

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, ANA CRISTINA MONTOYA CAMPUZANO, C.I. 1718836560, autor del trabajo de graduación titulado "EVOLUCIÓN Y LIMITACIONES DE LA EXPORTACIÓN DE MANGO FRESCO ECUATORIANO A CANADÁ DURANTE EL PERÍODO 2006-2010", previa a la obtención del grado académico de LICENCIADA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS E INTERCAMBIOS INTERNACIONALES en la facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura:

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión Pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de sitio web de la Biblioteca de la PUCE el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de Universidad.

Quito, 27 de septiembre del 2012



Ana Cristina Montoya Campuzano

C.I. 1718836560

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCION DEL
TITULO DE LICENCIADA MULTILINGUE EN NEGOCIOS E
INTERCAMBIOS INTERNACIONALES**

**EVOLUCIÓN Y LIMITACIONES DE LA EXPORTACIÓN DE MANGO FRESCO
ECUATORIANO A CANADÁ DURANTE EL PERÍODO 2006-2010**

ANA CRISTINA MONTOYA CAMPUZANO

QUITO, 2012

INDICE

1.	TEMA	1
2.	INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I		
PRODUCCION Y EXPORTACIÓN DE MANGO FRESCO ECUATORIANO		
1.1.	Generalidades del mango	4
1.1.1.	Producción Nacional	4
1.1.2.	Zonas de cultivo	7
1.1.3.	Establecimiento de la Plantación	9
1.1.4.	Características del mango	16
1.1.5.	Variedades de mango que Ecuador exporta	17
1.2.	Riesgos en el cultivo	20
1.2.1.	Plagas	20
1.2.2.	Tratamientos, control y monitoreo de plagas	20
1.3.	Código de la Producción	22
1.4.	Política Comercial Ecuatoriana	25
1.5.	Comercio Exterior	27
1.5.1.	Principales exportadores de mango fresco a los mercados Internacionales	27
1.5.2.	Principales países compradores de mango fresco	30
1.5.3.	Exportaciones ecuatorianas de mango fresco al mundo	31
1.6.	Empresas exportadoras de mango fresco en Ecuador	32
1.7.	Procedimientos para exportar desde Ecuador	35
1.7.1.	Requisitos para exportar productos de origen vegetal, frescos y congelados	35
1.7.2.	Trámite	37
1.8.	Precios del mango ecuatoriano	39
CAPITULO II		
DEMANDA CANADIENSE DE MANGO FRESCO, COMPETIDORES DEL ECUADOR EN AMÉRICA DEL SUR Y SU VENTAJA COMPARATIVA		
2.1.	Requisitos para acceder al mercado canadiense	41
2.1.1.	Requisitos Generales	41
2.1.2.	Requisitos Para Arancelarios – Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios	41
2.1.3.	Requisitos Técnicos	43
2.1.4.	Clasificación, envasado y paletizado de frutas frescas y hortalizas	43
2.2.	Demanda Canadiense	45
2.2.1.	Gustos y preferencias del consumidor canadiense	45
2.2.2.	Canadá importa mango fresco desde el mundo en el período 2006-2010	46
2.2.3.	Ecuador exporta mango fresco a Canadá	48
2.2.4.	Participación del mango fresco ecuatoriano en el mercado Canadiense	49
2.2.5.	Relaciones bilaterales Ecuador-Canadá	50
2.3.	Competidores de Ecuador en América del Sur	53

2.3.1.	Perú y su producción de mango fresco	53
2.3.2.	Relaciones Bilaterales Perú-Canadá	56
2.3.3.	Participación del mango fresco peruano en el mercado canadiense	58
2.3.4.	Precios del mango fresco peruano	59
2.3.5	Brasil y su producción de mango fresco	60
2.3.6.	Relaciones Bilaterales Brasil-Canadá	62
2.3.7.	Participación del mango fresco brasilero en el mercado canadiense	67
2.3.8.	Precios del mango fresco brasilero	67
2.4.	Ventaja Comparativa	68

CAPITULO III

LIMITACIONES CANADIENSES A LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS

3.1.	Panorama general de Canadá	70
3.1.1.	Situación, superficie agrícola y clima	70
3.1.2.	Moneda	72
3.1.3.	Demografía y sociedad de Canadá	76
3.2.	Organización Político Administrativa	80
3.3.	Organización Administrativa y Territorial	82
3.4.	Medios de transporte para acceso de los productos	83
3.4.1.	Costos de las Exportaciones desde Ecuador hacia Canadá	84
3.5.	Canales de Distribución Locales Recomendados en Canadá	86
3.6.	Confirmación de Venta y Requisitos de Factura para la exportación de Frutas y Hortalizas Frescas hacia el mercado canadiense	88
3.7.	Documentación necesaria para exportar hacia Canadá	89
4.	ANÁLISIS	97
5.	CONCLUSIONES	100
6.	RECOMENDACIONES	102
	BIBLIOGRAFÍA.	104

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 NÚMERO DE ÁRBOLES DISPERSOS COSECHADOS, PRODUCCIÓN Y VENTAS	4
TABLA 2 NÚMERO DE UPAS POR TAMAÑOS, SUPERFICIE PLANTADA SEGÚN CULTIVOS PERMANENTES SOLOS Y ASOCIADOS	6
TABLA 3 ESTACIONALIDAD DE LA COSECHA DE LOS PRODUCTORES DE MANGO EN EL ECUADOR	7
TABLA 4 ÁREAS DE CULTIVO DE MANGO EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS	7
TABLA 5 NECESIDADES DE RIEGO DE LA PLANTA DE MANGO	14
TABLA 6 VALOR NUTRITIVO DEL MANGO EN 100G DE LA PARTE COMESTIBLE	16
TABLA 7 PLAGAS QUE ATACAN AL MANGO Y FORMAS DE CONTROLARLAS	20
TABLA 8 PRINCIPALES EXPORTADORES A LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 080450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	28
TABLA 9 PARTICIPACIONES DEL ECUADOR Y DE SUS PAÍSES COMPETIDORES DE AMÉRICA DEL SUR EN CUANTO A EXPORTACIONES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 080450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	28
TABLA 10 PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 080450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS AL AÑO 2010	30
TABLA 11 EXPORTACIONES ECUATORIANAS AL MUNDO DE LA PARTIDA ARANCELARIA 080450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	31
TABLA 12 VALORES A CANCELAR EN LAS ENTIDADES BANCARIAS	37

TABLA 13 VARIACIÓN DE PRECIOS DEL MANGO FRESCO EXPORTADO DESDE ECUADOR HACIA CANADÁ EN EL AÑO 2010	39
TABLA 14 IMPORTACIONES CANADIENSES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 080450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	47
TABLA 15 EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE MANGOS Y MANGOSTANES FRESCOS O SECOS A CANADÁ (TONELADAS Y MILES DE DÓLARES AMERICANOS)	48
TABLA 16 PARTICIPACIÓN TOTAL DEL MANGO FRESCO ECUATORIANO EN CANADÁ AL AÑO 2010	50
TABLA 17 MANGO: PRODUCCIÓN, SUPERFICIE Y RENDIMIENTO SEGÚN DEPARTAMENTOS	54
TABLA 18 ESTACIONALIDAD DE LA COSECHA DE LOS PRODUCTORES DE MANGO EN PERÚ	54
TABLA 19 VARIACIÓN DE PRECIOS DEL MANGO FRESCO EXPORTADO DESDE PERÚ HACIA CANADÁ EN EL AÑO 2010	59
TABLA 20 ESTACIONALIDAD DE LA COSECHA DE LOS PRODUCTORES DE MANGO EN BRASIL	62
TABLA 21 VARIACIÓN DE PRECIOS DEL MANGO FRESCO EXPORTADO DESDE BRASIL HACIA CANADÁ EN EL AÑO 2010	67
TABLA 22 DOLÁR AMERICANO (USD) FRENTE AL DÓLAR CANADIENSE (CAD) EN EL PERÍODO 2006-2010	73
TABLA 23 DÓLAR CANADIENSE (CAD) FRENTE AL REAL BRASILEIRO (BRL) EN EL PERÍODO 2006-2010	74
TABLA 24 DÓLAR CANADIENSE (CAD) FRENTE AL NUEVO SOL PERUANO (PEN) EN EL PERÍODO 2006-2010	75

TABLA 25 ESTADÍSTICAS DE LOS IDIOMAS HABLADOS POR LA POBLACIÓN CANADIENSE	78
TABLA 26 COSTOS DE TRANSPORTE AÉREO DESDE ECUADOR A CANADÁ	85
TABLA 27 COSTOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO DESDE ECUADOR A CANADÁ	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 NÚMERO DE ÁRBOLES	5
GRÁFICO 2 PRODUCCIÓN	5
GRÁFICO 3 VENTAS	6
GRÁFICO 4 EXPORTACIONES DE BRASIL	29
GRÁFICO 5 EXPORTACIONES DE PERÚ	29
GRÁFICO 6 EXPORTACIONES DE ECUADOR	29
GRÁFICO 7 IMPORTACIONES CANADIENSES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 0800450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FERSCOS O SECOS EN EL PERÍODO 2006-2010	30
GRÁFICO 8 EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA SUS PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES	31
GRÁFICO 9 PALLETS DE MANGO FRESCO DESTINADOS A LA EXPORTACIÓN	44
GRÁFICO 10 IMPORTACIONES CANADIENSES	47
GRÁFICO 11 TONELADAS	48
GRÁFICO 12 FOB-DÓLAR	49

GRÁFICO 13 PARTICIPACIÓN DEL MANGO FRESCO ECUATORIANO EN CANADÁ	50
GRÁFICO 14 PARTICIPACIÓN DEL MANGO FRESCO PERUANO EN CANADÁ	58
GRÁFICO 15 PARTICIPACIÓN DEL MANGO FRESCO BRASILEÑO EN CANADÁ	67
GRÁFICO 16 MAPA DE CANADÁ	70
GRÁFICO 17 DÓLAR AMERICANO (USD) FRENTE AL DÓLAR CANADIENSE (CAD) AL MES DE DICIEMBRE DEL PERÍODO 2006-2010	73
GRÁFICO 18 DÓLAR CANADIENSE (CAD) FRENTE AL REAL BRASILEÑO (BRL) AL MES DE DICIEMBRE DEL PERÍODO 2006-2010	74
GRÁFICO 19 DÓLAR CANADIENSE (CAD) FRENTE AL NUEVO SOL PERUANO (PEN) AL MES DE DICIEMBRE DEL PERÍODO 2006-2010	75
GRÁFICO 20 IDIOMAS OFICIALES DE CANADÁ	79

DEDICATORIA

Dedico esta disertación de grado a mi padre Luis, quien con su apoyo incondicional y ejemplo de tenacidad, entrega y lucha constante hizo que mi sueño de terminar mis estudios universitarios se hagan realidad. A mi madre Carmita, quien con su ternura, su fortaleza y sabios consejos, me ayudó no desfallecer y a levantarme todos los días con ganas de luchar y alcanzar mis metas. A mi hermana Andrea, quien con su cariño, su paciencia y su sentido del humor ha hecho que mi lucha sea más llevadera y divertida. A mi hermano Luis, quien con su paciencia, sus chistes y su compañía, me ha brindado muchos momentos de alegría y risas. A mi Sobrina Danielita quien llegó a este mundo a iluminar mis días con sus ocurrencias e inteligencia. A mis abuelitos Pepito, Elvita, quienes me demostraron que el que lucha gana, que el que se apasiona por conseguir algo, lo consigue, quienes con su ejemplo me han llevado a estar donde estoy. A mi abuelito Marquito, quien ha estado conmigo en los momentos más importantes de mi vida, es mi ejemplo de amor incondicional a la familia. A mi abuelita Chelita, quien me ha demostrado que a pesar de vivir momentos difíciles se puede llevar siempre una sonrisa en el rostro y a mi abuelita Margarita, quién desde el cielo nos ha cuidado a lo largo de los años. A mis tíos, a mis primos quienes con sus consejos y su guía han estado a mi lado desde el principio. Así como también, se la dedico a todos mi amigos, quienes con su apoyo, consejos y alegría estuvieron conmigo en todo mi trayecto, gracias mi Sandri, Feli, Cielito, Caro, Marifer, Sol, mis rumas Clau y Gabyta, Jose, Rodri, Ellenita... en fin, a todos quienes hicieron que esto sea posible.

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios, quien ha sido mi refugio y mi impulso para seguir adelante en todo momento. A mis padres por su apoyo incondicional, a mis hermanos por sus consejos y paciencia, gracias familia por haber estado conmigo en los momentos buenos, especialmente en los más difíciles que he tenido que pasar, gracias por estar a mi lado mientras tengo que superar los obstáculos que a diario se presentaron. Agradezco también a mi cuñado Daniel, quien con paciencia me explicaba materias complicadas. Gracias también a Alfredito, quien me tendió la mano cuando más lo necesitaba, por haberme presentado a una extraordinaria persona, quien no sólo dirigió mi disertación, sino que también fue una amiga en los momentos más duros que me tocó vivir, gracias Mayrita. Agradezco también a mis lectores, Donald Stewart y Sergio Arias quienes han sido unas maravillosas personas y extraordinarios maestros. Gracias a todos quienes me ayudaron a llegar hasta este punto tan importante de mi vida.

1. TEMA

EVOLUCIÓN Y LIMITACIONES DE LA EXPORTACIÓN DE MANGO FRESCO ECUATORIANO A CANADÁ DURANTE EL PERÍODO 2006-2010.

2. INTRODUCCION

En los últimos 20 años el consumo de frutas frescas se ha venido incrementando en el mundo, especialmente en los países del Hemisferio Norte. Esto se debe a que existe a una mayor preocupación por el cuidado de la salud, un incremento del salario per cápita, mejora del nivel de vida y mayor apertura hacia nuevos sabores y frutas exóticas y a las campañas promocionales. Todo esto se encuentra asociado a que un mayor desarrollo del transporte marítimo, ha permitido el incremento del consumo de frutas y entre ellas del mango aunque tenga una tasa de crecimiento más discreta que la de la oferta.

Las primeras exportaciones de mango fresco ecuatoriano se realizaron en el año 1991. En un inicio hubo algunos fracasos por la falta de planta certificada de las variedades adecuadas, lo que se ha subsanado con el tiempo, existiendo actualmente oferta de planta confiable en el litoral. La oferta exportable se ha incrementado a partir del año 1994, con una baja sensible en el año 1997 por causa del “fenómeno de El Niño” que redujo drásticamente la cosecha por exceso de humedad y en el año 2009 tras la recesión económica del año 2008, la cual se podría deber a la crisis que travesaba nuestro primer comprador de mango fresco, Estados Unidos.

A lo largo de los años, esta fruta tropical ha sido reconocida por su exquisito sabor y buena calidad. La exportación de esta fruta, llamada también producto no tradicional, ha sido importante y representativa para el Ecuador junto con la exportación de otras frutas frescas como el banano, la piña, la papaya y la maracuyá. En la actualidad, el Ecuador se encuentra entre los 15 países principales exportadores de mango en estado fresco hacia los mercados internacionales.

El segundo mercado más importante, después de Estados Unidos, hacia donde destina el Ecuador sus exportaciones de mango fresco es Canadá. Estados Unidos es el país socio comercial más importante del Ecuador debido a que es el destino de grandes volúmenes de exportación de varios productos, además de que es el país con quien ha mantenido relaciones comerciales desde hace muchos años atrás. Canadá es un país que posee un gran potencial, por lo tanto, hace falta afianzar las relaciones comerciales con el fin de incrementar los volúmenes de exportaciones.

En cuanto a las importaciones canadienses de mango fresco, se conoce que el Ecuador ocupa el cuarto lugar, después de México, Brasil y Perú. México es uno de los principales países socio comerciales de Canadá, y su número de hectáreas de plantación de mango es más extenso que el de sus países competidores. Brasil, es un mercado muy atractivo para Canadá, debido a que posee una de las mejores economías entre los países de América del Sur. Perú, cuenta con un Tratado de Libre Comercio firmado con Canadá, el cual se encuentra vigente desde el año 2009. En cuanto a Ecuador, se conoce que cuenta con el acuerdo denominado Sistema Generalizado de Preferencias, SGP, el cual ha determinado que el arancel de la exportación de mango fresco ecuatoriano es 0.

