado y los requisitos más importantes son los siguientes:

Requisitos:

Persona Natural

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la planilla de un servicio básico:
 - La planilla debe certificar la dirección que conste en el ruc, la planilla y el ruc deben tener la misma dirección.
 - La planilla a presentar puede estar solamente a nombre del suscriptor, su cónyuge o hermanos de padre y madre (no medio hermanos).
 - En caso de enviar una planilla a nombre de terceros (padres, cónyuge o hermanos de padre y madre) se debe adjuntar la cédula de la tercera persona.
 - La planilla debe ser de cualquiera de los últimos tres (3) meses.
 - Si usted arrienda y no tiene ninguna planilla a su nombre, puede presentar el contrato de arrendamiento del local o vivienda el contrato debe estar registrado ya sea en un juzgado del inquilinato o en una notaría.
 - Adjuntar una factura de cualquiera de los últimos tres (3) meses del pago hecho. (No se aceptarán comprobantes de pago u otro documento)
 - NO se aceptarán planillas a nombres de ex esposos, medios hermanos u otros terceros que no tengan relación comprobable mediante la cédula de identidad con el suscrito.
- RUC electrónico descargado de la página del SRI (lo puede descargar de <https://declaraciones.sri.gob.ec> con su usuario)

- Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo, para ello presentar un certificado electrónico de NO SER CONTRATISTA INCUMPLIDO, esto lo puede descargar de la página web del SERCOP.

- Formulario de solicitud firmado y lleno con todos los campos obligatorios (*). Para saber cuál es su código postal puede ingresar al siguiente link <http://www.codigopostal.gob.ec>

- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado. (párr. 3-5)

Según (Securitydata, 2014), para solicitar un Certificado Personal Natural debe llenar el siguiente FORMULARIO:

GRÁFICO # XVII – Formulario Persona Natural Security Data

Datos del Cliente

*Nombres y Apellidos	<input type="text"/>
*Número de cédula o de pasaporte	<input type="text"/>
*Dirección	<input type="text"/>
*Ciudad	<input type="text"/>
*Dirección de correo electrónico	<input type="text"/>
Número de Ruc	<input type="text"/>
*Número de teléfono	<input type="text"/>

Documentos digitalizados en formato PDF

*Formulario Firmado	Seleccionar archivo	Ningún archivo seleccionado
*CI o Pasaporte	Seleccionar archivo	Ningún archivo seleccionado
*Factura de servicio básico	Seleccionar archivo	Ningún archivo seleccionado
Ruc	Seleccionar archivo	Ningún archivo seleccionado

(*) Campo Obligatorio - Tamaño Máximo Total 10 MB

*Código de seguridad:

Enviar

Fuente: (Securitydata, 2014)

- SOCIEDADES

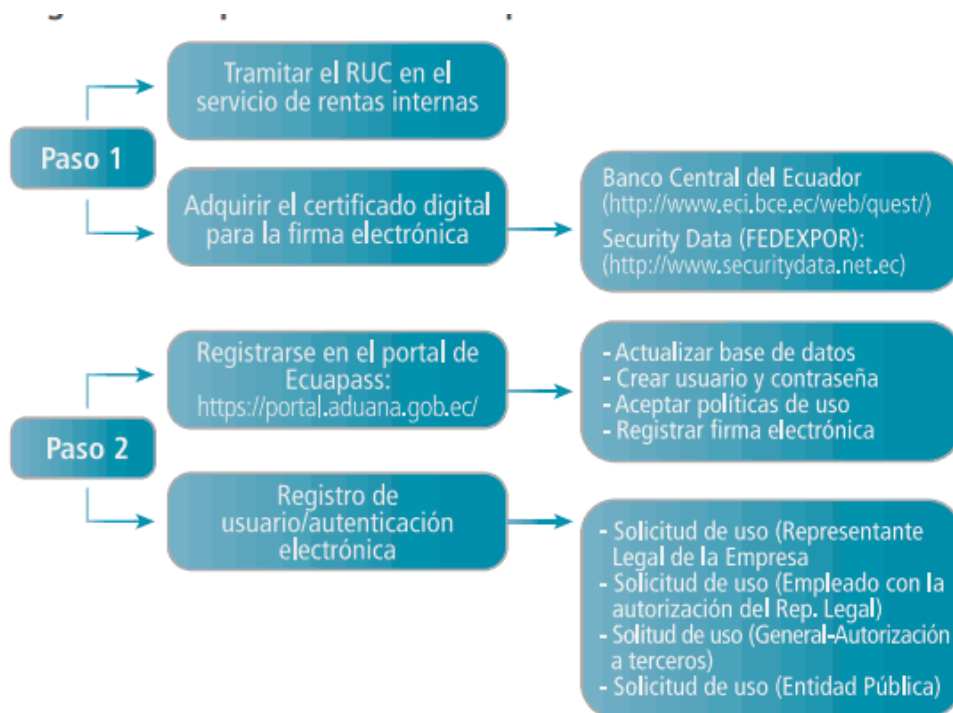
Son certificados reconocidos de persona física que identifican al suscriptor como una corporación y al firmante como representante legal de dicha corporación.

Siguiendo con los pasos necesarios para convertirse en exportador tenemos que, según (PROECUADOR, 2014):

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

GRÁFICO XVIII – Registro como exportador en el portal ECUAPASS



Fuente: (Chacha, 2014)

(Ecuador A. d., Aduana del Ecuador SENAE, 2012), recomienda:

Revisar el boletín 32-2012 en el cual se encuentra un video demostrativo sobre el registro al portal ECUAPASS.

Es bueno saber que al momento de querer realizar operaciones internacionales se puede contar con un agente de aduanas, el cual ayuda a realizar todos los trámites respectivos. (párr. 1)

GRÁFICO XIX – EJEMPLO DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN.

 REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN			
Consulta del detalle de la declaración de exportación			
Número de DAE	028-2012-40-00005727		
Información de general			
Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01803692
Información de Exportador			
Nombre del exportador	CAFE ECUATORIANO S.A	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de CEU	RUC 125244733001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
Nombre del declarante	CAFE EN GRAND	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUIZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE
Información de carga			
Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLOBA S.A		
Dirección del	VIA SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	GARDA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	22564003 CONTEDON GUAYAQUIL S.A	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		
DOLAR ESTADOUNIDENSE			
Totales			
Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	002.01	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	RD
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Fuente: (Marmol, 2014)

Según el (COPCI, 2016), "la declaración aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador". (párr. 2)

(Ecuador A. d., Aduana del Ecuador SENA, 2012), expone que los datos que se consignarán en la DAE son:

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

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

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite).
- Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

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

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

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

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico, previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la

Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada. (párr. 3-5)

DOCUMENTOS EXIGIDOS PARA EXPORTAR STEVIA:

CERTIFICADO DE ORIGEN:

(PROECUADOR, 2013), indica que para obtener el certificado de origen de la mercancía, se deben seguir los siguientes pasos:

Paso 1

Registro en el Ecuapass:

Lo primero que tiene que hacer el exportador para lograr obtener el certificado de origen es registrarse en ECUAPASS como exportador a través del sitio web: <https://portal.aduana.gob.ec/>, en la opción “Solicitud de Uso”.

(Para registrarse en Ecuapass deberá contar previamente con la firma digital o TOKEN)

Paso 2

Según (PROECUADOR, 2013) lo segundo que se debe hacer es Generar la Declaración Juramentada de Origen DJO:

En la página del ECUAPASS, se debe ingresar al menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de DJO”. El exportador deberá generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, el cual es el mínimo requisito para la obtención de TODO Certificado de Origen.

La DJO tiene como objetivo determinar de forma sistematizada, si el producto cumple con las normas de origen establecidas en cada uno de los Acuerdos, para beneficiarse de las preferencias arancelarias correspondientes. La DJO tiene una duración de 2 años.

Paso 3

Generación del Certificado de Origen

Si la exportación a realizar esta destinada a Estados Unidos de América, Unión Europea, Terceros Países, SGP o SGP+, solo el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) puede emitir el certificado.

El exportador debe ingresar en ECUAPASS, menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de CO”, completar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO. (párr. 3,4,5)

Certificado FITOSANITARIO:

Según (AGROCALIDAD, 2013), la solicitud del certificado fitosanitario se la realiza en la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, los requisitos que se necesitan para hacer la solicitud son:

- Solicitud de inspección
- Informe de inspección fitosanitaria del envío
- Copia de la factura comercial
- Pago de tasa por la extensión del CFE (cuatro dólares por certificado).
- Resultados de análisis de laboratorio sí el país importador lo establece.

Las descripciones del envío son verificadas en el BL (emitido por la agencia naviera). (párr. 2,3)

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ESTEVIA HACIA ESTADOS UNIDOS Y AL MUNDO

Ecuador ha empezado a exportar stevia desde hace 9 años en cantidades muy bajas debido a que no existe mucha producción de stevia por ser un sembrío nuevo, según se refleja en la página del (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011); las exportaciones ecuatorianas hacia Estados Unidos de stevia durante el período 2006-2010 han sido escasas y han registrado una TCPA negativa de -80.52%, pasando de USD 6.94 mil en el 2006 a USD 0.01 mil en el 2010. Las exportaciones de este producto de enero – noviembre del 2011 son de USD 0.28 mil.”

En el Banco Central del Ecuador se registran exportaciones de stevia únicamente a Estados Unidos. Por lo tanto, en la siguiente tabla se registran las exportaciones totales de este producto.

TABLA XXV – Ventas al por mayor y menor de azúcar y edulcorantes 2011 EUU

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ESTEVIA A ESTADOS UNIDOS							
2006 - 2011*							
Miles USD FOB							
Subpartida	Descripcion	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1212999000	Los demas productos vegetales empleados principalmente en la alimentacion humana	6.94	-	7.65	0.02	0.01	0.28

FUENTE: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011)

ELABORADO: Dirección de Inteligencia Comercial/PRO ECUADOR

En la tabla se puede apreciar que en el año 2011 se empezó a recuperar nuevamente la exportación de stevia a EEUU.

Según (SENAE, 2013), para explicaciones siguientes es necesario dejar claro que el número de la partida ahora es específico, dado que la tabla anterior refleja datos hasta el 2011 no tiene el número de partida actual que rige desde el 1 de enero del 2013 pero a continuación adjunto una imagen donde consta que en EEUU también se maneja la partida que se ha utilizado para el desarrollo de la investigación.

TABLA XXVI – Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos

United States International Trade Commission

USITC code	Industry/commodity group or subgroup	HTS subheading range
		1901.10.05 – 1901.10.95
		2105.00.05 – 2105.00.50
		3501.10.10 – 3501.10.50
		3501.90.60 – 3501.90.60
		3502.20.00 – 3502.20.00
AG011	Eggs	0407.00.00 – 0408.99.00
		3502.11.00 – 3502.19.00
AG012	Sugar and other sweeteners	0409.00.00 – 0409.00.00
		1212.91.00 – 1212.91.00
		1212.93.00 – 1212.93.00
		1212.99.10 – 1212.99.10
		1701.11.05 – 1701.99.50
		1702.20.22 – 1703.90.50
AG012A	Sugar	1701.11.05 – 1701.99.50
		1702.90.05 – 1702.90.90
AG012B	High fructose corn sweetener	1702.40.22 – 1702.40.40
		1702.60.22 – 1702.60.40

FUENTE: (United States International Trade Commission, 2015)

Elaborado: (United States International Trade Commission, 2015)

REQUISITOS GENERALES DE ENTRADA – REGLAMENTACIÓN Y DOCUMENTACIÓN ADUANERA.

Según (PROECUADOR, 2013):

La factura comercial, nota de venta o recibo debe contener suficiente información como para que el oficial del USCBP (Agencia de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos de Norteamérica) pueda determinar si las mercancías objeto de importación son admisibles, y de ser el caso, proceder a la clasificación correcta en el Sistema Arancelario Armonizado de Estados Unidos y determinar el arancel que debe ser cancelado. Aunque no existe un formato específico de factura, conforme a la regulación del USCBP, como mínimo, una factura comercial debería contener lo siguiente:

1. Descripción clara del artículo;
2. Cantidad;
3. Valor (ya sea precio pagado preferiblemente en dólares de Estados Unidos);
4. País de origen;
5. Lugar de compra;
6. Nombre de la empresa o persona que vende la mercancía;
7. Ubicación de la empresa o persona que vende la mercancía
8. Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía, si es distinta del Importador.
9. La dirección en Estados Unidos de la persona o empresa a la que los productos son enviados.

Los importadores en Estados Unidos tendrán que presentar la factura comercial o una copia de esta al USCBP cuando hagan sus declaraciones. Es posible que las facturas deban llevar mayores informaciones, por lo que se recomienda revisar la normativa vigente en el 19 Code of Federal Regulations, Sección 141.86. (párr. 2)

CONDICIONES DE PAGO

Según lo analizado el medio de pago que se recomienda utilizar es:

La Carta de Crédito.

Según (Ministerio de Agricultura y Riego, 2015):

La Carta de Crédito o Crédito Documentario, ocupa el lugar de privilegio entre los medios de pago para operaciones de compra venta internacionales de mercancías, no sólo por las seguridades que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las

partes que intervienen en la compra-venta internacional.