El Ecuador cuenta con varias plantas de tratamiento y de empaque de mango fresco, que proporcionan el servicio a los exportadores. Todos en conjunto poseen una capacidad instalada para tratamiento de cultivos con agua caliente de 800 toneladas por día y una capacidad de almacenamiento de más de 400.000 cajas de exportación, proveyendo trabajo para aproximadamente 1.500 personas durante la estación de la cosecha, trabajando aproximadamente el 70% de la capacidad instalada.¹

¹ Cfr. FUNDACIÓN MANGO ECUADOR, *acerca de la fundación mango Ecuador*, <http://www.mangoecuador.org/fundacion-mango-ecuador.php>, acceso: 6 de enero de 2012, 15h36

El mango es una fruta nativa del Sudeste Asiático, de Birmania e India Oriental. Fueron los portugueses quienes, en el siglo XVI, se encargaron de introducir esta fruta en América del Sur y se puede decir que los principales tipos de mango son mayormente provenientes de la India, seguido por Filipinas. El Occidente se relacionó con esta fruta tropical e inició su comercialización mundial tras la apertura de las rutas marítimas hacia el Oriente a, principios del siglo XVI; dicha comercialización ha perdurado a lo largo de los años y varios son los países que se han dedicado a ofertar el mango en los mercados internacionales.

Los árboles de mango son vigorosos, de fácil germinación y pueden llegar a alcanzar una altura de 20 metros. Posee un tronco recto, el cual está ramificado en grandes brazos, y su forma es piramidal. Las hojas son alargadas de color verdoso brillante, las flores poseen un color amarillo, verdoso, las frutas de mango son ovaladas y su color puede variar dependiendo de la variedad a la cual pertenece. La cáscara del mango es semidura, su pulpa es fibrosa y posee una gruesa semilla. Se conoce también que el mango se adapta a climas tropicales o sub-tropicales secos cuyos rangos de temperatura óptima varía entre los 20° y 25° Centígrados.

El presente tema de investigación engloba lo aprendido a lo largo de la carrera multilingüe en negocios e intercambios internacionales. Debido a que pone en evidencia los conocimientos adquiridos acerca del Comercio Exterior, la Microeconomía, la Macroeconomía y la Economía Internacional. Los cuales permiten realizar un estudio a la evolución y las limitaciones de la exportación de productos ecuatorianos hacia los mercados internacionales durante el período 2006-2010, por lo tanto, en este tema de grado se realizará el estudio a la evolución y limitaciones de la exportación de mango fresco hacia el mercado canadiense.

CAPITULO I PRODUCCION Y EXPORTACIÓN DE MANGO FRESCO ECUATORIANO

En el presente capítulo se busca identificar la producción ecuatoriana de mango fresco, los riesgos que se presentan en los cultivos y la evolución de su exportación hacia el mercado canadiense.

1.1. Generalidades del mango

1.1.1. Producción Nacional

De acuerdo con una entrevista realizada al Director Ejecutivo de la Fundación Mango Ecuador, Ing. Johnny Jara, el total de la superficie de cultivo de mango en el Ecuador es de aproximadamente 9.000 hectáreas. Pero, dentro del gremio perteneciente a Fundación Mango, la superficie cultivada es de aproximadamente 7.700 hectáreas, de las cuales alrededor de 6.500 están dedicadas a la exportación de mango fresco y las restantes se dedican al mercado local o a la elaboración de jugos y concentrado. ²

**TABLA 1
NÚMERO DE ÁRBOLES DISPERSOS COSECHADOS,
PRODUCCIÓN Y VENTAS**

MANGO (Fruta Fresca)					
AÑO	2006	2007	2008	2009	2010
NÚMERO DE ÁRBOLES	306.537	332.558	230.458	343.782	331.707
PRODUCCIÓN (Tm.)	15.886	22.081	20.212	26.024	22.280
VENTAS (Tm.)	3.263	4.179	1.619	5.209	3.816

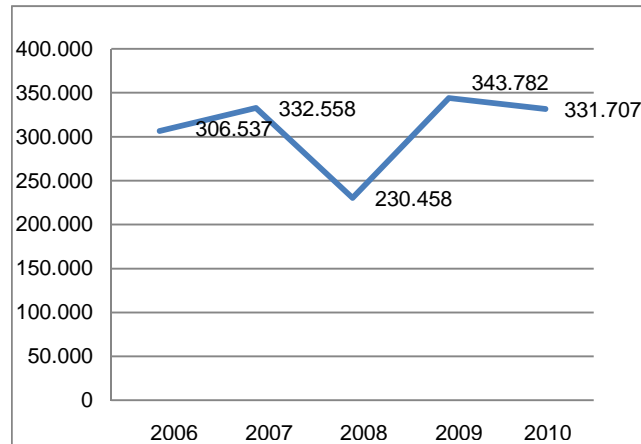
Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC) ESPAC,
Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y como se puede observar en la tabla 1 y en los gráficos lineales 1, 2 y 3, presentados a continuación, en el período 2006-2010, el número de árboles de mango, la producción de dicha fruta y sus ventas, evidencian un crecimiento tendencial creciente moderado en el mencionado período de 5 años. Pero, de acuerdo a la Fundación Mango Ecuador, hubo un considerable incremento en los factores

² Cfr. Ing. MOREIRA Ricardo, *cultivo del mago*, grabación, Quito, 19 de octubre de 2011, Ingeniero Encargado de la Estación Experimental Mango

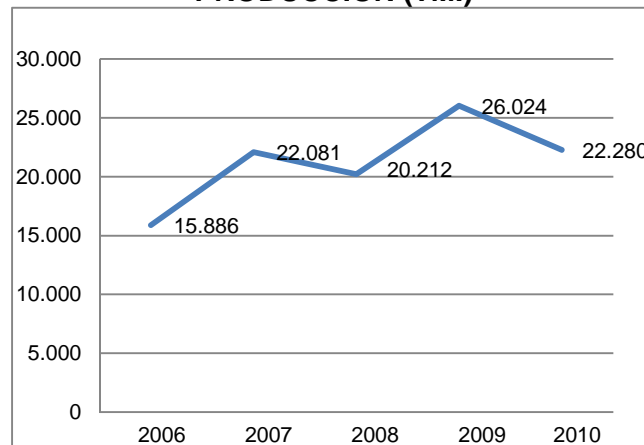
mencionados al término del año 2011 y prevén un incremento aún mayor a finales del presente año 2012.

**GRÁFICO 1
NÚMERO DE ÁRBOLES**



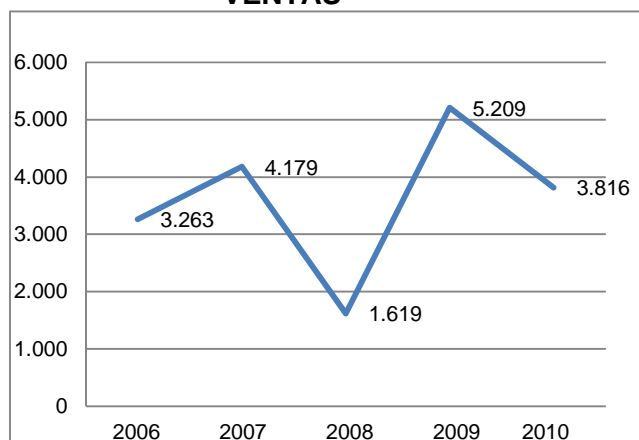
Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC) ESPAC, Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

**GRÁFICO 2
PRODUCCIÓN (TM.)**



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC) ESPAC, Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

**GRÁFICO 3
VENTAS**



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC) ESPAC,
Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

Por otro lado, se prevé un censo agrícola para el año 2014, en el cual se podrá observar el total de hectáreas plantadas y cosechadas de frutas, vegetales, hortalizas, etc. en el Ecuador.

De acuerdo al Censo Agropecuario del año 2000 se han obtenido el número de UPAs (Unidades de Producción Agropecuarias) por tamaños y superficie plantada, según cultivos permanentes solos y asociados, en este caso, según el cultivo de mango solo y asociado con otras frutas no especificadas, lo cual podemos observar a continuación:

**TABLA 2
NÚMERO DE UPAS POR TAMAÑOS, SUPERFICIE PLANTADA SEGÚN
CULTIVOS PERMANENTES SOLOS Y ASOCIADOS**

Cultivo Permanente	TOTAL	TAMAÑOS DE UPA									
		Menos de 1 Hectárea	De 1 hasta menos de 2 Has.	De 2 hasta menos de 3 Has.	De 3 hasta menos de 5 Has.	De 5 hasta menos de 10 Has.	De 10 hasta menos de 20 Has.	De 20 hasta menos de 50 Has.	De 50 hasta menos de 100 Has.	De 100 hasta menos de 200 Has.	De 200 Has. y más
Mango (solo) UPAs	1,659	-	-	176	181	298	168	223	146	88	97
Hectáreas	16,754	-	-	139	137	431	639	1,535	3,673	3,695	6,402
Mango (asociado) UPAs	1,658	309	225	114	226	282	225	135	67	48	26
Hectáreas	2,641	83	151	89	233	391	411	421	119	329	414

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC), Resultados Nacionales y Provinciales Ecuador, Vol. 1
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

El 60.3% de las UPAs en las cuales se han cultivado mango solo, producen a gran escala, lo cual podría significar que destinan su producción al comercio internacional.

TABLA 3
ESTACIONALIDAD DE LA COSECHA DE LOS PRODUCTORES DE MANGO
EN EL ECUADOR

País	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Ecuador												

Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
 Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

En la tabla 3 se puede observar que la época de cosecha y mercadeo del mango Ecuatoriano se lleva a cabo en los meses de octubre, noviembre, diciembre y enero, a dicha estacionalidad se la puede también llamar campaña, dicha campaña es cuando el mango fresco ecuatoriano es ofertado en el mercado internacional. La principal comercialización ocurre entre los meses de octubre y noviembre, cuando se concentra el mayor volumen de cosecha.

1.1.2. Zonas de cultivo

Las áreas de cultivo de mango de exportación se encuentran situadas, en un 95%, en la provincia de Guayas, y el 5 % restante en las provincias de Los Ríos, El Oro y Manabí. Los cultivares criollos están principalmente distribuidos entre las provincias de Manabí y Guayas. En la provincia de Manabí en el sector de las riberas del río Portoviejo, río Chico, río Chone, Estancilla, Calceta, Junín, Santa Ana, 24 de Mayo, entre las principales, y en la provincia del Guayas en las localidades de Nobol, Daule, Santa Lucía, Palestina, Milagro, Virgen de Fátima, Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo, entre las más importantes. Y las áreas de cultivo de la provincia del Guayas del mango de exportación, se encuentran distribuidos de la siguiente manera: ³

TABLA 4
ÁREAS DE CULTIVO DE MANGO EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS

Zona	Localidad
Norte	Daule, Santa Lucía, vía Palestina Vines, vía Palestina Balzar
Centro	Lomas de Sargentillo, Isidro Ayora, Pedro Carbo
Oeste	Chongón, Cerecita, Progreso
Sur	Vía Durán Tambo hasta Virgen de Fátima

Fuente: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, INIAP
 Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

³ Cfr. INSTITUTO NACIONAL AUTÓNOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS, INIAP, guía técnica de cultivos, *mango*

El clima óptimo para llevar a cabo un cultivo de mango debe constar de 1.000 mm de lluvia anuales, alternando con un período de sequía de 4 a 6 meses. La temperatura mínima debe ser de 15°C, la máxima de 41°C y la óptima entre 24°C y 27°C. La humedad debe ser relativa debido a que si es excesiva, se produce un ataque de enfermedades fungosas y de algas. La altitud en la cual el cultivo de mango puede desarrollarse está comprendida desde el nivel del mar hasta 600 msnm (metros sobre el nivel del mar). Se debe evitar los vientos fuertes, altas temperaturas y la baja humedad de aire debido a que generan efectos negativos sobre la floración, conllevan a una elevada evapotranspiración y por ende a desequilibrios hídricos, por lo tanto, si la zona cuenta con dichas características se recomienda establecer barreras rompevientos. ⁴

El gran vigor del sistema radical del mango le permite explorar y adaptarse a una amplia gama de suelos, sin embargo, los rendimientos son mayores en los suelos profundos y de textura media. Dicho sistema radical requiere aireación permanente, por lo cual, no soporta encharcamientos ni suelos con presencia de agua subterránea. Se deberá cosechar en suelos pesados y cuyo nivel freático esté por encima de 2 m de profundidad. Caso contrario, si las plantaciones ya se encuentran establecidas en las condiciones antes mencionadas, se deberá construir canales de drenaje. ⁵

En cuanto a los cultivares, en orden de importancia: Tommy Atkins de 65% a 70% de la superficie total cultivada, Kent, Haden, Keitt, Ataulfo, el resto. Adicionalmente, se estima una superficie de 15.000 ha con mezcla de cultivares criollos entre los que sobresale el mango de “chupar”, el cual es muy requerido por la industria de néctares, los mismos que a su vez, se manejan como cultivos de recolección, es decir, y salvo casos muy esporádicos, no reciben ninguna clase de labor de cultivo. ⁶

⁴ Cfr. Id.

⁵ Cfr. Id.

⁶ Cfr. Id.

El 30% de la cosecha del mango de exportación (aproximadamente 12 millones de kg anuales) corresponde al rechazo por falta de calidad y son distribuidos entre las industrias de néctares y los mercados para consumo fresco de Guayaquil, Quito, Portoviejo, Machala, Ambato, Riobamba, Cuenca, Ibarra, etc. A esto se suma la producción de los cultivares criollos. El mango ecuatoriano que se exporta es mayormente utilizado para consumo en fresco, y en menor grado como néctar, pulpa congelada, rodajas en almíbar y mermelada principalmente.⁷

1.1.3. Establecimiento de la Plantación

Producción del material de siembra

I. Portainjertos

Un portainjerto o patrón, es una planta obtenida por semilla donde se coloca la yema, y la yema es donde se obtiene la nueva planta, la cual se encuentra en la base de cada hoja.⁸

El cultivar de donde se va a tomar la semilla debe ser de naturaleza poliembriónica, es decir, aquellas semillas que producen más de un brote al germinar, como por ejemplo el de “chupar”, debido a que éstos proporcionan semillas uniformes y generan buenas características de producción. Además, deben ser obtenidas de árboles proveedores de semillas conocidos en la zona, que presenten tolerancia a enfermedades, sobre todo de las ramas y base del tronco, dichos árboles deben ser de tamaño medio, ya que si se obtiene de árboles gigantes se puede inducir un crecimiento vegetativo exagerado.⁹

La semilla a utilizarse debe estar completamente madura. El tiempo de germinación de una semilla es de aproximadamente 25 días, pero si se retira la cáscara de la semilla (pericarpio), el lapso de germinación se reducirá a la mitad.

⁷ Cfr. Id.

⁸ Cfr. INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA (IICA), *lo básico que debe saber sobre el injerto*, http://www.iica.int.ni/Estudios_PDF/Injerto%20de%20Cacao.pdf, Acceso: 10 de mayo de 2012, 10h34

⁹ Cfr. INSTITUTO NACIONAL AUTÓNOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS, INIAP, *guía técnica de cultivos, mango*

La viabilidad de la semilla dura aproximadamente dos semanas, por lo tanto, se recomienda sembrar antes de este tiempo. ¹⁰

Obtención de la vareta

La vareta es una rama terminal de 20 a 30 centímetro de largo y es donde se encuentran las yemas. Las plantas madres de donde se tomarán las varetas deben tener un alto vigor vegetativo y estar en buen estado sanitario. Las ramas donantes de varetas deben tener al menos tres meses de edad, una longitud de hasta 20 cm y 0,5 cm de grosor. Previo a la obtención de las varetas se recomienda defoliar, provocar la caída prematura de las hojas de la planta, (dejando 1 cm de pecíolo, parte que une la hoja con el tallo) en el árbol las ramas seleccionadas y dejarlas así por un lapso de tiempo de 15 días. Esto aumentará las posibilidades de unión entre las partes injertadas. Luego de la injertación, es necesario proporcionar riego y proteger la zona de injerto con una bolsa plástica y otra de papel, lo cual permitirá mantener una alta humedad relativa con el fin de evitar el desecamiento en dicha zona. ¹¹

Preparación del Terreno

El terreno deberá ser preparado con seis meses de anterioridad a la siembra, lo cual consistirá en una subsolada profunda de 60 cm, arada y rastra, subsolar una zona, consiste en remover el suelo por debajo de la capa arable. Pero, si la siembra se da en terrenos con pendiente se deberá establecer curvas de nivel. ¹²

Sistemas de Plantación

A los sistemas de plantación se los pueden dividir en definitivo y temporal. Mientras que el sistema definitivo es aquel en el cual la densidad poblacional inicial

¹⁰ Cfr. Id.