La Carta de Crédito, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato. (párr. 1,2)

FICHA TÉCNICA DE LA STEVIA

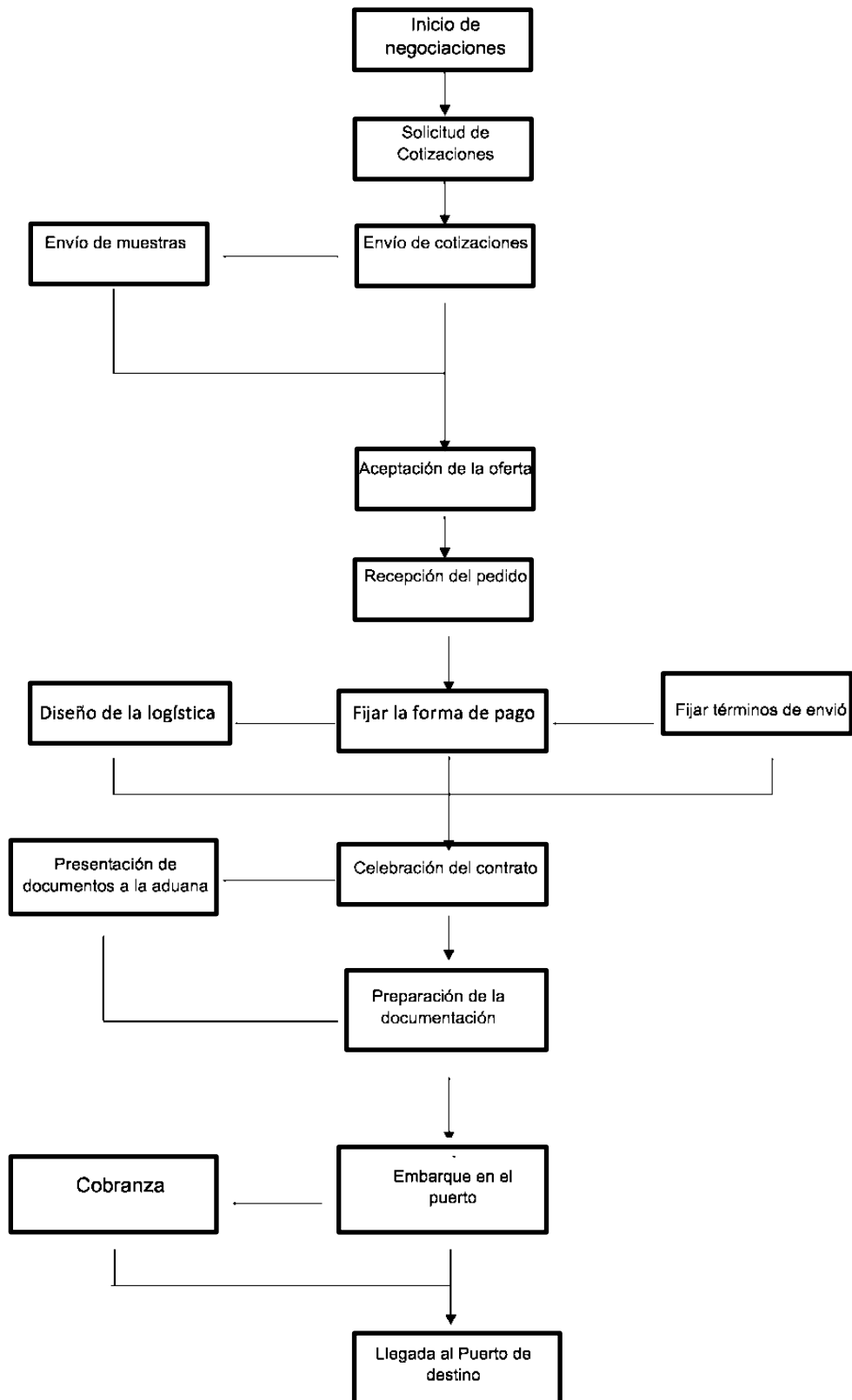
TABLA XXVII – Ficha Técnica de la Stevia

PRODUCTO:	HOJAS SECAS DE STEVIA
PARTIDA:	12.12 Algarrobas, algas, remolacha azucarera y caña de azúcar, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas; huesos (carozos) y almendras de frutos y demás productos vegetales (incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la variedad <i>Cichorium intybus sativum</i>) empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte.
SUBPARTIDA:	1212.99.10 - - - Estevia (stevia) (<i>Stevia rebaudiana</i>) <i>TASA ARANCELARIA: 10 %</i>

Fuente: (SENAE, 2013)

Elaborado: Autora

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN



Fuente: (Gómez, 2007)

PARTE COMERCIAL DE LA EXPORTACIÓN

En la negociación internacional debemos siempre establecer primero todas las condiciones para que de esta manera se pueda llevar a cabo una negociación exitosa. Para esto se debe considerar lo siguiente:

INCOTERMS 2010

Según (Weir, 2013):

Los incoterms son términos internacionales del comercio, sirven para ponerse de acuerdo en cuanto a las condiciones de entrega de las mercancías a la parte vendedora y compradora. Se actualizan cada 10 años generalmente.

Expone que el objetivo fundamental de los incoterms consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre la parte compradora y la parte vendedora, en un contrato de compraventa internacional. (párr. 3,7)

Los incoterms no tienen un esquema jurídico obligatorio, es decir no son obligatorios, pero son muy usados por cuanto en ellos están simplificadas las condiciones que deben cumplir las partes.

GRÁFICO XX – Incoterms 2010



Fuente: (BARNAMARKETING INTEGRAL, 2010)

ANEXO 3

FORMULARIOS ENCUESTAS



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS



Objetivo de la Entrevista: Conocer los pasos para desarrollar un modelo de exportación a ser propuesto a los productores de Stevia del cantón Esmeraldas para incentivarlos en la comercialización exterior.

Entrevistado:

- DIRECTOR DEL DISTRITO DE ADUANA DE ESMERALDAS
- AGENTES AFIANZADOS DE ADUANA

Instrucciones:

- La entrevista será filmada o grabada en audio para un soporte de información post entrevista, en un tiempo no mayor a 20 minutos.
- La guía está elaborada en forma semiestructurada por lo tanto no todas las preguntas se encuentran aquí.

Cuestionario de preguntas:

1. ¿Considera usted que el día de hoy es difícil exportar un producto desde nuestro país al mundo?
2. ¿Qué factores considera usted que debe conocer una persona para convertirse en un exportador?
3. ¿Cuáles cree usted que serían los motivos por los que las personas no se convierten en exportadores?
4. ¿Ha escuchado usted acerca de la hoja de Stevia?, y ¿si esta se exporta?
 - a. En caso de exportarse, ¿desde qué ciudad realizan las mismas?
5. ¿Cuántos exportadores hay actualmente? (Agente aduanero)
6. Una vez que le he explicado sobre el proceso de cultivo y posible exportación de la hoja de Stevia, ¿cree usted que sería esta una nueva alternativa que podrían tener los agricultores del cantón Esmeraldas?
7. ¿Qué piensa acerca de los beneficios obtenidos de la exportación de dicha planta?



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



Objetivo de la Entrevista: Conocer cuáles son los productores actuales de la hoja de Stevia en el cantón Esmeraldas, y si estos realizan la exportación

Entrevistado:

- GERENTE DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y PESCA, EN ESMERALDAS

Instrucciones:

- La entrevista será filmada o grabada en audio para un soporte de información post entrevista, en un tiempo no mayor a 20 minutos.
- La guía está elaborada en forma semiestructurada por lo tanto no todas las preguntas se encuentran aquí.

Cuestionario de preguntas:

1. Me podría indicar usted ¿Cuáles son los productos agrícolas y en promedio las has de cultivo que están sembradas en el cantón Esmeraldas?
2. ¿Ha escuchado usted sobre la Stevia Rebaudiana Bertoni? En caso de saber sobre la Stevia, ¿Conoce si en la provincia existe algún sembrío de la planta y los beneficios que esta tiene?
3. ¿Cuál es su opinión sobre la posibilidad de que los agricultores en el cantón Esmeraldas puedan inclinarse por cultivos no tradicionales como la Stevia?
4. ¿Conoce usted si en el Ecuador están exportando la Stevia? En caso de conocer si se está exportando ¿A qué países se están realizando estas exportaciones?



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



Objetivo de la Entrevista: Conocer si los agricultores esmeraldeños conocen los beneficios que tiene la hoja de Stevia

Entrevistados:

- CONOCEDORES, SR. AARON GOMEZ

Instrucciones:

- La entrevista será filmada o grabada en audio para un soporte de información post entrevista, en un tiempo no mayor a 20 minutos.
- La guía está elaborada en forma semiestructurada por lo tanto no todas las preguntas se encuentran aquí.

Cuestionario de preguntas:

1. ¿Cómo usted se enteró e intereso del cultivo de la planta Stevia Rebaudiana Bertoni?
2. ¿Cuántos años lleva usted en el mundo de esta planta?
3. En base a sus conocimientos sobre este tipo de cultivo podría indicarme, ¿Cuáles son los beneficios que tiene la planta?
4. ¿Además de ser un edulcorante, considera usted a la Stevia una planta medicinal? ¿Por qué?
5. ¿Qué condiciones considera usted son las más apropiadas para el cultivo de la Stevia?
6. ¿Considera usted que Esmeraldas brinda todas estas condiciones necesarias para el cultivo de Stevia?
7. En caso de querer empezar a cultivar la Stevia, ¿Qué se necesita saber de este tipo de sembrío?
8. ¿Conoce usted si es posible exportar este producto? Y ¿Qué países son los que más lo exportan y hacia dónde?



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



Objetivo de la Entrevista: Conocen los agricultores esmeraldeños conocen los beneficios que tiene la hoja de Stevia

Entrevistados:

- AGRICULTORES DEL CANTÓN ESMERALDAS

Instrucciones:

- La entrevista será filmada o grabada en audio para un soporte de información post entrevista, en un tiempo no mayor a 20 minutos.
- La guía está elaborada en forma semiestructurada por lo tanto no todas las preguntas se encuentran aquí.

Cuestionario de preguntas:

1. Me podría indicar usted ¿Qué producto es el que tiene sembrado actualmente?
2. Sabe usted ¿cuál es la utilidad de su producto por cada hectárea?
3. ¿Se encuentra usted satisfecho con los ingresos que obtienen de cultivo actual?
4. ¿Ha considerado la posibilidad de sembrar otro tipo de producto en su propiedad?
5. ¿Qué problemas tienen para poder comercializar su producto actualmente, económico, vías de acceso?
6. ¿Ha escuchado hablar acerca del cultivo de Stevia? De haber escuchado del tema me podría decir ¿Qué piensa usted acerca de este tipo de cultivo?
7. ¿Usted ha escuchado hablar de los beneficios que la planta de Stevia tiene?
8. ¿Ha exportado usted alguna vez lo que produce? En caso de haberlo hecho, ¿lo ha realizado de manera directa o indirecta (intermediarios)?
9. ¿Conoce usted de algún agricultor de su zona, o en su caso usted, como podría llegar a exportar sus productos?
10. ¿A qué mercados destina la producción de su cultivo? ¿Es usted vendedor director o intermediario?

¿Alguna institución o persona le ha ofertado financiar sus exportaciones?

ANEXO 4

ENTREVISTAS

ING. ALAN SALES - SENAE

LA EXPORTACIÓN DE LA STEVIA.

¿Considera usted que el día de hoy es difícil exportar desde nuestro país al exterior?

Bueno no sé si es difícil exportar más bien las personas que tienen conocimiento para poderlo hacer porque el gobierno tiene exportar fácil además de bastantes programas nuevos para tratar de cambiar la matriz productiva y el desconocimiento hace que la gente no intente exportar. **“Entonces sería una falta de publicidad”** Más que falta de publicidad faltaría sociabilizar con las asociaciones que se arriesguen un poco a hacerlo porque aquí por ejemplo las personas exportan madera entre otros. **“Que más se exporta por aquí lo más común”** Entre los exportadores pequeños solo madera de allí las empresas grandes aceite de palma.

¿Qué factores considera usted que debe conocer una persona para convertirse en exportador?

Para convertirse en exportador es fácil, establecer una exportación y hacerlo bien es lo difícil, los procesos como tal, las negociaciones con el extranjero son los que más problemas le traen a las personas, porque en el pueblo no ponen ninguna entrada para exportar, todos los premissos se dan el problema es la negociación allá, mucha gente a echo negociaciones cuando la carga llega allá, no están conformes, no les pagan, no haces una carta de crédito, y como tú no puedes estar viajando porque gastas mucho, o no te conoces el idioma esos son inconvenientes para hacer una buena exportación. **“ya por ejemplo para hacer negocios con Estados Unidos como es”**: mucha gente no habla inglés, entonces hacer una negociación con una persona que habla otro idioma es un poco complejo, entonces la calidad también que ellos necesitan de producto a veces por las ganas de exportar no queda bien definido, y cuando el producto llega al extranjero te ponen muchas trabas, que el producto llego más maduro no llego a como ellos querían que llegue entonces, no te pagan y eso te quiebra, de esos hemos tenido muchos casos. **“entonces esos serían los motivos en sí”** para mí es la negociación, los motivos son no estar seguro de la negociación, no poder acercarte al cliente en la negociación, porque no es lo mismo cruzar la calle y hablar con alguien y llegar a unos

términos que estar hablando en ingles que estar mandando tu producto e invertir tu dinero “**serian como las barreras**” si son barreras, y luego a la distancia son barreras.

¿Ha escuchado de la stevia?