¹¹ Cfr. Id.

¹² Cfr. Id.

es igual a la densidad final, el sistema temporal es aquel en el cual la densidad poblacional inicial es mayor que la densidad final.¹³

En el sistema temporal se establece al inicio una densidad mayor que la población definitiva, la cual puede ser hasta el doble por unidad de superficie. Esto se realiza con la finalidad de aprovechar la producción hasta que las ramas se entrecrucen entre árboles distintos, dependiendo de la fertilidad del suelo y vigor del cultivar (entre el octavo y duodécimo año). Existe una serie de variantes en los distanciamientos de plantación, los cuales deben ser decididos por los productores en base a sus propósitos, a la fertilidad del terreno y al vigor de los cultivares. Así, para los suelos fértiles y cultivares vigorosos se recomienda distanciamientos mayores.¹⁴

Época de plantación

Gracias a las condiciones climáticas casi invariables del Ecuador, cualquier época del año es posible para la siembra de mango. Sin embargo, dado que entre los meses de enero y abril se dan las lluvias, es recomendable sembrar en esta época para ahorrar los recursos de riego; no obstante un temporal muy riguroso podría causar la muerte de las plantas.¹⁵

Elaboración de hoyos y trasplante

Una vez que se haya decidido el sistema y época de plantación se procede a la elaboración de hoyos. Dependiendo de las condiciones del suelo, estos deberán tener entre 40 cm a 80 cm de profundidad y 40 cm a 70 cm de diámetro. Previo al trasplante se recomienda agregar en la mitad inferior del hoyo la mezcla de una parte de estiércol más una parte de “tierra de sembrado” más dos partes de tierra mineral fértil más 150 g de superfosfato triple. Este sustrato permitirá un crecimiento vigoroso de la planta durante los dos primeros años.¹⁶

¹³ Cfr. Id.

¹⁴ Cfr. Id.

¹⁵ Cfr. Id.

¹⁶ Cfr. Id.

Poda de Formación

Una labor muy importante es la formación del árbol durante los tres primeros años de la planta. Una vez que la planta ha alcanzado entre 0,80 m y 1,0 m de altitud, se procede a despuntar el ápice terminal a una altura de entre 0,6 m y 0,7 m con la finalidad de incentivar la brotación lateral y lograr la formación de lo que se denominará “primer piso” del árbol. Es importante considerar que el corte debe realizarse debajo del nudo para obtener brotes en distintos puntos del entrenudo, lo cual es favorable.¹⁷

Una vez que el “primer piso” presente ramas por encima de un metro de longitud, se seleccionan entre seis y ocho distribuidas equidistantemente sobre las ramas primarias y se procede a eliminar totalmente las restantes y a despuntar el ápice terminal a 0,7 m a las seleccionadas. Esto constituirá el “segundo piso” del árbol.¹⁸

Con el mismo criterio anterior se seleccionan entre 12 y 16 ramas distribuidas sobre las ramas secundarias y se despunta a 0,7 m. Esto constituirá el “tercer piso” del árbol. De allí en adelante se permitirá el crecimiento natural del árbol hasta que éste entre en producción. No obstante será necesario eliminar en forma periódica ramas que estén sobrepuestas, creciendo hacia adentro y que estén en mal estado sanitario. Se debe también tomar en cuenta que el objetivo de la poda es lograr un esqueleto adecuado del árbol que permita la realización de las diferentes labores del cultivo, permitir un correcto flujo de aire y luz que posibilite una adecuada fotosíntesis e intercambio gaseoso del árbol; incentivar nuevo crecimiento vegetativo; y eliminar material vegetativo enfermo y mal ubicado.¹⁹

Poda de fructificación

Terminada la cosecha, se realiza una poda que remueve los residuos de la cosecha anterior, tales como ramas enfermas y panícula o racimo ramificado de

¹⁷ Cfr. Id.

¹⁸ Cfr. Id.

¹⁹ Cfr. Id.

flores en el que las ramas son a su vez racimos. Esto promueve nuevo crecimiento terminal que posteriormente madura y da origen a las partículas florales del nuevo ciclo, a lo cual se ha denominado “poda de fructificación” que en realidad en el mango no existe ya que como resultado de ésta no se producen flores sino brotes vegetativos que luego de cumplir el proceso fenológico del caso originan flores.²⁰

Poda de rejuvenecimiento

Cuando los árboles se encuentran en edad avanzada, poseen ramas alargadas e improductivas, por lo tanto, es necesario realizar una poda drástica que conlleve al árbol a emitir nuevas ramas muy cerca de su eje central, de tal manera que se pueda recuperar por un tiempo más su eficiencia y capacidad de producción.²¹

Fertirrigación

Las plantaciones de mango de exportación del Ecuador están provistas de sistemas de Riego por microaspersión y accesorios para la aplicación de los fertilizantes a través del sistema. Esto facilita y economiza el rubro concerniente a la nutrición del cultivo.²²

I. Riego

La cantidad de riego a aplicar está en función de la edad de la planta, etapa fenológica, tipo de suelo y clima donde se encuentra la plantación. Para una plantación adulta el período efectivo de riego es de 6 meses en el cual, y teniendo en cuenta la moderna infraestructura y sistemas de riego instalados, se recomienda distribuir los eventos de riego cada dos o tres días. Es decir, en los 6 meses de período efectivo se aplicarán de 60 a 90 riegos, aplicando la cantidad que por algún método técnico se haya calculado para las condiciones particulares de la plantación. No obstante para el caso de las plantaciones no tecnificadas, que no poseen sistemas modernos de riego, es necesario aplicar visualmente los

²⁰ Cfr. Id.

²¹ Cfr. Id.

²² Cfr. Id.

mismos principios para determinar la cantidad y frecuencia de estos. Para estos casos y como una guía general se puede recomendar aplicar agua semanalmente de la siguiente manera: ²³

TABLA 5
NECESIDADES DE RIEGO DE LA PLANTA DE MANGO

Edad de la Planta en años	Cantidad de litros de agua
1	50
2	100
3	200
4	300
5	400
6	500
7	600
8	700
9	800
10	900
de 11 en adelante	1.000

Fuente: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, INIAP
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

II. Fertilización

Para determinar la cantidad y el tipo de fertilizantes que se deben aplicar en una plantación, es necesario conocer su estado nutritivo, para lo cual se deben realizar análisis químicos de suelos y hojas. Los resultados de laboratorio indicarán los elementos deficitarios y entonces se podrá determinar las necesidades reales del cultivo. Por lo general, las épocas de aplicación de los fertilizantes están distribuidas en función de la fenología del frutal. De tal manera, que cuando termina la cosecha, y previo al inicio de crecimiento vegetativo, es necesario, sobre todo, aplicar fertilizantes nitrogenados para promover un adecuado crecimiento vegetativo; esto es muy importante ya que de éste se originarán las panículas florales del siguiente ciclo productivo. ²⁴

Previo al inicio de la floración será necesario aplicar una serie de elementos, que van a ejercer un efecto sobre la inducción, iniciación, diferenciación y apertura floral, así como amarre de fruto en este caso se debe recomiendo aplicar elementos como potasio (K), Calcio (Ca), Magnesio (Mg), Azufre (S), Zinc (Zn), Hierro, (Fe), Cobre (Cu), Manganeseo (Mn) debido a que

²³ Cfr. Id.

²⁴ Cfr. Id.

juegan un papel muy importante. Por último, elementos como potasio (K) y nitrógeno (N) ejercerán un efecto positivo para el desarrollo del fruto.²⁵

Promoción de apertura floral (Inducción floral)

Una vez terminada la etapa de letargo del mango, que ocurre entre los meses de mayo y junio, ya se han formado los racimos florales; fenómeno que se da internamente en las yemas y no es visible a simple vista. Entonces es el momento de aplicar promotores de la apertura floral, práctica que los productores suelen llamar “inducción floral”. Para este efecto, se esparce sobre el follaje nitrato de potasio cristalizado (KNO₃ soluble) al 3%-4%, por dos ocasiones separadas de 8 a 10 días una de la otra. Al cabo de un mes se tendrá la panícula totalmente desarrollada.²⁶

Control de plagas y enfermedades

De acuerdo con la guía técnica de cultivos del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, INIAP, existen plagas y enfermedades muy comunes que se presentan en los cultivos de mango, las cuales, además, cuentan con su propio método de control. Se dará un detalle más amplio de dichas plagas, enfermedades y su respectivo control más adelante en el presente capítulo.

Cosecha y empaque

Para decidir el momento de la cosecha es necesario observar ciertos cambios en la forma del fruto, uno característico es la aparición de hombros en la zona peduncular del mismo. Otro aspecto es observar la coloración del fruto, la cual pasa de verde intenso a verde claro y da lugar a la aparición de estrías o manchas de color verde amarillo o rojizo. En todo caso es necesario correlacionar con el período en días de desarrollo el mismo. Una vez realizada la cosecha es necesario eliminar en el campo el exceso de latex del fruto, para luego conducirlos

²⁵ Cfr, INFOAGRO.COM, *los quelatos de microelementos*,

http://www.infoagro.com/abonos/microelementos_quelatados.htm, Acceso: 12 de mayo de 2012, 20h31

²⁶ Cfr. INSTITUTO NACIONAL AUTÓNOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS, INIAP, guía técnica de cultivos, *mango*

a la planta empacadora donde recibirán tratamiento hidrotérmico, el cual tiene la finalidad de eliminar la posible presencia de larvas de moscas de fruta. Finalmente y para su exportación, los frutos son empacados en cajas de 4 kg de capacidad.²⁷

1.1.4. Características del mango

El mango es originario del subcontinente indio, es una de las frutas más cultivadas en el mundo por su sabor, fragancia y color atractivo. El mango crece en árboles de hasta 40 m. de alto y con una copa de hasta 10 m. de circunferencia. Algunos tipos de mangos llegan a vivir y dar fruto hasta los 300 años. El color de la cáscara de mango es diferente de acuerdo a la variedad, con matices que van en la fruta madura desde el verde oscuro, hasta el amarillo, el naranja y el rojo intenso. Tiene un olor dulce y presenta un sólo hueso, aplanado y largo en medio de la pulpa.²⁸

**TABLA 6
VALOR NUTRITIVO DEL MANGO EN 100G DE LA PARTE COMESTIBLE**

COMPONENTES	VALOR MEDIO
Agua (g)	81.8
Carbohidratos (g)	16.4
Fibra (g)	0.7
Vitamina A (U.I.)	1100
Proteínas (g)	0.5
Ácido ascórbico (mg)	80
Fósforo (mg)	14
Calcio (mg)	10
Hierro (mg)	0.4
Grasa (mg)	0.1
Niacina (mg)	0.04
Tiamina (mg)	0.04
Riboflavina (mg)	0.07

Fuente: Mango Ecuador Foundation
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

Además del valor nutritivo en 100 gramos de su parte comestible, presentado en la tabla 6, se conoce que ninguna otra fruta tropical aporta tantos nutrientes como el mango, debido a que contiene pro-vitamina A, vitamina B – Tiamina, Riboflavina, Niacina y ácido ascórbico, pocas cantidades de calcio, hierro

²⁷ Cfr. Id.

²⁸ Cfr. Id.

y fósforo. También se debe mencionar que el mango constituye un suplemento dietético debido a que es rico en vitamina A y C, minerales y anti-oxidantes, además, es bajo en calorías (62-64 calorías/100g de pulpa), grasas y sodio.²⁹

1.1.5. Variedades de mango que Ecuador exporta

A continuación se muestra las variedades de mango cultivado en el Ecuador.

Tommy Atkins



Fuente: Fundación Mango Ecuador

Es la mejor variedad, considerado en términos de tolerancia al transporte y manipulación, resistencia a golpes y degradación, y por su vida más larga que las demás variedades de mango en el estante de los mercados. Cuenta con una elevada tolerancia a enfermedades, lo cual permite que en el cultivo de Tommy Atkins se utilicen menos productos químicos. La fruta es ovalada, con una piel suave y un peso de entre 16 y 24 onzas (450-700 gr.). Tiene un color anaranjado con grandes partes de un rojo oscuro o carmesí. La pulpa es un poco fibrosa, lo cual le confiere una textura firme. La pulpa es de color limón o amarillo oscuro y tiene un sabor dulce.³⁰

²⁹ Cfr. Id.

³⁰ Cfr. CASTLE FOODS ECUADOR, *mango*, <http://www.castlefoods.ec/index.php/es/mango>, Acceso: 20 de mayo de 2012, 11h45

Kent



Fuente: Fundación Mango Ecuador

Su peso promedio es de 680 gramos, su longitud puede ser de 13 cm. o más, su forma es ovoide llena y redondeada, su color base es verde amarillento y el sobre color es rojo oscuro. La fruta madura tiene un color amarillo dorado, con grandes partes de color rojo oscuro o carmesí, salpicada de numerosos puntos amarillos. Su pulpa es jugosa, suave, cremosa y muy dulce, no posee fibra, es de color naranja oscuro, y su calidad es considerada entre buena y excelente. El mango Kent es consumido como postre y para hacer jugos.³¹

Haden



Fuente: Fundación Mango Ecuador

La variedad Haden fruta llega a medir 14 cm de largo y su peso varía entre los 400 y 600 gramos. Su forma es ovoide, redondeada. Cuando la fruta está madura, su cáscara es de color amarillo mezclado con un rojo suave casi anaranjado. La pulpa es de color amarillo intenso, casi anaranjado, es firme, jugosa, casi no posee fibra y su sabor es dulce, ligeramente ácido. Además, el mango Haden es considerado como un mango de buena calidad.³²

³¹ Cfr. Id.

³² Cfr. SISTEMA NACIONAL DE INFORMACION, , *ficha técnica: mango Haden*, https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:WQyrwO-WUgJ:www.sni.org.pe/downloads/fichas_tecnicas/MANGO%2520HADEN.doc+%22ficha+tecnica+mango+Haden%22&hl=e

Keit



Fuente: Fundación Mango Ecuador

Esta variedad llega a tener una longitud de 12 cm. Y pesa de 600 a 700 gramos, su forma es ovalada, su color base es amarillo. La *pulpa* de esta variedad prácticamente no tiene fibras por lo cual se adapta muy bien al consumo con cuchara. El tamaño de la *semilla* es pequeño. La *calidad* de este fruto es considerado como excelente y tiene una larga vida comercial. El hábito de crecimiento del árbol del mango keitt se caracteriza por sus ramas largas y arqueadas.³³

Ataulfo



Fuente: Fundación Mango Ecuador

Esta variedad de mango es la más exportada al mercado canadiense. Tiene una semilla muy pequeña, por lo tanto, la relación de pulpa a la semilla es alta. Su sabor es dulce y cremoso. Su pulpa es suave, firme y sin fibra. Tiene un color amarillo, es pequeño, con forma ovalada y plana. Los indicadores de maduración son los siguientes: la piel se torna de color dorado profundo y cuando

s-419&gl=ec&pid=bl&srcid=ADGEEsima-vYafmd0GhGKqi42Fjn7Aevdv9UgEkmM6uiZcRjVQ5r7W6yRTyE8Y7d_H-EiMtnclNRh-ZQk3bnegdbgoYFc2FP8KFOHsIFE-YrpcuClOYAG3MQgiv8GslXoYDQQRHXuZl0&sig=AHIEtbSdMG1ky2Dn5J4P88UXRP6xgqkXcQ, Acceso: 20 de mayo de 2012, 20h23

³³ Cfr. FUNDACION MANGO ECUADOR, *variedades del mango de exportación*, <http://www.mangoecuador.org/variedades-mango.php>, Acceso: 20 de mayo de 2012, 13h55

madura por completo aparecen arrugas pequeñas. Se le debe dar un ligero apretón para juzgar por completo su estado maduro.³⁴

1.2. Riesgos en el cultivo

1.2.1. Plagas

Entre las plagas más conocidas en la cosecha del mango tenemos:

Coccidios: Atacan al mango y son numerosos, tales como la cochinilla blanca, la cochinilla de la tizne, el piojo rojo, entre otras menos conocidas. Sus daños se producen tanto en el tronco como en hojas y frutos. Además originan una melaza sobre las partes afectadas que favorece el ataque de diversos hongos. Los frutos pueden sufrir decoloraciones, lo cual impide su comercialización y exportación.³⁵

Mosca de la fruta: es la más grande enemiga del mango. Las hembras depositan los huevos en la pulpa del fruto dando lugar a la maduración prematura del fruto originando su pudrición. Para su control se debe emplear trampas para la captura, utilizando como atrayente feromonas sintéticas. Para el control químico se emplean diversos insecticidas que no contienen cebo y que no son perjudiciales para el medio ambiente.³⁶

1.2.2. Tratamientos, control y monitoreo de plagas

TABLA 7
PLAGAS QUE ATACAN AL MANGO Y FORMAS DE CONTROLARLAS

Insectos Plaga	Nombre Científico	Control
Escama blanca del mango	Aulacaspis tubercularis	Cochibiol 2,5 litros/ha Aceite agrícola 2,5 b litros/ha Orthene 0,7 litro/ha Malation 1 a 1,5 litros/ha

³⁴ Cfr. MANGO.ORG, *variedades y disponibilidad*, <http://www.mango.org/es/variedades-y-disponibilidad>, acceso: 20 de mayo 2012, 14h26

³⁵ Cfr. INFOAGRO.COM, *el cultivo del mango 2da parte*, http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/mango2.htm, Acceso: 21 de mayo de 2012, 18h36

³⁶ Cfr. Id.

Moscas de la fruta	Anastrepha spp.	Mantener la limpieza del huerto. Recolección oportuna de frutos rezagados. Captura de moscas por medio de trampas con proteína hidrolizada e insecticida. Preparar una solución de proteína hidrolizada: 300 ml en 100 litros de agua y agregar 200 ml de Malation. Asperjar parcialmente sobre el follaje, se debe aplicar en forma alternada entre las hileras.
Ácaros	Aceria mangiferae Sabel	Azufre micronizado 2g/ litro agua Acaricidas aceptados por la EPA
Trips	Selenothrips rubrocinctus	Malation 2 cc/litro agua Besudín 2 cc/litro agua
Enfermedades		
Antracnosis de ramas	Collrotichum gloeosporioides (mangiferae)	Poda y posterior aplicación de pasta bordelesa. Captan 2,5 g/litro agua. Mancozeb 2 g/litro agua Benlate g/litro agua
Cenicilla	Oidium mangiferae Bert	Eliminar panículas afectadas 60 cm por debajo de la lesión Azufre micronizado 2 a 3 g/litro agua Topaz 3 ml/litro agua (Solo hasta un mes después de floración) Bayleton 1g/litro agua
Gomosis bacteriana	Erwina urbícola	Detección temprana de las lesiones. Eliminación total de corteza y madera afectada y posterior aplicación de pasta bordelesa
Muerte descendiente de ramas	Lasiodiplodia mangiferae	Poda de ramas afectadas 60 cm debajo de la lesión Posterior aplicación de pasta bordelesa

Fuente: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, INIAP
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

En la tabla 7 se puede notar que las plagas constituyen un riesgo para las plantaciones de mango, por lo tanto, es necesario realizar un control para mejorar la calidad del mango con el fin de que pueda ser ofertado en los mercados internacionales.

La Fundación Mango del Ecuador, trabaja con el fin de mantener a los productores de mango al día con las nuevas regulaciones fitosanitarias para la exportación y también con la finalidad de lograr la apertura a nuevos mercados internacionales.³⁷

Es por esto que, mediante un convenio con la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, Agrocalidad, Fundación Mango del Ecuador maneja el programa de control de monitoreo de la mosca de la fruta en los cultivos de mango destinados a la exportación, proveyéndole al productor de los materiales

³⁷ Cfr. FUNDACION MANGO ECUADOR, *servicios*, <http://www.mangoecuador.org/servicios.php><http://www.mangoecuador.org/servicios.php>, Acceso: 15 de mayo 2012, 11h25

y de la asistencia técnica necesarios para llevar a cabo un buen control de dicho programa.³⁸

Agrocalidad, antes denominada SESA (Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria del Ecuador), cuenta con 15 años de experiencia en cuanto a la campaña del control fitosanitario de la mosca de la fruta en la exportación de mango, no solo en los sembríos sino también en las plantas de procesamiento y empaque del mango.³⁹

En Agrocalidad laboran 28 inspectores que cuentan con experiencia en la erradicación de esta plaga, los cuales son contratados temporalmente para que intervengan en la campaña para obtener una fruta certificada y garantizada, libre de la presencia de cualquier tipo de plaga.⁴⁰

Además, Fundación Mango del Ecuador, mantiene convenios con el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), para realizar estudios a nivel de campo en lo que concierne al control de la mosca de la fruta, y así, poder encontrar nuevos sistemas de manejo de las plagas existentes y determinar las dosis de aplicación de productos que combaten dichas plagas.⁴¹

De igual manera, la Fundación facilita capacitaciones a los técnicos de campo y a los productores, mediante charlas directamente en el campo, sobre todo acerca del tema de monitoreo de la plaga cuarentenaria más común que afecta al cultivo de mango, la mosca de la fruta.⁴²

1.3. Código de la Producción

El Código de la Producción del Ecuador, fue aprobado el pasado 16 de noviembre de 2010. En dicho Código, se establecen algunos parámetros para el buen vivir. Entre los cuales se instauran un nuevo modelo económico en el cual se crea como protagonista a la persona, como ser humano y se infunde respeto a la

³⁸ Cfr. Id.

³⁹ Cfr. Id.

⁴⁰ Cfr. Id.

⁴¹ Cfr. Id.

⁴² Cfr. Id.

naturaleza. Busca apoyar a la pequeña y mediana empresa que aportan al país mediante incentivos para que continúen produciendo. Además, es un proyecto que reconoce la necesidad de inversión privada para lograr el desarrollo de Ecuador. Afirma la necesidad de estabilidad en las reglas jurídicas, determina que el Estado debe proveer a los empresarios de servicios eficientes como carreteras, comunicaciones y puertos, con la finalidad de que la actividad económica se desarrolle sin obstáculos. El código pretende juntar en un solo cuerpo legal cuestiones como la administración de incentivos tributarios, la conducción del comercio exterior, la fijación de aranceles, la operación de las Aduanas, la negociación de acuerdos comerciales internacionales y las medidas antidumping, por lo cual el código deroga expresamente, entre otros a los siguientes cuerpos normativos:⁴³

- Las leyes del fomento, nacionales o provinciales
- La Ley de Comercio Exterior e Inversiones
- La Ley de Promoción y garantía de las Inversiones
- La Ley de Zonas Francas (codificada en abril de 2005)
- La Ley Orgánica de Aduanas

Propone promover programas de asistencia financiera de la banca pública para los productores nacionales, con créditos flexibles que faciliten la implementación de técnicas ambientales adecuadas para el fomento de las exportaciones de bienes ambientalmente responsables. Por lo tanto, se conoce que los productores de mango fresco se han beneficiado con los programas de asistencia financiera para implementar técnicas ambientales adecuadas en los cuidados de los cultivos de mango mediante la ayuda del Ministerio de Agricultura, Acuicultura y Pesca.⁴⁴

Además, el código de la Producción, eliminó las cuotas que grandes y pequeños empresarios pagaban a la CORPEI, Corporación de Promoción de Exportadores e Inversiones, con el fin de recibir asesoría para promover productos

⁴³ Cfr. PEREZ BUSTAMANTE & PONCE: ABOGADOS, boletín legal: resumen ejecutivo del código de la producción, <http://www.pbplaw.com/pbp2011/es/boletines/boletin-legal/historico/295-boletin-legal-resumen-ejecutivo-del-codigo-de-la-produccion>, acceso: 13 de junio de 2012, 15h50

⁴⁴ Cfr. Id.

dentro y fuera de Ecuador. Por lo tanto, se creó nueva entidad encargada de la promoción de exportaciones e importaciones, la cual fue nombrada Proecuador, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, dicha entidad proporciona información y asesoría a exportadores de forma gratuita.⁴⁵

Ventajas

- Una de las ventajas del código de la producción son los incentivos a las nuevas inversiones, como la exoneración del pago del Impuesto a la Renta por 5 años que se darán si se efectúan fuera de Quito, Guayaquil o Cuenca. Lo cual es positivo ya que hace crecer otras zonas del Ecuador.
- Hay muchos sectores en el país que tienen que ser dinamizados, por lo cual, el código tiene la intencionalidad de orientar una propuesta que incentive la producción y el desarrollo del grande, mediano y pequeño empresario y del emprendedor individual.
- La entidad Proecuador, proporciona asesoría y estudios de mercados internacionales al exportador de forma gratuita, por lo tanto, todos los pequeños y medianos empresarios pueden acceder a esta entidad sin tener que pagar por sus servicios.

Desventajas

- La creación de nuevas instituciones públicas para regular en base a estas nuevas leyes, lo cual ha creado supuestamente más burocracia.
- El proyecto es proteccionista de la producción local, esto se puede reflejar a través de aranceles elevados aplicados a las importaciones
- La concesión de incentivos tributarios a pequeñas y medianas empresas, cuya legitimidad y conveniencia no se discute, pero el esquema crea un incentivo por permanecer pequeña. Debido a que si crecer significará perder

⁴⁵ Cfr. BURO DE ANALISIS INFORMATIVO, *instituto oficial que promoverá exportaciones operaría en un mes*, <http://www.burodeanalisis.com/2011/01/25/instituto-oficial-que-promovera-exportaciones-operaria-en-un-mes-2/>, acceso: 13 de junio de 2012, 16h12

exoneración de impuestos entonces el empresario, inconscientemente, no buscará desarrollarse.

1.4. Política Comercial Ecuatoriana

La política comercial del Ecuador tiene los siguientes objetivos:⁴⁶

- Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos
- Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inclusión del Ecuador en la economía mundial
- Fortalecer el aparato productivo y producción nacional
- Contribuir a que se garantice la soberanía alimentaria y energética por medio de la reducción de desigualdades internas
- Impulsar el desarrollo de economías de escala y comercio justo
- Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Además, dice que el Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo. Por otro lado, en cuanto a las exportaciones e importaciones, la política comercial del Ecuador consta con acuerdos suscritos, por lo cual, en lo que se refiere a la exportación de mango fresco, se cuenta con el acuerdo denominado como Sistema Generalizado de Preferencias, SGP.⁴⁷

Sistema Generalizado de Preferencias, SGP.

En la II Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, celebrada en Nueva Delhi en 1968, los países en desarrollo que conformaron el Grupo de los 77, en el seno de la UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development, (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, CNUCYD) solicitaron y lograron el compromiso de otorgar un tratamiento preferencial y diferenciado, por parte de los países desarrollados y de

⁴⁶ Cfr. CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES, COMEXI, *el sistema generalizado de preferencias*, http://www.comexi.gob.ec/comexi/acuerdos_comerciales.shtml, acceso: 13 de junio de 2012, 12h21

⁴⁷ Cfr. Id.

Europa Oriental, para el ingreso de productos originarios y procedentes de países en desarrollo a mercados seleccionados. Este tratamiento, fue posteriormente incluido en la Parte IV del General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), GATT, bajo el nombre de comercio y desarrollo, mismo que a partir del año 1970 se conoce como el Sistema Generalizado de Preferencias. Entre los objetivos del SGP tenemos: ⁴⁸

- Incrementar el ingreso de divisas por exportaciones
- Promover los procesos de industrialización para la diversificación de las exportaciones.

La Comunidad Económica Europea con sus 12 estados, fue la que en su cumplimiento de compromisos adquiridos con la UNCTAD, oficializó el SGP en el año 1970. Posteriormente lo hicieron los Estados Unidos de América, Japón, Australia, Nueva Zelandia, países nórdicos y de Europa Oriental que conformaron la URSS. A la fecha, son 28 los Estados que, bajo diferentes denominaciones y con diferentes objetivos, mantienen en vigencia los principios del SGP: Australia, Canadá, Bulgaria, Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaca, Federación De Rusia, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia; y los Estados Unidos de América. ⁴⁹

Para acogerse al beneficio del trato preferencial que contempla el SGP, los productos deben cumplir algunos requisitos: ⁵⁰

- Acreditar, a través de la presentación del Certificado de Origen Forma "A", otorgado por la autoridad oficial competente del país exportador, que provienen de un país en desarrollo

Por lo tanto, por decisión del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, están autorizados para legalizar los Certificados de Origen de Forma "A", del SGP y ATPA, los funcionarios de la Subsecretaría de

⁴⁸ Cfr. Id.

⁴⁹ Cfr. Id.

⁵⁰ Cfr. Id.

Comercio Exterior - Quito; Subsecretaría de Pesca y del Litoral en la ciudad de Guayaquil; Subsecretaría del Austro en Cuenca y las Direcciones Regionales de Manta, Loja y Ambato, cuyas firmas y rúbrica, así como sello y facsímil se encuentran debidamente registrados en las Aduana de los países otorgantes de preferencias arancelarias.

- Por último, debe ser enviado directamente desde el país de origen al país de destino, evitando transbordos o manipulaciones que pueden modificar la naturaleza del mismo.

Es por esto que, el mango fresco ecuatoriano no está sujeto a cuotas ni aranceles en los principales mercados de destino, amparado bajo acuerdos regionales de tratamiento preferencial. Debido a que por aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP) Canadá no aplica arancel en las exportaciones ecuatorianas de mango fresco.⁵¹

1.5. Comercio Exterior

A continuación se presentarán datos estadísticos de exportaciones e importaciones de la partida arancelaria 080450 la cual agrupa a guayabas, mangos y mangostanes frescos o secos. Dicha partida es extraída de TradeMap, estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas.

1.5.1. Principales exportadores de mango fresco a los mercados internacionales

El Ecuador se encuentra en el puesto número 14 entre los 15 principales países exportadores de mango fresco alrededor del mundo. En la siguiente tabla 8, se puede observar la tendencia de sus exportaciones en el período 2006-2010 así como también la tendencia del resto de países principales exportadores de mango.

⁵¹ Cfr. PRO MANGO, *mango*, http://www.promangord.org/publicaciones/guias_tecnicas/mango_mag.pdf, acceso: 13 de junio de 2012, 10h45

TABLA 8
PRINCIPALES EXPORTADORES A LOS MERCADOS
INTERNACIONALES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 080450: GUAYABAS,
MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS
Unidad Monetaria: miles de dólares americanos

Exportadores	2006	2007	2008	2009	2010
India	153.379	162.723	214.581	205.436	228.717
México	99.347	118.869	111.214	136.942	163.479
Países Bajos (Holanda)	75.594	97.141	120.057	100.809	132.212
Brasil	87.516	90.102	119.122	97.686	119.645
Perú	59.329	63.360	64.129	70.930	89.334
Tailandia	17.861	34.231	37.368	71.410	80.366
Hong Kong (China)	15.761	38.450	45.266	85.727	59.435
Filipinas	30.326	38.770	27.055	24.897	43.817
Egipto	-	-	16.289	29.979	32.552
Pakistán	16.657	29.280	26.787	33.179	28.402
Bélgica	20.898	45.495	27.362	29.623	22.505
España	10.402	11.813	13.667	18.050	21.599
Estados Unidos de América	16.643	17.065	17.512	14.926	19.370
Ecuador	23.101	21.491	15.930	21.924	18.100
Alemania	8.530	9.040	14.047	10.772	17.058

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

Complementariamente, en las tablas 8 y 9, se puede apreciar en términos de valor de dólares americanos y en porcentajes, la participación de las exportaciones de mango fresco ecuatorianas y las de sus países competidores. Se ha tomado en cuenta los valores de los dos primeros trimestres del año 2011 para que se pueda notar que las exportaciones ecuatorianas se han incrementado. Su participación ha sido muy baja, oscila del 1.40% al 2.89% y su tendencia es ondulatoria a diferencia de Brasil y Perú que poseen una tendencia creciente, muy acentuada conforme se observa e los gráficos lineales continuos a la tabla 9.