Sí, una planta dulce creo que es para la diabetes “**le comento un poco, aparte de servir como curante también sirve medicinalmente para la diabetes, para el sobre peso, para la hipertensión, para las caries, ayuda a las personas que dependen de insulina, después de consumir cierto tiempo, según estudios realizados ya dejan de hacerlo, entonces es ofertado al mundo, como un edulcorante o como algo medicinal, aparte de esto aquí en esmeraldas tiene el ambiente adecuado para que se produzca, que es el mismo que se encontraría en la parte de Paraguay de donde es originario**”.

¿Cuántos exportadores hay aquí en Ecuador?

No te podría decir un numero porque no trabajo en esa área pero son pocos, algún rato estuve en exportaciones pero muy poco tiempo pero creo que lo que más se exporta es petróleo, tal vez dos o tres exportadores de madera que note y de ahí todos petroleros y en Quito y Guayaquil si hay otros exportadores por vía aérea, pero en realidad exportadores importadores es muy pequeña.

¿Escuchando de la stevia, que es el típico cultivo tradicional como el banano, el cacao, el café, a pesar de que se produce en otras provincias no se los exporta por esta, cree usted que sería una buena alternativa?

Como alternativa como te digo siempre lo importante es tener los compradores, que es una planta que está ahorita en su boom por sus temas medicinales y todo esto sería interesante, puede haber demanda de esta planta pero hay que estudiar bien el mercado para no caer en problemas.

ING. ANGELA BERNAL - SENAE

¿Considera usted que el día de hoy es difícil exportar desde nuestro país al mundo?

Tanto que difícil todo depende de las condiciones en las que requiere el país al cual vas a enviar tu producto, lo principal es conocer el mercado al cual quieres exportar y también así mismo los requerimientos que el país tiene porque dependiendo el producto puede ser que se necesite algún tipo de permiso

¿Qué factores considera usted que debe conocer una persona para convertirse en exportador?

Conocer el mercado al que vas a exportar, cuales son las condiciones que requiere el producto, normalmente es el que va a poner las reglas es el país al que tú le vas a vender el proceso comercial entonces necesitas conocer eso.

¿Cuál es el proceso para ser exportador?

Lo principal es tener el dinero, tener la idea de lo que quieres exportar, y de allí tener todos los conocimientos de ley.

¿Cuáles son los motivos por los cuales usted cree que las personas no se convierten en exportadores?

Podría ser la falta de dinero porque no tienes las condiciones necesarias para exportar, puede que tengas tal vez el producto pero más allá de eso no tienes las condiciones para sacar ese producto, si no tienes los contactos si no tienes el dinero muy difícilmente puedes sacar el producto.

¿Ha escuchado usted de la stevia?

Sé que es como un “edulcorante”

ING. LISET BUCHELI - SENAE

¿Considera usted que el día de hoy es difícil exportar desde nuestro país al mundo?

Bueno yo creo que no es difícil pero si considero que los exportadores deberían mejorar su nivel de producción en cuanto a cantidades es decir volúmenes que les permitan ser competitivos en el exterior ya que en el exterior las cantidades que se producen en nuestro país creo que no son suficientes para la demanda que se originan en otros países.

¿Qué factores considera usted que debe conocer una persona para convertirse en exportador?

Bueno yo creo una persona para convertirse en exportador debe conocer los requerimientos que necesita para poder registrarse como exportador **“Cuáles son esos requerimientos”** lo principal para que pueda exportar es que tenga identificado un producto con calidad de exportación en los niveles exigidos por el mercado internacional entonces una vez que cumples con esas condiciones ahora si puede

convertirse en un exportador y para ello debe presentar muchos requisitos que no son imposibles de alcanzar ni nada son algo sencillo como registrarte como actividad económica en el servicio de rentas internas debes sacar el ruc una vez que tienes el ruc debes sacar el ... y una vez que sacas el **tope** registrarte en la página de la aduana como importador exportador es el mismo permiso a la vez no entonces una vez que tienes eso estas cumpliendo como las formalidades para hacer una exportación pero en realidad considero que en sí para ser exportador debes tener un producto que sea calificado en el exterior con una calidad de exportación.

¿Qué factores considera usted que debe conocer una persona para convertirse en exportador?

Bueno yo creo que las personas no se convierten en exportadores primero porque no tienen gran cantidad de producción que es lo que demanda el mercado internacional primero y segundo por desconocimiento porque muchas veces las personas tienen productos que pueden ser cotizados en el mercado exterior pero no tienen quien les compre no han hecho una negociación o un vínculo con alguien que les pueda hacer una referencia de su producto y lo puedan importar y puedan generar riquezas o ingresos para ellos entonces como no conocen no lo hacen entonces el desconocimiento es de las cosas por la que no se hacen exportadores y otra que considero que es importante y es real que las personas que producen en nuestro país algún producto que tenga calidad de exportación no tienen la capacidad para producir volúmenes grandes para cubrir esa demanda

¿Entre los planes anuales de la aduana están capacitaciones al sector de agricultores para que estos sepan cómo exportar?

Bueno la aduana siempre tiene un plan anual de capacitaciones en la cual no solamente a los agricultores sino que está dirigido más bien como a los **OSSES** es decir a aquellas personas que ya tienen relación con la aduana entonces pero si considero que los agricultores que serían posibles exportadores podrían incluirse en este plan anual de capacitaciones para que puedan conocer cómo pueden hacer para exportar un producto entonces la aduana tiene un vínculo con este programa exporta fácil que es donde se está promoviendo a las personas a que hagan sus exportaciones en mínimas cantidades pero que lo hagan y vayan dando a conocer su producto al exterior.

¿Ha escuchado usted de la stevia?

Sí **“Que ha escuchado hablar de la stevia”** bueno yo sé que la stevia es un producto que te sirve para endulzar y es natural y es más saludable que usar otros productos que

te sirva para lo mismo, **“Ha escuchado que se lo ha exportado por nuestro puerto”** bueno yo aquí en este distrito de esmeraldas no he escuchado nunca ni cuando estaba en exportación que se halla exportado por esmeraldas entonces no sé si en otros distritos lo hagan pero por este distrito en el tiempo que yo estuve en exportaciones no se exporto y creo que hasta ahora no se ha exportado stevia.

ING. NELSON YEPEZ – DIRECTOR DISTRITAL SENAE

¿Considera usted que el día de hoy es difícil exportar desde nuestro país al exterior?

Considero que no es difícil exportarlo sin embargo hay que realizar una investigación profunda con respecto a cuales son los requisitos que el producto necesita cumplir para ser exportado dependiendo del país, si hablamos de productos agrícolas lo más importante es saber qué requisitos sanitarios tiene el país al que se va a exportar el producto.

¿Si hablamos de exportar un producto a nuestro país normalmente cuales son los requisitos?