TABLA 9
PARTICIPACIONES DEL ECUADOR Y DE SUS PAÍSES COMPETIDORES DE
AMÉRICA DEL SUR EN CUANTO A EXPORTACIONES DE LA PARTIDA
ARANCELARIA 080450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS
O SECOS

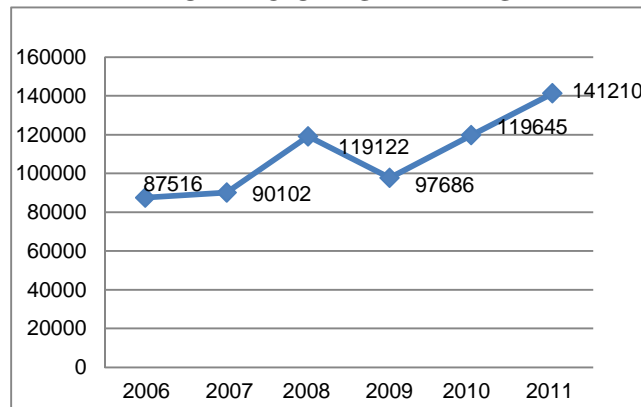
Unidad Monetaria: miles de dólares americanos

Exportadores	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%	*2011	%
Brasil	87.516	10,94%	90.102	8,87%	119.122	11,05%	97.686	8,43%	119.645	9,26%	141.210	10,91%
Perú	59.329	7,41%	63.360	6,23%	64.129	5,95%	70.930	6,12%	89.334	6,91%	115.333	8,91%
Ecuador	23.101	2,89%	21.491	2,11%	15.930	1,48%	21.924	1,89%	18.100	1,40%	23.728	1,83%
Mundo	800.174		1.016.363		1.077.784		1.158.152		1.292.372		1.294.597	

Fuente: TradeMap

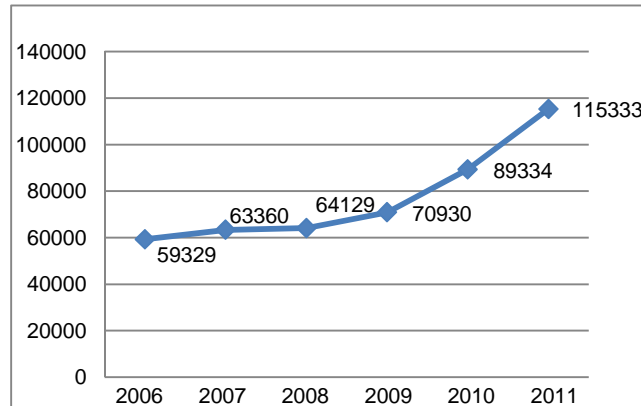
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

**GRÁFICO 4
EXPORTACIONES DE BRASIL**



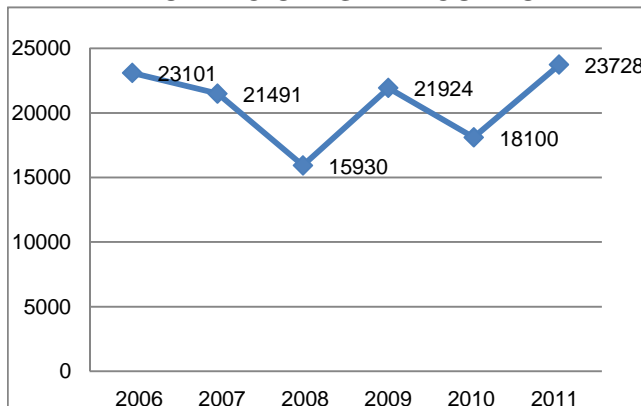
Fuente: TradeMap
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

**GRÁFICO 5
EXPORTACIONES DE PERÚ**



Fuente: TradeMap
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

**GRÁFICO 6
EXPORTACIONES DE ECUADOR**



Fuente: TradeMap
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

1.5.2. Principales países compradores de mango fresco

Entre los 10 principales países compradores de mango fresco alrededor del mundo, al año 2010, se encuentra Canadá en el lugar número 7, como se puede verificar en la tabla 10, importó un total de 62.879 miles de dólares. Conjuntamente, en el gráfico 7 se puede observar la tendencia creciente de las importaciones canadienses de mango fresco desde los mercados internacionales en el período 2006-2010.

TABLA 10
PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE LA PARTIDA
ARANCELARIA 080450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS
O SECOS AL AÑO 2010

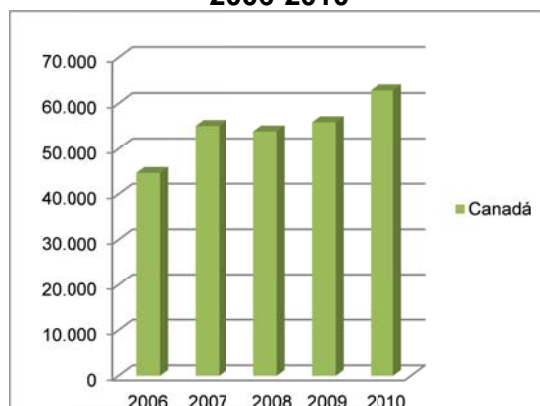
Unidad Monetaria: miles de dólares americanos

Importadores	2010
Estados Unidos de América	345.355
Países Bajos (Holanda)	159.270
China	154.585
Hong Kong (China)	93.257
Alemania	88.036
Reino Unido	74.658
Canadá	62.879
Emiratos Árabes Unidos	62.075
Francia	60.296
Arabia Saudita	48.766

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

GRÁFICO 7
IMPORTACIONES CANADIENSES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 0800450:
GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FERSCOS O SECOS EN EL PERÍODO
2006-2010



Fuente: TradeMap

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

1.5.3. Exportaciones ecuatorianas de mango fresco al mundo

Los 10 principales países compradores del mango fresco ecuatoriano de entre los cuales Canadá ocupa el segundo puesto luego de Estados Unidos de América se muestran en la siguiente tabla 11. Así mismo, en el gráfico 8 se indica la tendencia de sus exportaciones, en el cual se puede apreciar que las exportaciones de mango fresco hacia el mercado canadiense tienen una tendencia creciente.

TABLA 11
EXPORTACIONES ECUATORIANAS AL MUNDO DE LA PARTIDA
ARANCELARIA 080450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS
O SECOS

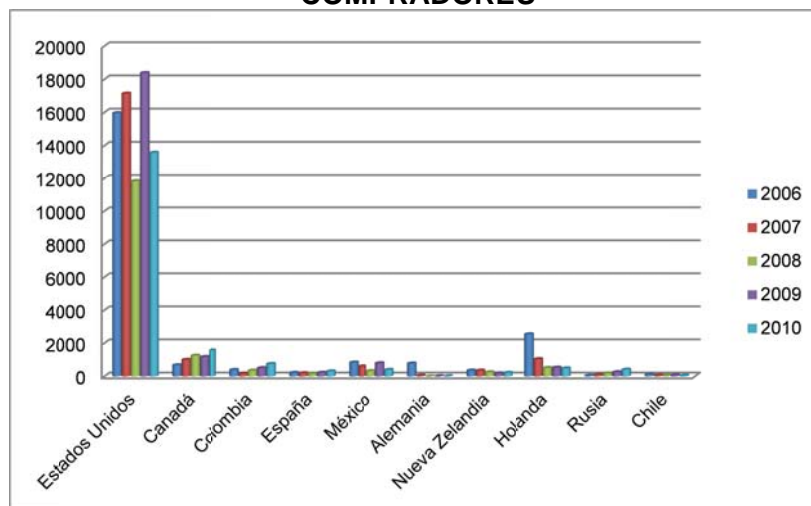
Unidad Monetaria: miles de dólares americanos

Importadores	2006	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos de Norte América	15.966	17.144	12.013	17.910	13.581
Canadá	681	1.010	1.245	1.100	1.576
Colombia	396	174	353	509	758
España	222	199	162	201	314
México	845	616	317	759	400
Alemania	785	52	32	16	16
Nueva Zelandia	360	359	259	188	222
Federación de Rusia	44	102	183	262	415
Bélgica	387	171	273	225	47
Reino Unido	426	151	249	59	180

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

GRÁFICO 8
EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA SUS PRINCIPALES PAÍSES
COMPRADORES



Fuente: TradeMap

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

1.6. Empresas exportadoras de mango fresco en Ecuador

Las empresas ecuatorianas, ubicadas en la ciudad de Guayaquil, que exportan y han exportado mango fresco a los mercados internacionales a lo largo de la historia son las siguientes:

Exportadora Durexporta S.A.

Durexporta fue la primera empresa procesadora de mango que utilizó tratamientos hidrotermicos para exportar mango fresco a Estados Unidos en el año 1991. En los últimos 10 años ha mantenido su posición como líder en la producción, empaquetamiento y marketing de mangos en el Ecuador. La planta de Durexporta tiene capacidad para procesar 2 millones de mangos por temporada, lo cual representa el 40% de la producción total de mangos en el Ecuador. El 70% de sus exportaciones están destinadas al mercado estadounidense, y el 30% restante son enviadas a Canadá, Nueva Zelanda y América del Sur. Sus marcas son D'Mango y Tropical Line.⁵²

Industrial Pesquera Santa Priscila

La empresa exportadora Industrial Pesquera Santa Priscila S.A. cuenta con 34 años de experiencia en la producción y exportación de frutas y productos del mar. Sus exportaciones van más allá de 900 contenedores al año, sus principales productos destinados a la exportación son los mangos frescos, el camarón y la tilapia. Esta empresa cuenta con las normas internacionales establecidas por la FDA, por sus siglas en Inglés, Food and Drug Administration (Agencia de Alimentos y Medicamentos), bajo control e instructivos del plan HACCP, por sus siglas en Inglés, Hazard Analysis and Critical Control Points, (Análisis de Riesgos y de Puntos Críticos de Control).⁵³

⁵² Cfr. DUREXPORTA, *quienes somos*, <http://www.durexporta.ec/nosotros.php>, acceso: 22 de mayo de 2012, 10h11

⁵³ Cfr. INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A., *nosotros*, http://www.santapriscula.com/home_esp.php, acceso: 22 de mayo de 2012, 10h33

Ricaberto S.A.

La empresa exportadora Ricaberto S.A. se ha dedicado a la producción y comercialización nacional e internacional de mango desde el año 2003. Su fruta es cosechada de la hacienda Bonanza y cuenta con 1.000 ha., totalmente sembradas. Ricaberto S.A. exporta mangos en fresco a Estados Unidos, Canadá, México y a países europeos. Sus marcas, Coast Tropical, Bonanza y Sofía, son empacadas en cajas de 4 kilos que contienen desde 7 a 16 mangos por caja.⁵⁴

Exofrut S.A.

La empresa exportadora Exofrut S.A. fue fundada en el año 1961 como una empresa agrícola y en el año 1993 se convirtió en una empresa agroindustrial. Tiene sus propias haciendas en las cuales se produce mango como fruta principal para exportación. Su actividad exportadora se inició en el año 1996 y sus mercados destinos fueron Alemania, Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Francia y Holanda. Exofrut S.A. exporta frutas solamente de sus haciendas en las cuales se maneja directamente el cultivo, la irrigación, la nutrición y la cosecha.⁵⁵

Unión Bananeros Ecuatorianos S.A.

Unión Bananeros Ecuatorianos S.A., UBESA, pertenece al grupo DOLE Ecuador, quien a su vez forma parte de la Corporación DOLE Food Company, Inc., cuyas oficinas corporativas están situadas en Westlake, EE.UU. Ecuador pertenece a la región Latinoamérica y su casa matriz está ubicada en San José de Costa Rica. Sus principales productos de exportación son bananas, piñas, mangos, papayas y pepinos. Y cuenta con la certificación de calidad ISO 9001 y con la certificación de calidad ISO 14001, las cuales le permiten dar seguridad de consumo a los compradores.⁵⁶

⁵⁴ Cfr. FUNDACION MANGO ECUADOR, *plantas y exportadores*, <http://www.mangoecuador.org/plantas-exportadores.php?ID=RICABERTO>, acceso: 22 de mayo de 2012, 11h45

⁵⁵ Cfr. EXOFRUT S.A., *quienes somos*, <http://www.exofrut.com/espanol/quienesomos.htm>, acceso: 22 de mayo de 2012, 12h30

⁵⁶ Cfr. UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS S.A., UBESA, *bienvenida*, http://www.ubesa.com.ec/Portal/DolePortal/default_nodo5.asp, acceso: 22 de mayo de 2012, 13h30

Blix S.A.

La empresa exportadora de frutas tropicales, Blix S.A. opera la hacienda productora de mangos San Judas. Las variedades de mango con las que cuenta son Tommy Atkins, en 84 hectáreas, Kent en 42 hectáreas y Ataulfo en 14 hectáreas. Cuenta con una capacidad aproximada de producción por año de 400.000 cajas de 4 kilos. Las marcas con las que trabaja son Mr. Sweet y Tasty Mango, las cuales son exportadas a mercados internacionales como Estados Unidos de América, Canadá y Europa.⁵⁷

Grupo Agriproduct S.A.

La empresa exportadora Agriproduct S.A. ha estado dedicada a la producción, empaque y comercialización de mango fresco desde el año 1994. Está aprobada y autorizada por el APHIS-USDA, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos que brinda Servicio de Inspección de la Salud de Animales y Plantas, para el proceso de tratamiento de mango con agua caliente. Los mangos son empacados en cajas de cartón de 4 kilos que contienen desde 5 a 14 mangos por caja. Se conoce también que cerca del 40% de la producción nacional de mango es procesada en la planta de Agriproduct S.A.⁵⁸

Pivano S.A.

La empresa exportadora Pivano S.A. produce y exporta mango desde el año 1994. Su finca tiene una extensión de 450 hectáreas en donde se cultiva un 50% de la variedad Tommy Atkins, un 45% de la variedad Kent y 45% de la variedad Keitt. Desde el año 2006 se encuentran certificados con la norma BLOBALGAP, la cual es un requisito indispensable para ofertar productos en el mercado europeo. Su marca registrada es ManboMango para destinos como estados Unidos, Canadá y Europa.⁵⁹

⁵⁷ Cfr. FUNDACION MANGO ECUADOR, *plantas y exportadores*, <http://www.mangoecuador.org/plantas-exportadores.php?ID=BLIX>, acceso: 22 de mayo de 2012, 14h56

⁵⁸ Cfr. Id.

⁵⁹ Cfr. Id.

Refin S.A.

La empresa exportadora Refin S.A. inició sus actividades comerciales en el año 1999 y un año más tarde, decidió dedicarse a la exportación de productos tropicales, tales como el mango, plátano, malanga, banano y paltas hacia Estados Unidos. Además, la empresa Refin, comercializa bajo las marcas Bernie's, Lucy's y Sebastian, las cuales son actualmente exportadas hacia mercados como Estados Unidos, Canadá, México, Inglaterra, Alemania, Francia, España y Nueva Zelanda.

⁶⁰

SembriExport S.A.

SembriExport S.A. es una Compañía productora y comercializadora de frutas, principalmente del mango. Sus haciendas cuentan con certificación Global Gap, lo cual garantiza el cumplimiento de todas las normas fitosanitarias exigidas por los mercados internacionales. Las variedades que se producen son tommy atkins, haden y ataulfo. Su marca comercial es Sport Mango y es empacada en Bresson y Durexporta, en donde reciben tratamiento hidrotérmico para ser exportadas a mercados como Estados Unidos, Canadá y Europa. ⁶¹

1.7. Procedimientos para exportar desde Ecuador

1.7.1. Requisitos para exportar productos de origen vegetal, Frescos y Congelados

Los presentes requisitos para exportar, en el caso del presente tema de grado, mango fresco, deben ser seguidos por exportadores que quieren empezar a incurrir en la actividad de exportación. Por lo tanto, primero se debe verificar si el Ecuador ha levantado las restricciones de acceso del producto vegetal con la autoridad fitosanitaria del país de destino a través del Estatus Fitosanitario. Un Estatus Fitosanitario es el documento que inicia las negociaciones entre las autoridades fitosanitarias del Ecuador y el país al que se desea vender el producto. Es la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria por producto vegetal en el Ecuador como por ejemplo, el análisis de riesgo de plagas, métodos

⁶⁰ Cfr. Id.

⁶¹ Cfr. Id.

de cultivo, situación geográfica, nombre y especie del producto, mapa del país, entre otros.⁶²

Luego, se entrega una solicitud de registro de operador como Exportador, Exportador – Productor, o solamente Productor, con una duración de 2 años. Si se desea registrar como Comercializador (exportador), se lo debe realizar en las Agencias de Carga, el cual tiene una duración de un año. Los requisitos son: RUC, copia de cédula, constitución de la empresa y nombramiento del representante legal o persona jurídica, croquis de ubicación del centro de acopio, en caso de ser exportador, y en caso de ser exportador-productor se requiere también un croquis del cultivo.⁶³

Después, se debe aprobar inspección de registro. Agrocalidad se encarga de realizar una inspección según la información detallada en el formulario para aprobación o rechazo del mismo. En esta inspección, los técnicos de Agrocalidad verifican si el cultivo o instalación cumple con los estándares del país de destino y normas sanitarias del Ecuador.⁶⁴

Finalmente, se debe solicitar el certificado fitosanitario. Antes de embarcar el producto, el exportador debe acercarse a Agrocalidad a solicitar la emisión del Certificado Fitosanitario del producto vegetal a exportar. Este proceso involucra una pre-inscripción del producto en el establecimiento antes de que este se dirija al puerto, aeropuerto o puesto fronterizo.⁶⁵

De acuerdo al Manual de Requisitos para los Usuarios de Agrocalidad, los requisitos para la obtención del Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE) en las oficinas de AGROCALIDAD, en puerto de embarque, ya sea marítimo, aeropuerto internacional o paso fronterizo, son los siguientes:⁶⁶

⁶² Cfr. INSTITUTO DE PROMOCIÓN, DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, *requisitos para exportar productos de origen vegetal, frescos y congelados*, <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/12/FLconge.pdf>, acceso: 22 de mayo 2012, 16h41

⁶³ Cfr. Id.

⁶⁴ Cfr. Id.

⁶⁵ Cfr. Id.

⁶⁶ Cfr. AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO, Agrocalidad, *manual de requisitos para los usuarios de agrocalidad*, <http://www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad/html/indexf.html>, acceso: 12/06/2012, 10h18

- Contar con un reporte favorable de inspección fitosanitaria del producto a exportar, excepto para ornamentales.
- Copia del documento de autorización de importación del país de destino, cuando este lo emita.
- Verificación en la página web de Agrocalidad, certificaciones en protocolos especiales (para ornamentales).
- Para la exportación de material de propagación, copia del registro de vivero y previveros bianual.
- Comprobante de pago original del documento de CFE, de acuerdo al tarifario vigente de Agrocalidad, como se indica la siguiente tabla:

**TABLA 12
VALORES A CANCELAR EN LAS ENTIDADES BANCARIAS**

CÓDIGO	ITEM A PAGAR	VALOR (USD)
01.01.006	Emisión del CFE para cualquier producto vegetal	4,00
16.01.001	Emisión del CFE para ornamentales que se embarcan vía aérea	1,00

Fuente: AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO, Agrocalidad

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

1.7.2. Trámite

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases: fase de pre-embarque, y fase post-embarque.⁶⁷

⁶⁷ Cfr. COMERCIO EXTERIOR.COM.EC, *procedimientos para exportar desde Ecuador*, http://comercioexterno.com.ec/qs/sites/default/files/Procedimientos%20para%20Exportar%20desde%20Ecuador_0.pdf, acceso: 21 de junio de 2012, 22h20

Fase Pre-Embarque ⁶⁸

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque. Esta orden es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos referentes a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas hacia su destino final.

Fase Post-Embarque ⁶⁹

Se presenta la DAU definitiva, Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque. Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

⁶⁸ Cfr. Id.

⁶⁹ Cfr. Id.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU. Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana deberá presentar ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía.

1.8. Precios del mango ecuatoriano

TABLA 13
VARIACIÓN DE PRECIOS DEL MANGO FRESCO EXPORTADO DESDE
ECUADOR HACIA CANADÁ EN EL AÑO 2010

Unidad Monetaria: dólares americanos

Date	City name	Package	Low price	High price	Variety	Item Size
ene-23	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,82	6,82	various varieties	8 s
ene-30	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,62	6,62	various varieties	8 s
feb-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,59	6,59	various varieties	8 s
feb-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,51	6,51	various varieties	8 s
dic-11	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,96	7,96	Tommy Atkins	8 s
dic-18	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,69	7,69	various varieties	8 s
dic-25	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,89	7,63	various varieties	8 s
dic-18	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,95	5,95	Tommy Atkins	10 s
dic-18	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,69	7,69	various varieties	10 s
dic-25	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,9	5,9	Tommy Atkins	10 s
dic-25	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,89	7,63	various varieties	10,s
dic-11	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,96	7,96	Tommy Atkins	10,s
ene-23	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,38	4,87	various varieties	12 s
ene-30	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,73	4,73	various varieties	12 s
feb-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,71	4,71	various varieties	12 s
feb-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,65	4,65	various varieties	12 s
may-15	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,83	7,81	various varieties	12 s
may-22	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,77	7,74	various varieties	12 s
jun-05	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,71	7,67	various varieties	12 s
jul-03	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,83	7,72	various varieties	12 s
jul-10	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,69	7,51	various varieties	12 s
jul-17	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,82	7,71	various varieties	12 s
ago-07	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,35	7,81	various varieties	12 s
ago-14	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,33	7,79	various varieties	12 s
sep-04	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,6	7,54	various varieties	12 s
dic-11	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,08	8,08	various varieties	12 s
dic-18	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,94	7,94	various varieties	12 s
dic-25	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,63	7,63	various varieties	12 s
may-29	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,6	7,55	various varieties	12 s
dic-11	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,08	8,08	various varieties	14 s
dic-18	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,94	7,94	various varieties	14 s
dic-25	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,63	7,63	various varieties	14 s
abr-03	Montreal, QUE	flats 1 layer	11,76	11,76	Ataulfo	16 s
abr-10	Montreal, QUE	flats 1 layer	10,97	11,96	Ataulfo	16 s
may-01	Montreal, QUE	flats 1 layer	10,98	12,48	Ataulfo	16 s
may-08	Montreal, QUE	flats 1 layer	10,89	12,87	Ataulfo	16 s
may-15	Montreal, QUE	flats 1 layer	9,76	12,69	Ataulfo	16 s
may-22	Montreal, QUE	flats 1 layer	9,67	12,58	Ataulfo	16 s
may-29	Montreal, QUE	flats 1 layer	9,43	12,26	Ataulfo	16 s
jun-05	Montreal, QUE	flats 1 layer	9,59	12,46	Ataulfo	16 s
jun-12	Montreal, QUE	flats 1 layer	9,43	12,26	Ataulfo	16 s
mar-13	Montreal, QUE	flats 1 layer	13,14	13,14	Ataulfo	18 s

jul-03	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,69	9,9	Ataulfo	18 s
jul-10	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,98	9,86	Ataulfo	18 s
jul-17	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,19	8,19	Ataulfo	18 s
ago-07	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,3	9,28	Ataulfo	18 s
ago-07	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,3	9,28	Ataulfo	18 s
ago-14	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,04	10,88	Ataulfo	18 s
ago-21	Montreal, QUE	flats 1 layer	10,67	10,67	Ataulfo	18 s
ago-28	Montreal, QUE	flats 1 layer	10,6	10,6	Ataulfo	18 s
jul-03	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,69	9,9	Ataulfo	20 s
jul-10	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,98	9,86	Ataulfo	20 s
jul-17	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,19	8,19	Ataulfo	20 s
ago-14	Montreal, QUE	flats 1 layer	8,04	10,88	Ataulfo	20 s
ago-21	Montreal, QUE	flats 1 layer	10,67	10,67	Ataulfo	20 s
ago-28	Montreal, QUE	flats 1 layer	10,6	10,6	Ataulfo	20 s

Date: Fecha, cuando ingreso el producto al mercado de venta

City Name: Ciudad, donde esta comercializada la fruta

Package: Empaque, presentación, por lo general es en bandejas

Low Price: Precio Bajo

High Price: Precio alto

Variety: Variedad, tipo de mango, dependiente del país origen

Item Size: Tamaño, son los rangos que se maneja, por el tamaño del mango

Cartos 1 layer: Cartones de un solo estrato

Flats 1 layer: Pisos, Bandejas de un solo estrato

Fuente: UNSD United Nations Statistics Division

Recopilado por: Agricultural Economics Extension

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

En la tabla 13 se puede observar la fluctuación de los precios del mango en el año 2010 en el mercado canadiense, en las principales ciudades que se comercializó fueron Toronto y Montreal. Se puede observar que mayo, agosto y diciembre han sido los meses en los cuales se realizaron más exportaciones de mango, además, el año 2010 ha sido el año en el cual el mango fresco ecuatoriano tuvo mayor participación en dicho mercado. Ecuador exportó diversas variedades no especificadas, más que la variedad de mango ataulfo. En cada bandeja de presentación ya sea cartones o no, se puede observar que la cantidad de mangos varía entre 8 y 20 y el precio está regido por la temporada de consumo frente a su competencia.

CAPITULO II DEMANDA CANADIENSE DE MANGO FRESCO, COMPETIDORES DEL ECUADOR EN AMÉRICA DEL SUR Y SU VENTAJA COMPARATIVA

En el capítulo II se busca detallar los requisitos para acceder al mercado canadiense. Se busca también, determinar la demanda canadiense y la participación de Ecuador y la de sus principales competidores en América del sur en lo que se refiere a la exportación de mango fresco hacia Canadá. Por último, se busca determinar la ventaja comparativa entre Ecuador y sus competidores.

2.1. Requisitos para acceder al mercado canadiense

2.1.1. Requisitos Generales

Canadá cuenta con actas y agencias regularizadoras de las exportaciones e importaciones, con el fin de que dichas actividades comerciales se realicen de la mejor manera. En primer lugar se encuentra el Acta de Aduanas de Canadá, Canada Customs Act, es el acta que se encarga de regular el régimen de importación de Canadá. Está enmarcado en un modelo de intercambio de comercio liberalizado; la mayoría de las importaciones no están sujetas a autorizaciones de algún tipo, salvo algunos bienes que requieren la obtención de una licencia, entre estos productos encontramos al carbón, acero, armas. Por otro lado, se encuentra el Acta de Permisos de Exportación e Importación, Export and Import Permits Act, el cual incluye una lista de control de importaciones que especifican las mercancías cuya importación en Canadá está prohibida o sujeta a contingentes o cuotas. También se conoce que la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá, Canada Border Services Agency, CBSA, es la agencia que se encarga de controlar el acceso de personas y bienes al país.⁷⁰

2.1.2. Requisitos Para Arancelarios – Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios

El Ministerio de Salud de Canadá es la entidad encargada de establecer las normas reglamentarias en todo lo que concierne a la calidad nutricional que deben cumplir todos los productos alimenticios que se han de comercializar en el

⁷⁰ Cfr. INSTITUTO DE PROMOCIÓN, DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR, *guía comercial de Canadá*, Cfr. PROECUADOR, *perfil logístico de Canadá*, <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-CANADA.pdf>, acceso: 4 de julio de 2012, 04h36

mercado canadiense. Dicha entidad tiene además a su cargo la evaluación del Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos, Canadian Food Inspection Agency, CFIA, quien establece y aplica reglamentos sobre sanidad animal y protección fitosanitaria, se encarga de los servicios de inspección, conformidad y cuarentena de los productos alimenticios bajo mando federal y también vela por el cumplimiento de las normas y políticas de la calidad nutricional de los alimentos establecidas por el Ministerio de Salud de Canadá.⁷¹

El CFIA llama Good Importing Practices, Buenas Prácticas de Importación, a los correctos procesos de manipulación de alimentos lo cual facilita la identificación y el control de los problemas que se pudieran producir en alguna de las fases del proceso de importación. El cumplimiento de estas prácticas debería asegurar la conformidad con los requisitos de seguridad e higiene alimentaria de la legislación canadiense. Por el momento, estas prácticas son de cumplimiento voluntario, pero se busca hacerlas obligatorias en la legislación sobre alimentos. Existe una guía titulada Código de Prácticas para el Uso de Importadores Canadienses, la cual está disponible en los dos idiomas oficiales, inglés y francés.

⁷²

Por último, se tiene que la Sección 4 La Ley de Drogas y Alimentos no adulterados, Food and Drugs Act, prohíbe la venta de alimentos que se presenten en las siguientes condiciones:⁷³

- Con sustancias tóxicas o dañinas para la salud
- Que no sean aptos o que contengan ingredientes no aptos para el consumo humano
- Que se encuentren adulterados
- Que hayan sido fabricados, preparados, conservados, envasados o almacenados en condiciones anti-higiénicas.

⁷¹ Cfr. CONSEJERIA DE AGRICULTURA, ALIMENTACION Y MEDIO AMBIENTE, *requisitos generales*, <http://www.mapausa.org/guiacan/can2.htm>, acceso: 4 de julio de 2012, 03h32

⁷² Cfr. Id.

⁷³ Cfr. Id.

2.1.3. Requisitos Técnicos

Los Reglamentos de Canadá establecen estrictos requerimientos a nivel nacional, provincial y municipal, en cuanto a bienes y servicios que ingresan al país. Las principales consideraciones para la aprobación del producto son: la salud humana, la salud ambiental y la seguridad o eficiencia de los productos. La Reglamentación Integral se encarga del contenido, embalaje, re embalaje, etiquetado, transporte, cantidades para embalaje de muestras, manipuleo en grandes cantidades, almacenamiento, distribución, exhibición y uso de las importaciones. La elaboración y adopción de reglamentos federales, que incluyen los reglamentos técnicos adoptados por las autoridades federales, se rigen por la Ley de Instrumentos Legislativos, el Reglamento de Instrumentos Legislativos, la Política del Consejo de Ministros y la Política en cuanto a reglamentación del Gobierno de Canadá. Así mismo, existen otros organismos y organizaciones supervisores y determinantes del contenido de las normas como: la Secretaría de Asuntos Normativos de la Secretaría del Consejo del Tesoro, el Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá, la Oficina de Normas Generales, la Asociación Canadiense de Normas, la Oficina de Normalización de Quebec, el Consejo de Normalización de Canadá, a su vez, este Consejo ha acreditado a 12 organismos de certificación de productos, existen también 5 organismos de inspección y 351 laboratorios acreditados.⁷⁴

2.1.4. Clasificación, envasado y paletizado de frutas frescas y hortalizas

Los siguientes requisitos son específicos para la exportación de frutas frescas y hortalizas, por lo tanto, el mango debe cumplir con dichos requisitos con el fin de que sea exportado y comercializado en Canadá.

⁷⁴ Cfr. EMBAJADA DE MÉXICO EN CANADÁ, *Guía para la exportación a Canadá*, <http://embamex.sre.gob.mx/canada/images/comercioeinversion/guiaparalaexportacinacanad.pdf>, acceso: 3 de julio de 2012, 23h41

GRÁFICO 9 PALLETS DE MANGO FRESCO DESTINADOS A LA EXPORTACIÓN



Fuente: Google Images

Los mangos frescos pasan a una zona de cuarentena en donde son clasificados y envasados en cajas de cartón corrugado con orificios laterales. El peso neto de cada caja es de aproximadamente 4 kg en las cuales son colocados de 8 a 12 mangos colocados a un solo nivel. Las cajas son acomodadas en paletas de 1.2 m x 1.20, se puede apilar 20 camas por paleta, las cuales son enzunchadas, aseguradas, pegadas las unas a las otras, para asegurar la carga. Cada pallet contiene aproximadamente 240 cajas.⁷⁵

Los pallets, como se los puede observar en el gráfico 9, son colocados en cámaras frigoríficas, las cuales bajan la temperatura de los mangos a 10°C, allí reposan hasta ser cargados a un contenedor refrigerado para mantener la temperatura con una humedad relativa de 90%. Dichos contenedores refrigerados poseen un sistema de atmósfera controlada que permite regular la concentración de oxígeno, nitrógeno y anhídrido carbónico del aire a niveles que permiten reducir el metabolismo de la fruta y a retardar su maduración. Una vez cargados los pallets dentro del contenedor se procede al cerrarlo hasta ser transportado.⁷⁶

De acuerdo al Acta de Productos Agrícolas de Canadá, Canada Agricultural Products Act, el cual establece las Regulaciones de Frutas y Vegetales Frescos,

⁷⁵ Cfr. DEPARTMENT OF JUSTICE, *fresh fruit and vegetable regulations*, http://lois-laws.justice.gc.ca/eng/regulations/C.R.C.,_c._285/page-1.html, acceso: 4 de julio de 2012, 04h15

⁷⁶ Cfr. Id.