Dependiendo el tipo de producto **“un producto de consumo que sería similar a la stevia”** si fuese la hoja tendría que tener la aprobación de agro calidad.

¿Qué factores considera usted que debe conocer una persona para convertirse en exportador?

Debe tener conocimientos de operaciones de logísticas de comercio exterior, de seguros en comercio exterior, por daños a la carga o por robo de carga, debe tener conocimientos que un determinado producto necesita cumplir para poder ingresar a un determinado mercado región o país etc... y es necesario que el producto que vaya a enviar sea un producto de una calidad que sea monitoreada de manera sustentable, porque normalmente cuando alguien comienza a exportar ocurre que los primeros pedidos se exportan con una buena calidad para poder acaparar la atención del comprador y después va bajando la calidad entonces ningún exportador se puede sustentar en el tiempo sino mantiene o mejora su calidad.

¿Cuáles cree usted que serían los motivos por lo que las personas no se convierten en exportadores si no que venden sus productos a intermediarios?

Porque es difícil tener todo este tipo de conocimientos porque es muy técnico entonces se requieren asesoramientos que muchas veces son muy costosos como la de los agentes de aduana, como los de los operadores de comercio exterior, como de las aseguradoras, entonces para quien no tenga el capital suficiente para poder emprender esto y no haya

considerado el costo de asesorarse en todos estos temas es probable que su exportación fracase en el sentido de que la podrá exportar pero será difícil que el país que la reciba la permita nacionalizar y allí es donde ocurren los grandes problemas, si no ha tomado todas las consideraciones y el producto se queda en los puertos y no desaduanizar ha perdido su inversión.

¿Ha escuchado usted acerca de la hoja stevia?

Sí he leído algo al respecto de que tiene aplicaciones como edulcorante para personas que no pueden consumir la azúcar común (diabéticos), y que tiene capacidades en las que permite mejorar la disminución en la absorción de grasas, ayuda en términos de cardiopatías y ayuda a mantener bajos índices de colesterol.

¿Sabe usted si se la exporta por nuestro país?

De lo que revise la exportan por ciertos puertos del país especialmente en Guayaquil, de lo que tengo conocimiento por esmeraldas no se exporta.

¿Una vez que usted ya sabe algo sobre la stevia usted piensa que esta sería una nueva alternativa para los agricultores a término personal?

Creo que es una opción que los agricultores podrían tomar siempre y cuando la investigación que realicen en el sentido agrícola y el asesoramiento que tengan sobre expertos en este tipo de cultivos los asesoren en términos de que las condiciones de terreno climatológicas y de cómo se va a cultivar y el sistema de riego son los acordes para poderla producir y cultivar correctamente.

Después de analizar la stevia que es un edulcorante para el clima de nuestra provincia se puede producir aquí, tenemos un buen clima, tenemos también buenas tierras para stevia usted cuales cree que serían los pasos para que un agricultor se convierta en exportador.

Dependiendo de la cantidad de hectáreas que pueda producir, porque hablemos que en economía en escala lo más importante es tener suficiente producto para bajar costos, y si los agricultores no podrían producir las cantidades necesarias para exportar la hoja en contenedores que a su vez disminuyan el costo de todo este tipo de operación, sería importante analizar primero el agricultor que quiere emprender esto tiene la capacidad suficiente para producir los volúmenes necesarios que le permitan tener una ganancia, si no lo puede hacer lo ideal sería que se reúnan en asociaciones y se formalicen y tengan centros de investigación que los asesoren en términos legales, en términos de comercio exterior “**Un tipo de Acopio**” el acopio es la primera fase luego de lo que yo eh podido ver la mayoría de asociaciones no terminan exportando porque no se asesoran

técnicamente de la manera correcta entonces ahí es donde fallan, todo queda en la informalidad de saber cultivar poder cultivar y poder acopiar pero eso es simplemente la primera parte de la cadena, entonces de nada te sirve tener bodegas llenas de productos si no vas a saber cómo comercializarlo en el exterior y que requerimientos hay que cumplir y normalmente es bueno tener un bróker en el exterior que se encargue de colocar tus productos y todas estas fases requieren de conocimientos altamente técnicos y de gente que maneje idiomas maneje comercio exterior, entonces yo creo que la idea es de que las asociaciones entiendan de que este conocimiento es necesario y comiencen a hacer centros donde tengan especialistas en cada área que se encarguen de eso.

ING. PAUL VERA - SENAE

¿Considera usted que el día de hoy es difícil exportar desde nuestro país al exterior?

Difícil no lo considero lo que falta es promoción en cuanto a la información y en cuanto a procesos, porque existe exporta fácil que es casi como un envío como para hacer conocer nuestro producto, existen ferias internacionales, apoyo del gobierno, lo que falta a veces es ese nexo entre productor que quiere comercializar su producto afuera le faltaría socialización y asesoramiento.

¿Qué factores considera usted que debe conocer una persona para convertirse en exportador?

Exportador como tal es quien vende un producto afuera no necesariamente es el productor, primero cuál es su producto, a que mercado quieres llegar, cual es la exigencia del mercado que quiere llegar, cual es la normativa para que su producto llegue al extranjero en el país en donde va a ser desaduanizado y en el país en donde va a ser exportado, si tiene alguna prohibición, y sus conocimientos más que nada.

¿Por qué cree usted que la gente no exporta?

Por falta de asesoramiento, falta de capital, a veces llegas también hasta el final hasta mandar tu muestra pero te piden más producto del que tu produces (Volumen) entonces pero allí es más fácil porque allí no más necesitas acopiar a los productores porque tú ya tienes el cliente pero lo importante es romper el silencio tener el cliente para eso también existen bloques internacionales, no necesariamente el comprador final entonces eso es lo que hay que romper, hacer el primer envío digamos pero adquirir conocimientos también en formas de pago porque si no, no te pagan **“Cual sería la mejor forma de pago”** carta de crédito esa es la más segura.

¿Cuál es el proceso para que alguien sea exportador?

Bueno si es en la aduana primero a registrarse por el sistema y de allí en el puerto indicarle que va por vía marítima, indicarle que va a hacer esa exportación lógicamente tiene que tener el cliente primero y luego si es que la va a mandar contabilizada contratar a la empresa naviera una empresa transportista, en general una declaración puede hacerla directamente sin un agente de aduana genera una declaración para que ingrese la mercancía a su patrimonio tiene que hacer procesos antinarcóticos, pero mejor es hacerla antes que salgan para evitar perder tiempo más que todo el acopio porque si es carga contabilizada el contador dice a lo que te abre la inspección se te daña algo de encima, eso paso cuando vino la niña a ver aquí entonces mejor es acopiar adentro del puerto para que al momento de acopiar tengan las inspecciones que sean necesarias y todo quede cerrado, y allí tienes hasta 30 días para realizar la declaración, lo importante es el cliente quien te va a comprar para ser exportador tienes que tener quien te vaya a comprar o primero promocionarlo y conseguir los clientes, de allí lo otro no más es enviar no es tan difícil el proceso de exportación, si es que es un producto que necesita ciertas restricciones allí si tienes que sacar los permisos **“En este caso serían hojas de stevia ha escuchado usted de las hojas de stevia”** yo no eh si se lo que es una hoja de stevia pero no eh escuchado de alguna restricción sin embargo como es un producto al consumir va industrializado o materia prima? Si es materia prima necesitas registro sanitario.