Fresh Fruit and Vegetable Regulations, el envase no debe estar manchado con tierra, deformado, roto o con algún tipo de defecto que afecte la calidad del producto contenido en el envase en este caso el cartón, de igual manera, las frutas o vegetales frescos deben estar cerrados apropiadamente en función del tipo de envase. Además, de acuerdo a dichas regulaciones, no se permite que un contenedor tenga una etiqueta que represente erróneamente la calidad, cantidad, composición, naturaleza, seguridad, origen, valor y variedad del contenido.⁷⁷

Por otra parte, existe un Código de Prácticas para Vegetales Mínimamente Procesados Listos para su Consumo, Code of Practice for Minimally Processed Ready to Eat Vegetables, y establece que:⁷⁸

- Los envases y embalajes deben ser utilizados una sola vez; en caso de que sean reutilizados, el empacador deberá contar con un sistema de limpieza efectivo para no contaminar los productos que serán transportados en ellos.
- El manejo y la distribución de productos deben realizarse de manera correcta para disminuir los daños y la contaminación de la mercadería al ser recibida, almacenada y transportada.
- Los envases y embalajes deberán ser examinados antes de ser usados y se debe verificar que no estén dañados o contaminados.

2.2. Demanda Canadiense

2.2.1. Gustos y preferencias del consumidor canadiense

En la actualidad, se ha producido un cambio en la manera en la cual el consumidor canadiense valora la comida. Se conoce que cada vez más tiende a ser más ocupado en sus actividades diarias, pero a la vez, es más consciente de consumir productos saludables y frescos. El consumo de frutas y vegetales ha crecido en los últimos diez años. En general, la población canadiense está cada vez más preocupada por estar saludable, mantenerse en forma y por alimentarse

⁷⁷ Cfr. Id.

⁷⁸ Cfr. CANADIAN FOOD INSPECTION AGENCY, *Code of Practice for Minimally Processed Ready-to-Eat Vegetables* <http://www.inspection.gc.ca/english/fssa/frefra/safsals/minproe.shtml#s1>, acceso: 4 de julio de 2012, 04h33

correctamente. Razón por la cual, las dietas a base de frutas y de vegetales se han incrementado fuertemente, así como también la demanda de frutas tropicales; lo cual se refleja en el alza de las importaciones de frutas frescas durante todas las temporadas del año, en los últimos cinco años.⁷⁹

En el año 2009, datos estadísticos reflejaron que el incremento del gasto de los hogares canadienses en el consumo de frutas ha sido de un 54.8% y se estima que para el año 2019 el incremento sea de alrededor de un 28% más. En términos de valor monetario, los hogares canadienses gastan más en compras de frutas que los consumidores estadounidenses. En el año 2009 el gasto en consumo de fruta por hogar canadiense fue de 681 USD, mientras que en Estados Unidos fue de 296 USD, lo cual arroja una diferencia de 385 USD.⁸⁰

El gran consumo de fruta fresca, ubicó a Canadá en el primer lugar de los países importadores de productos agroalimentarios. El consumo per cápita de frutas alcanzó los 80.3 kg en el 2009, lo cual reflejó un incremento de 2,4 kg desde el año 1999 y se prevé que para el año 2013 alcance los 82.1 kg. Por otro lado, se conoce que la mayoría de los consumidores canadienses optan por consumir fruta debido a su bajo contenido de azúcar, por lo cual prefieren preparar jugos o batidos a base de fruta natural, en lugar de comprar jugos procesados. Además, el consumo de frutas se ha incrementado debido a que se busca prevenir enfermedades, tales como resfriados, se sabe que el mango tiene un gran contenido de vitamina C, por lo tanto, es muy consumido para evitar la gripe, especialmente en los inviernos.⁸¹

2.2.2. Canadá importa mango fresco desde el mundo en el período 2006-2010

Como se puede observar en la tabla 14 y en el gráfico 10, las importaciones canadienses de mango fresco han tenido una tendencia creciente del año 2006 al año 2010. Se ha tomado las exportaciones del año 2011 también, para poder observar que las exportaciones de mango de Ecuador sufrieron una

⁷⁹ Cfr, AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT, *consumer trends for fruit and vegetable products*, [http://www1.agric.gov.ab.ca/\\$department/deptdocs.nsf/all/sis8439](http://www1.agric.gov.ab.ca/$department/deptdocs.nsf/all/sis8439), acceso: 20 de junio de 2012, 17h18

⁸⁰ Cfr. Id.

⁸¹ Cfr. Id.

ligera baja en el año 2009, lo cual podría deberse a la crisis del año 2008, pero hasta el segundo trimestre del año 2011 se puede apreciar un notable crecimiento.

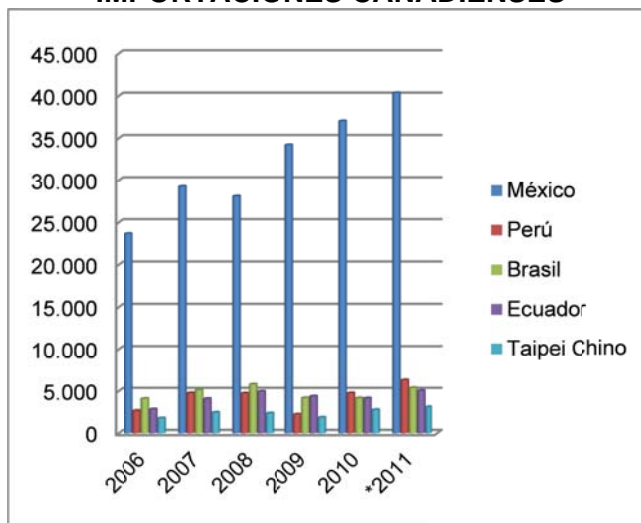
TABLA 14
IMPORTACIONES CANADIENSES DE LA PARTIDA ARANCELARIA
080450: GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS
Unidad Monetaria: miles de dólares americanos

Exportadores	2006	2007	2008	2009	2010	*2011
México	23.676	29.262	28.104	34.223	37.042	40.367
Perú	2.680	4.779	4.747	2.235	4.769	6.316
Brasil	4.111	5.128	5.811	4.190	4.178	5.394
Ecuador	2.863	4.098	4.976	4.393	4.162	5.050
Taipei Chino	1.790	2.470	2.381	1.881	2.790	3.135
Filipinas	3.909	2.903	1.636	1.669	3.076	2.447
Estados Unidos de América	876	956	677	1.406	1.073	1.256
Tailandia	1.745	1.812	1.826	1.657	1.827	1.150
Pakistán	368	579	925	784	867	850
Jamaica	392	507	455	576	695	609

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

GRÁFICO 10
IMPORTACIONES CANADIENSES



Fuente: TradeMap

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

2.2.3. Ecuador exporta mango fresco a Canadá

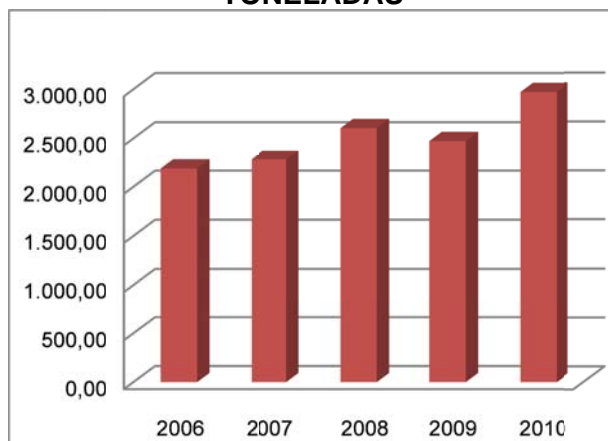
Las exportaciones ecuatorianas de mangos y mangostanes frescos o secos hacia el mercado canadiense en el período 2006-2010 han sido crecientes. Los valores, presentados a continuación, en la tabla 15 y en los gráficos 11 y 12, se encuentran representados en toneladas (total de toneladas exportadas por año) y el total del valor exportado, representado en dólares FOB.

TABLA 15
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE MANGOS Y MANGOSTANES
FRESCOS O SECOS A CANADÁ
(TONELADAS Y MILES DE DÓLARES AMERICANOS)

AÑO	TONELADAS	FOB - DÓLAR
2006	2.186,66	671,87
2007	2.280,77	895,34
2008	2.605,27	1.260,31
2009	2.473,65	1.183,59
2010	2.972,78	1.575,88

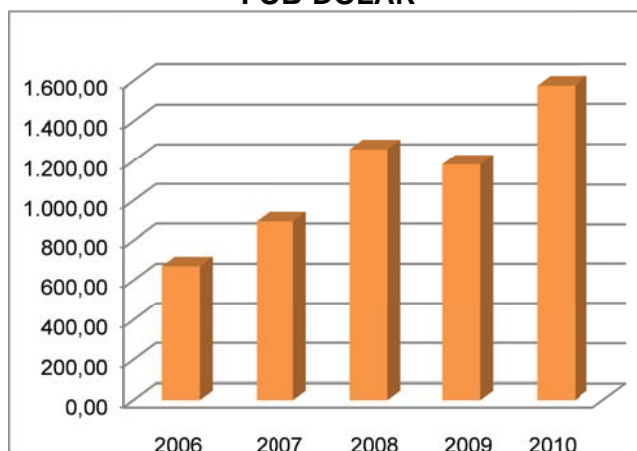
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

GRÁFICO 11
TONELADAS



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

**GRÁFICO 12
FOB-DÓLAR**



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

De igual manera, se puede notar en los gráficos que las tendencias de exportación, expresadas tanto en toneladas como en dólares FOB han sido crecientes en el período de tiempo antes mencionado.

2.2.4. Participación del mango fresco ecuatoriano en el mercado canadiense

El porcentaje de la participación total de las exportaciones ecuatorianas de mango fresco hacia el mercado canadiense al año 2010 alcanzó el 6.62%, como se presenta en la tabla 16 y en el gráfico 13. Se conoce que Ecuador es el cuarto país exportador de mango fresco hacia el mercado mencionado después de Brasil y Perú, quienes son sus principales competidores en Sudamérica, aunque el volumen total de sus exportaciones al año 2010 es muy cercano.

TABLA 16
PARTICIPACIÓN TOTAL DEL MANGO FRESCO ECUATORIANO EN CANADÁ
AL AÑO 2010

Unidad Monetaria: miles de dólares americanos

Exportadores	2010 Exportaciones	Saldo comercial	Participación en las Importaciones Canadienses
México	37.042	-40.367	58,91%
Perú	4.769	-6.316	7,58%
Brasil	4.178	-5.394	6,64%
Ecuador	4.162	-5.050	6,62%
Taipei Chino	2.790	-3.135	4,44%
Filipinas	3.076	-2.447	4,89%
Estados Unidos	1.073	-1.103	1,71%
Tailandia	1.827	-1.150	2,91%
Pakistán	867	-850	1,38%
Jamaica	695	-609	1,11%

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

GRÁFICO 13
PARTICIPACIÓN DEL MANGO FRESCO ECUATORIANO EN CANADÁ



Fuente: TradeMap

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

2.2.5. Relaciones bilaterales Ecuador-Canadá

Canadá es la 8va potencia del mundo y su presencia es significativa y cada vez mayor en el Ecuador. Su comercio bilateral aumentó más de un 60% en el 2007. Las exportaciones de Canadá hacia Ecuador continúan aumentando, eso se pudo apreciar en al año 2009 con un aumento del 32%. Las principales importaciones ecuatorianas desde el mercado canadiense son de trigo y cereales, papel, combustible y aceite mineral, pulsos y maquinaria eléctrica. Mientras que las principales exportaciones hacia Canadá son aceite, bananos, flores, pescados, corazones de palmito, mangos y conservas.⁸²

⁸² Cfr. Id.

La cooperación económica con Canadá nace en el año de 1941. En ese año, se propuso la firma de un acuerdo comercial que permitiera promover las relaciones comerciales. Pero apenas en el año 1983 se firma el Convenio sobre la Cooperación Económica y de Desarrollo entre el Gobierno del Ecuador y el Gobierno de Canadá. Dicho convenio estableció la creación de la Comisión Mixta Ecuatoriana-Canadiense, y cuyo objetivo primordial era el de facilitar el proceso de cooperación económica-comercial, que dentro de sus objetivos se planteó mejorar los niveles de comercio bilateral procurando alcanzar un sustancial intercambio comercial a niveles adecuados mutuamente beneficiosos.⁸³

Canadá y Ecuador han gozado de relaciones oficiales diplomáticas bilaterales desde el año 1960. No obstante, sus lazos bilaterales empezaron a principios del siglo XX, cuando ingenieros del ferrocarril, expertos en minería y misioneros canadienses trabajaron en Ecuador. Hoy en día, sus relaciones están creciendo constantemente en sectores tales como el comercio, político, cultural y personal, con más de 100.000 ecuatorianos que viven en Canadá y 2.000 canadienses que viven en Ecuador. Canadá está representado en Ecuador por la Embajada de Canadá en Quito y mantiene un Consulado en Guayaquil. Ecuador está representado en Canadá por la Embajada de Ecuador en Ottawa y también mantiene Consulados en Toronto, Montreal y Vancouver.⁸⁴

Por otro lado, Canadá tiene inversiones significativas en Ecuador, especialmente en la minería. En el año 1997, Canadá firmó con Ecuador el “Foreign Investment Promotion and Protection Agreement” el cual ayuda, facilita y apoya el contrato comercial canadiense en la región así como el establecimiento de condiciones favorables de inversión. Además de los mencionados, Ecuador cuenta con los siguientes acuerdos comerciales con Canadá:⁸⁵

⁸³ Cfr. Id.

⁸⁴ Cfr. GOVERNMENT OF CANADA, *Relaciones Canadá- Ecuador*, http://www.canadainternational.gc.ca/ecuador-equateur/bilateral_relations_bilaterales/canada_ecuador-equateur.aspx?lang=spa&view=d, acceso: 21 de junio de 2012, 18h08

⁸⁵ Cfr. Id.

Nación Más Favorecida, NMF

Por decisión de la Organización Mundial de Comercio (OMC) todo descuento que un país miembro de un acuerdo reciba de cualquier otro país, se hace extensivo automáticamente para todos los países miembros de este proceso. Es aplicado en cualquier proceso de integración o negociación comercial y su objetivo es crear espacios económicos más amplios con la multilateralización de acuerdos y convenios negociados entre estos países.⁸⁶

Arancel Preferencial General, APG

Ecuador es beneficiario del Arancel Preferencial General de Canadá, APG para sus exportaciones. Sus tasas arancelarias pueden llegar a ser hasta un tercio más bajas que las tasas de la Nación Más Favorecida, NMF. De hecho, algunas tasas fijadas por el APG constituyen apenas la mitad de los gravámenes impuestos correspondientes a la NMF, y algunos de los productos incluidos en esta clasificación son libres de impuestos. Para ser favorecido por el tratamiento preferencial del APG, el bien o producto exportado desde un país electivo debe ser enviado directamente a Canadá, con una nota de embarque marítimo no transferible dirigida a un destinatario en Canadá. Si el bien o producto importado pasa en tránsito a través de un país intermedio, puede perder su tratamiento preferencial bajo el APG si el producto es procesado de alguna manera en ese país o si no permanece bajo la autoridad encargada de tránsito aduanero mientras permanece en dicho país. El tratamiento del APG exige que la mayor parte del valor del bien o producto sea responsabilidad de la industria de uno o más países beneficiarios. El requisito es que más del 60% del contenido, precio en fábrica, debe ser derivado de las industrias de países con derecho a beneficiarse con el APG. Finalmente, para que un bien o producto importado pueda hacerse acreedor a los beneficios del APG debe ir acompañado de un certificado de origen.⁸⁷

⁸⁶ Cfr. Id.