ING. MARCOS GALARZA – AGENTE DE ADUANA

¿Considera usted que el día de hoy es difícil exportar desde nuestro país al exterior?

No relativamente no es difícil o complicado, al momento se han dado muchas facilidades en lo que es aduanas y comercio exterior para todas las exportaciones a nivel mundial lo que si hay que considerar bastante es a qué país se va a exportar por las restricciones que existen en los diferentes países por las crisis mundial que hay como por ejemplo Venezuela, ciertos países de Europa y a su vez también hacer uso de las preferencias arancelarias que hay en la actualidad los convenios bilaterales que se han firmado Ecuador con muchos países y sacando aparte de estos inconvenientes que hay en el ámbito de Comercio Exterior exportar es lo más fácil que hay en la actualidad en el Ecuador **“Lo que falta sería entonces es que nosotros produzcamos para exportar”** exactamente lo que sí es sería un poco más de incentivo a las personas que produzcan bienes o productos que en el exterior van a necesitar **“Es una mejor oferta”** y a la vez también esto también produciría más mano de obra y más incentivos las

diferentes aerolíneas, transportes terrestres que nos oferten un mejor servicio en lo que es la utilización del producto.

... que en la actualidad cuantas si hay un número son las utilizadas por nuestro puerto en esmeraldas.

En esmeraldas son contadas podríamos hablar de tenemos contenedores NERDS que es la única, carga general tenemos otras que podría ser BBC ECUADOR, TRADINTER, REMAR, ANDINAVE.

¿Qué factores considera usted que debe conocer una persona para convertirse en exportador?

Lo primero es saber qué es lo que quiere exportar, que productos puede ofrecer a otros países, empaparse bien de si estos países tienen preferencias arancelarias, convenios bilaterales, otro punto también sería los precios referenciales que existen en la actualidad si es conveniente, si el país donde el piensas hacer con los importadores en este caso que está interesado en comprar su producto el país le brinda la seguridad y estabilidad económica que al momento de firmar un contrato el producto va a ser bien recibido va a tener acogida los respaldos económicos normalmente siempre recomendamos que los exportadores utilicen las cartas de crédito porque bien o un poco más puesto el producto no una carta de crédito hay muchos puntos que el exportador se respalda en el caso que el destino incumpla los tratados o contratos que haga con el exportador **“Es un tipo de pago que respalda más a”** la carta de crédito es un documento que se firma conjuntamente con el vendedor y comprador en el cual piden una serie de requisitos en el cual cualquiera que de los dos incumpla los puntos establecidos en la carta el contrato que has hecho o bien gana el comprador o bien gana el vendedor **“Lo ideal sería que los dos ganen para que sigan habiendo negocios”** entonces la carta de crédito es como una carta seria en la cual los dos deben cumplir ya que han sucedido casos como ciertos exportadores que estuvieron enviando a china hubieron casos aquí hubo el **“BOOM”** de la madera, todo mundo quería exportar madera a china, vinieron unos cuantos chinos se hicieron pasar por empresarios no eran más que personas enviadas por los propios empresarios a comprar madera acá se los trataron como empresarios en realidad no eran unos empresarios sino que ellos eran unos simples mensajeros compraron mucha madera sin saber que esa madera mucha era de exportación, segundo que no cumplían las expectativas que iban a necesitar en china no cumplían las condiciones mucha gente exporto mucha gente se endeudo, presto dinero exporto a china llego la madera allá y resulta que no era, muchos hicieron

negocios de palabra y lamentablemente a la hora de la hora el negocio se calló los contenedores quedaron allá y la gente perdió demasiado dinero **“Y en la época del banano que cuando hubo el BOOM del banano también la gente se aprovechó los japoneses y empezaban a mandar el tallo picado”** entonces los barcos empezaron a brindar las notas de crédito, obviamente el barco no afloja un centavo hasta que las dos partes cumplan las condiciones **“entonces sería el mejor tipo de pago”** para mi es lo mejor lo más recomendado, tu no pierdes ni yo pierdo, pero cumplimos lo que dice la carta de crédito, la carta de crédito es internacional no es que la carta es un formato hecho aquí en un banco del Ecuador, esa carta de crédito está avalada por la **OMA** entonces cumple con las condiciones de la organización mundial de comercio.

En si cuales cree que sean los motivos por los cuales las personas no se atreven a exportar

Muchas veces es por desconocimiento, falta de incentivo de las diferentes cámaras de producción en este caso aquí en esmeraldas no se diga a nivel nacional, en esmeraldas falta bastante que las personas que quieran exportar se agrupen con un gremio y así mismo presionen para que otras líneas vengan a ofertas sus servicios de transporte, ya que muchos por no contar aquí con una línea que cubra toda la semana o varias veces a la semana, cupos para exportar a Guayaquil, en Guayaquil sufren contaminación de sus contenedores, de narcotráfico son robados, son maltratados los productos, y muchas veces eso causa el rechazo, teniendo un puerto internacional que puede brindarles ese servicio con mejores condiciones, el puerto bueno es pequeño pero ayuda gracias a la seguridad que cuenta el puerto hasta ahora no hemos tenido 0 incidencia en lo que es contaminación de contenedores para exportación y siendo como dato que tiene frontera con Colombia aquí hemos tenido 0, Guayaquil a pesar de ser un puerto muy grande el riesgo es eso de que el contenedor adentro o entrando se lo contaminen, y otro también contamos con un aeropuerto si bien es cierto esta vía es internacional porque a la semana creo hay dos vuelos a Cali y a Bogotá, no contamos con aerolíneas de carga que lleven el producto, ahora también a Brasil podría exportarse ciertos productos a Brasil que también se exportan a Colombia pero no es utilizado por el puerto de aquí porque el puerto aun lo califica para un aeropuerto de carga, tenemos un aeropuerto internacional en teoría pero debe ser operativo 100% brindar internacional pasajeros internacional de carga como cuenta Latacunga por ejemplo y el aeropuerto de Latacunga es más pequeño que el puerto de esmeraldas eso sería **“Faltan planes”** y que también la aduana a lo que es apoyo al comercio brinde charlas, capacitaciones **“Empezó a hacer hace un año pro**

Ecuador una charla solamente pero no continuaba” no continuaba debió seguir dando más charlas, por lo menos una charla cada dos meses una mensual o una trimestral por último, porque las dudas hay, casi todos los días van personas a la aduana a preguntar qué es lo que necesitan para exportar o que deben hacer para exportar la aduana si tiene personal capacitado pero en si no hay un departamento dirigido al usuario, que le brinden una información muy amplia simplemente se limitan a lo que ellos le conviene y el resto busca un agente de aduana, si nosotros somos facilitadores del comercio exterior pero en sí hay veces y primero que debe de darle el incentivo para animar al exportador para ... gradual **“Cobran sus tributos para el estado”** Bueno para lo que es exportaciones es 0 aranceles los beneficios que tienen es que ellos no pagan aranceles para la exportación y la exportación que ellos realicen dependiendo el monto a ellos les sirve para un crédito tributario entonces con esos incentivos que existen que el gobierno está dando esos incentivos deberían los pequeños productores los micro productores agruparse formar gremios para exportar como por ejemplo el caso de la zona norte existen de cacao ellos son agremiados con ciento y pico de personas pequeños productores que van recogiendo cumplen el cupo contratan a la naviera contenedores y mandan a suiza el cacao **“Por el puerto de esmeraldas”** estaban ellos exportando por el puerto de esmeraldas pero por ejemplo que sucedió MERCI la única naviera manda contenedores ellos tienen el monopolio y ellos normalmente a dedo dicen si tu no tu si tu no tu si, a ti si te voy a dar cupo para exportar a ti no te voy a dar cupo para exportar o si quieres exportar conmigo 100 fletes por ejemplo por Guayaquil te cuesta 800 dólares y ellos te lo ponen a 1600 dólares si quiere si no vallase por Guayaquil o vaya busque otra línea entonces ellos aquí monopolizan porque son los únicos que mandan contenedores y todas las semanas vienen otros porque ellos aquí recogen dejan carga recogen carga y van a dejar al puerto de transferencia y distribuyen a nivel mundial los buques los grandes portacontenedor salen a dejar la carga a nivel mundial entonces eso es lo que deberían aquí al momento en que ellos ya estén organizados y estén enfocados a lo que ellos quieren exportar ellos aquí pueden hacer que lleguen otras líneas que conjuntamente con productores de quito que les quede cerca quito Ibarra Tulcán puedan utilizar el puerto de esmeraldas **“Lo mismo que con los aviones la única es Tame”** Tame por ejemplo no era la única eh escuchado que venía Aerogal que paso no se desconozco los motivos con línea Aerogal ahora Tame, contamos monopolizan y si quieres te embarcan y si no quieres no te embarcan y el precio ellos te ponen el precio no hay la oferta y la demanda, entonces también esos son

unos puntos que los exportadores muchas veces los frenan los intimidan, como son pequeños a veces dicen cuántos contenedores mandan a la semana y dicen yo te doy un buen precio si mínimo me mandas 10, entonces si es un pequeño productor no puede embarcar 10 a duras penas te embarcara uno o dos te embarcara uno de pequeños productores entonces esos son los motivos que entorpecen las ganas de pequeños productores de exportar ya que el gobierno está fomentando a los micro empresarios pequeños productores deberían también por ese lado presionar a las grandes empresas aerolíneas tienen que también ser un poco más flexible con los pequeños productores ya que no solo los grandes tienen derecho a usar el servicio también los pequeños y a veces los pequeños a la larga mandan poco semanal pero sumando es a veces hasta más de lo que mandan los grandes productores en el mes entonces es una buena propuesta, que los pequeños se agrupen a gremios sean capacitados porque de eso también es de que ellos hay veces que quieren exportar pero no saben cómo son las condiciones estivas, como estibar como impactar lamentablemente eso nosotros no lo podemos dar al menos porque lo que yo puedo dar es comercio exterior no te puedo dar decirte como embargar tu carga **“quien dice eso quien despeja esas dudas”** Las líneas navieras., como estivar dentro de un contenedor, como equilibrar la carga dentro de un contenedor esas charlas las puede proporcionar las líneas navieras pero como le digo lamentablemente aquí por ser una ciudad pequeña no dan esa información, pero yo creo que la cámara de comercio si podría la cámara de comercio la cámara de la pequeña producción dar unas capacitaciones a todas las personas o como presentar su producto realizar ofertas muchas veces no saben ni cómo realizar una oferta les dicen mira yo quiero este producto a china pero mándame tu oferta hay veces desconocen cómo realizar una oferta como contactarse con ellos muchos no saben cómo usar un correo electrónico entonces necesitarían capacitaciones generales.

¿Usted ha escuchado de la Stevia?

Si hay un producto que se llama stevia, **“En si es una planta de origen de Paraguay que sus hojas es la que tiene el edulcorante y aparte de eso es medicinal la hoja aparte del endulzante también tiene antioxidante que es lo que hace el envejecimiento lento sirve para la diabetes obesidad para el problema de caries”**

“Ha escuchado usted si se ha tratado de exportar por Ecuador”

No exportado no pero si eh escuchado que en el sector de santo domingo en la carretera ofertan esta planta, inclusive hicieron una demostración que hicieron que masticara la hoja al **“final sintió un amarguito”** si y me hicieron que chupara un limón cogieron un

limón lo partieron y era como que la boca ya tuviera azúcar entonces me dijeron que esa era la stevia bueno que ese era un edulcorante, que esa era la alternativa de la azúcar y era mucho mejor que la esplenda que es químico esta es mucho más natural pero de allí yo pensaba que eso era de la Amazonía que la traían de amazonas de allá del oriente pensaba **“Las condiciones de nuestra provincia son ideales para que se produzca aquí en la tierra entonces actualmente hay una hectárea en el sector de Taquígue por eso yo me enfoque la tesis en que ese sembrío se produzca más, si mi tesis es sobre el proceso de exportación de la stevia está enfocada a eso entonces ahora que usted me habla de gremios de todo eso también para que se agrupen las personas para que la produzcan porque es una planta que en la actualidad tiene mucha demanda comercial no solo en”** yo creo que la que venden en el aquí la producen en el ecuador **“Esa le mentiría si le digo que sí”** la verdad si eh visto pero no he llegado a confirmarlo **“Es stevia si no tiene nada de azúcar de caña o como la esplenda que es algo químico pero es stevia pero combinada con otras cosas no es pura, pero al producir más stevia aquí estaríamos dejando de lado los típicos sembríos tradicionales como la palma el cacao un poco el limón que no se exporta pero se consume mucho entonces es una alternativa a ese tipo de sembríos porque en fin mi objetivo es que la gente sepa es que otra cosa pueden sembrar para generar una buena utilidad porque usted sabe que aquí como hay tanta oferta de cacao entonces los compradores de cacao a veces abusan con sus precios legítimos para el trabajo, todo el trabajo en sí que se hace para la recolección de este tipo de cultivo.**