⁸⁷ Cfr. Id.

El 14 de junio de 2012, de acuerdo a un artículo del Diario el Hoy, titulado “El Ecuador presenta propuesta de ACD a Canadá”, el vicedirector de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, presentó un modelo de Acuerdo Comercial para el Desarrollo (ACD) al Gobierno canadiense, específicamente a Louis Levesque, subsecretario de Comercio Internacional. Según información de la Cancillería ecuatoriana, este documento se encuentra en proceso de estudio por parte del país norteamericano para una posible ronda de negociaciones. Los principales productos que el Ecuador exporta a Canadá son flores, camarón, banano, mango y oro, mientras que las importaciones nacionales son de concentrados en trigo, productos industrializados y papel de imprenta.⁸⁸

Este acercamiento busca profundizar las relaciones bilaterales, las cuales hasta el momento, de acuerdo a la cancillería, han sido "positivas", por lo que se espera una inversión canadiense de \$1 100 millones en los próximos cinco años, sobre todo en el nuevo aeropuerto de la capital que se tiene previsto inaugura el próximo febrero. Eduardo Ledesma, presidente de la Asociación de Exportadores, comentó que desde hace pocos meses, las exportaciones de la fruta hacia Canadá se realizan sin aranceles, lo que ayuda a competir con el producto colombiano y peruano. Según el exportador, lo que se espera es poder realizar el comercio directamente y no a través de los Estados Unidos, país al que actualmente llega la fruta y luego se reexporta a Canadá. Los exportadores esperan que la política de diversificación de mercados que tiene el Gobierno sea apoyada con las mejoras en competitividad y logística, lo que permitirá llegar a los mercados consolidados y a los nuevos con mejores precios y en menos tiempo.⁸⁹

2.3. Competidores de Ecuador en América del Sur

2.3.1. Perú y su producción de mango fresco

La producción nacional de mango está centralizada en la costa peruana, siendo Piura el departamento con mayor producción y mayor superficie cultivada. La producción de mango ha venido creciendo a un ritmo exponencial en el

⁸⁸ Cfr. COMERCIO EXTERIOR.COM.EC, *Ecuador presenta propuesta de ACD a Canadá*, <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/el-ecuador-presenta-propuesta-de-acd-canada>, acceso: 21 de junio de 2012, 19h25

⁸⁹ Cfr. Id.

departamento de Piura, en contraposición se encuentra la provincia de Ucayali, la cual ha sufrido una reducción en la producción principalmente durante los últimos 5 años; en Lima, la producción se ha mantenido constante y Lambayeque, si bien ha mostrado un crecimiento, no ha sido en la misma proporción que en el departamento de Piura en donde se puede observar que el crecimiento es cíclico. Aproximadamente cada tres años de crecimiento es seguido de un año recesivo en la producción. A continuación, en la tabla 17 se puede observar las zonas de plantación de mango en Perú.⁹⁰

TABLA 17
MANGO: PRODUCCIÓN, SUPERFICIE Y RENDIMIENTO
SEGÚN DEPARTAMENTOS

Departamentos	Producción (miles de t)	Superficie	Rendimiento (t./has.)
Lambayeque	26.810	2.000	13
Lima	7.920	858	9
Piura	226.502	8.000	28
Ucayali	698	52	13
Otros	30.620	2.284	13
TOTAL	292.550	13.194	76

Fuente: Agrobanco
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

TABLA 18
ESTACIONALIDAD DE LA COSECHA DE LOS PRODUCTORES
DE MANGO EN PERÚ

País	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Perú												

Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
Elaborado por: Ana Cristina Montoya

En la tabla 18 se puede apreciar que los meses de campaña del mango peruano son octubre, noviembre y diciembre, como en Ecuador, pero además en el siguiente año oferta mango a los mercados internacionales en los meses de enero, febrero y marzo, por lo tanto su ventaja comparativa radica en que su estacionalidad de campaña es más larga que la de Ecuador

⁹⁰ Cfr. AGROBANCO, *cultivo del mango*, http://www.agrobanco.com.pe/pdfs/publicacionagroinforma/3_cultivo_del_mango.pdf, acceso: 21 de junio de 2012, 14h41

Proceso de Producción

Cosecha

Su época de cosecha presenta un máximo durante el mes mayo en las latitudes sub-ecuatoriales del hemisferio norte, lo que resulta extraño, ya que en este mes es cuando inician las lluvias en estas latitudes, por lo que toda la maduración de los frutos se produce en los meses de mayor sequía con una textura menos hidratada, tal como el mango melocotón.⁹¹

Recolección

La recolección se da de forma manual. Se debe procurar siempre cortar el fruto con un poco de tallo, ya que haciéndose a ras se derrama savia, lo cual perjudica a la fruta haciendo que se arrugue y pierda valor comercial. La cosecha en las plantaciones necesita de gran cuidado en la selección de los frutos que están maduros, pero que no han empezado a cambiar su color verde. El método más seguro es cosechar unos cuantos frutos al principio de la temporada, tan pronto como su color verde empieza a aclararse y dejar que maduren en un lugar fresco y bien ventilado. Si alcanzan su punto de optimización en más o menos unos 10 días, la cosecha está lista para ser recolectada. Los mangos recién recogidos, almacenados a 18-22° C alcanzan el estado blando comestible entre los 8- y 10 días.⁹²

Post-Cosecha

Tras la cosecha, se deben mantener frescos, pero no a temperaturas demasiado bajas. En cuanto a su almacenamiento, la conservación mejora si los frutos son sometidos a un pre-tratamiento por calor, a 38°C, antes de aplicar bajas temperaturas (5°C). En caso contrario desarrollan daños por frío mucho más

⁹¹ Cfr. Id.

⁹² Cfr. Id.

rápidamente. Además, largos almacenajes, especialmente a bajas temperaturas, disminuyen el contenido de azúcar y ácidos de las frutas.⁹³

Comercialización

Para su comercialización se empaquetan en capas delgadas y ventiladas de cartón especial o de madera cuyo fondo tenga un material esponjoso, con el fin de que no sufran ningún golpe para evitar su deterioro. Los problemas de calidad son notorios tras el transporte de la fruta por barco, cuando el tiempo transcurrido entre la recogida y el consumo alcanza los 35 días.⁹⁴

Árbol

La planta del mango es, por lo general, un árbol leñoso, que logra un gran tamaño y altura, puede llegar a los 30 m de altura, cuando sea en un clima cálido a diferencia de las zonas de climas templado donde puede cultivarse aunque no suele alcanzar una gran altura, debido a que las incidencias climáticas resultan adversas. En la zona intertropical se le considera una planta sumamente noble pues no requiere de riego y rechaza los incendios.⁹⁵

Por último, se puede decir que el proceso de plantación y cosecha son muy parecidos a los de Ecuador a diferencia de su época de cosecha y oferta a los mercados internacionales

2.3.2. Relaciones Bilaterales Perú-Canadá

El apoyo canadiense en el desarrollo del Perú es un elemento fundamental en las relaciones bilaterales de los dos países. Los actuales programas bilaterales de cooperación se centran en el mejoramiento de la calidad y el acceso a servicios sociales básicos, a la gestión sostenible de los recursos naturales, entre otros. Además, existe un Tratado de Libre Comercio entre Perú y Canadá, el cual entró en vigencia el 1 de agosto del año 2009. En el marco de este acuerdo, varios

⁹³ Cfr. Id.

⁹⁴ Cfr. Id.

⁹⁵ Cfr. Id.

productos peruanos podrán ingresar al mercado canadiense sin pagar aranceles. Entre los productos beneficiados se encuentran varios productos del rubro confecciones, cuyos aranceles se reducen de 18% a cero.⁹⁶

Adicionalmente, muchos alimentos como los espárragos preparados o en conserva así como el maíz dulce preparado, cuyos aranceles son 14% y 10.5% respectivamente, se reducen a cero. El cronograma de desgravación está identificado por letras, siendo la letra A la que corresponde a una desgravación inmediata.

Por otro lado, en el campo de las inversiones se registra una notable afluencia de capitales canadienses en sectores como la minería, generación de electricidad, comunicaciones, así como en los sectores bancario, comercial y servicios. A la fecha, las inversiones canadienses se estiman en cerca de US\$ 2.500 millones. Perú cuenta con una embajada en la ciudad de Ottawa y con consulados en las ciudades de Calgary, Montreal, Quebec, Toronto, Vancouver y Winnipeg.⁹⁷

En pocas palabras, el TLC Perú-Canadá consta de un calendario ambicioso de liberación del comercio, el cual busca permitir el ingreso de casi la totalidad de las exportaciones tradicionales en forma inmediata por medio de la tendencia de disminución de aranceles y barreras no arancelarias en forma gradual para el ingreso de los productos peruanos.⁹⁸

Además, Perú mantiene de forma indefinida la posibilidad de aplicar el Drawback “Consiste en devolver, total o parcialmente los importes que se hubieren pagado en concepto de tributos que gravaron mercadería que es importada por la industria de manufactura nacional, y que luego de un proceso de elaboración es exportada”⁹⁹ y otros regímenes aduaneros especiales, así como de beneficiar de este tratado a las producciones eventuales de zona franca. Por un lado, Perú podrá mantener la aplicación del mecanismo de franja de precios. Por otro lado, el tratado suscrito incorpora varias

⁹⁶ Cfr. SERVICIOS AL EXPORTADOR, *guía de mercado Canadá*, <http://www.siiicex.gob.pe/siiicex/resources/fichapais/84302868RAD37D2E.PDF>, acceso: 21 de junio de 2012, 18h51

⁹⁷ Cfr. Id.

⁹⁸ Cfr. Id.

⁹⁹ SIGNIFICADO LEGAL, *cúal es el significado de drawback?*, <http://www.significadollegal.com/2008/06/cul-es-el-significado-de-drawback.html>, acceso: 21 de junio de 2012, 19h15

disciplinas acerca de la regulación de las inversiones, servicios, competencia e ingreso temporal de personas de negocios, mecanismos de solución de conflictos y en materia de cooperación laboral y medioambiental. En lo que se refiere a Indicaciones Geográficas, como lo indica el capítulo de acceso a mercados, los dos países acuerdan establecer un sistema de mutuo reconocimiento de indicaciones geográficas para vinos y bebidas espirituosas conforme a los compromisos establecidos en el acuerdo de los ADPIC y a su legislación interna. Por ejemplo, Perú reconoce como indicaciones geográficas de Canadá las indicaciones “Canadian Whisky” y “Canadian Rye Whisky” y Canadá reconoce “Pisco Perú” como indicación geográfica de Perú. El siguiente paso, tras la firma del TLC, fue realizar un proceso de revisión de los textos negociados en español e inglés para lograr exactitud y consistencia de los documentos que concluyó con el proceso de Revisión Legal.¹⁰⁰

2.3.3. Participación del mango fresco peruano en el mercado canadiense

La participación del mango fresco peruano en el mercado canadiense al año 2010 alcanzó el 7.58%, como se puede observar en el gráfico 14. Perú se encuentra en el segundo lugar entre los 10 principales países exportadores de mango al mercado canadiense, además el total de la exportación de su mango fresco al año 2010 fue de 4.769 miles de dólares.

GRÁFICO 14
PARTICIPACIÓN DEL MANGO FRESCO PERUANO EN CANADÁ



Fuente: TradeMap
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

¹⁰⁰ Cfr. Id.

2.3.4. Precios del mango fresco peruano

TABLA 19
VARIACIÓN DE PRECIOS DEL MANGO FRESCO EXPORTADO
DESDE PERÚ HACIA CANADÁ EN EL AÑO 2010

Unidad Monetaria: dólares americanos

Date	City name	Package	Low price	High price	Variety	Item Size
feb-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,65	5,65	various varieties	7 s
feb-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,58	5,58	various varieties	7 s
feb-20	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,63	7,63	various varieties	7 s
feb-20	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,67	6,67	various varieties	7 s
feb-27	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,67	7,67	various varieties	7 s
mar-06	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,68	8,16	various varieties	7 s
mar-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,72	7,68	various varieties	7 s
mar-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,81	7,78	various varieties	7 s
mar-20	Toronto, ONT	cartons 1 layer	10,79	10,79	various varieties	7 s
may-01	Toronto, ONT	cartons 1 layer	8,49	9,99	various varieties	7 s
may-15	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,83	6,83	various varieties	7 s
may-22	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,77	6,77	various varieties	7 s
may-29	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,6	6,6	various varieties	7 s
jun-05	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,71	6,71	various varieties	7 s
jul-03	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,76	6,76	various varieties	7 s
ene-30	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,14	6,14	various varieties	8 s
feb-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,65	5,65	various varieties	8 s
feb-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,58	5,58	various varieties	8 s
feb-20	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,63	7,63	various varieties	8 s
feb-20	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,67	6,67	various varieties	8 s
feb-27	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,67	7,67	various varieties	8 s
mar-06	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,68	8,16	various varieties	8 s
mar-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,72	7,68	various varieties	8 s
mar-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,81	7,78	various varieties	8 s
mar-20	Toronto, ONT	cartons 1 layer	10,79	10,79	various varieties	8 s
may-01	Toronto, ONT	cartons 1 layer	9,99	9,99	various varieties	8 s
may-15	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,83	8,79	various varieties	8 s
may-22	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,77	8,71	various varieties	8 s
may-29	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,6	8,49	various varieties	8 s
jun-05	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,71	8,15	various varieties	8 s
jul-03	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,76	7,72	various varieties	8 s
jul-10	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,57	7,51	various varieties	8 s
jul-17	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,75	7,71	various varieties	8 s
ago-07	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,35	7,81	various varieties	8 s
ago-14	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,33	7,79	various varieties	8 s
dic-11	Montreal, QUE	flats 1 layer	10,86	10,86	various varieties	8 s
dic-18	Montreal, QUE	flats 1 layer	6,7	10,67	various varieties	8 s
dic-25	Montreal, QUE	flats 1 layer	6,64	10,33	various varieties	8 s
feb-20	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,63	7,63	various varieties	9 s
feb-27	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,67	7,67	various varieties	9 s
mar-06	Montreal, QUE	flats 1 layer	7,68	8,16	various varieties	9 s
ene-30	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,14	6,14	various varieties	10 s
feb-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,65	5,65	various varieties	10 s
feb-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,58	5,58	various varieties	10 s
feb-20	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,72	5,72	various varieties	10 s

mar-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,76	5,76	various varieties	10 s
mar-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	5,84	5,84	various varieties	10 s
mar-20	Toronto, ONT	cartons 1 layer	10,79	10,79	various varieties	10 s
may-01	Toronto, ONT	cartons 1 layer	8,49	9,99	various varieties	10 s
may-15	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,83	7,81	various varieties	10 s
may-22	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,77	7,74	various varieties	10 s
may-29	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,6	7,55	various varieties	10 s
jun-05	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,71	7,67	various varieties	10 s
jul-03	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,83	7,72	various varieties	10 s
jul-10	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,69	7,51	various varieties	10 s
jul-17	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,75	7,71	various varieties	10 s
ago-07	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,35	7,81	various varieties	10 s
ago-14	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,33	7,79	various varieties	10 s
sep-04	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,07	7,54	various varieties	10 s
dic-11	Montreal, QUE	flats 1 layer	10,86	10,86	various varieties	10 s
dic-18	Montreal, QUE	flats 1 layer	6,7	10,67	various varieties	10 s
dic-25	Montreal, QUE	flats 1 layer	6,64	10,33	various varieties	10 s
may-22	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,77	7,74	various varieties	12 s
jul-17	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,82	7,71	various varieties	12 s

Date: Fecha, cuando ingreso el producto al mercado de venta

City Name: Ciudad, donde esta comercializada la fruta

Package: Empaque, presentación, por lo general es en bandejas

Low Price: Precio Bajo

High Price: Precio alto

Variety: Variedad, tipo de mango, dependiente del país origen

Item Size: Tamaño, son los rangos que se maneja, por el tamaño del mango

Cartos 1 layer: Cartones de un solo estrato

Flats 1 layer: Pisos, Bandejas de un solo estrato

Fuente: UNSD United Nations Statistics Division

Recopilado por: Agricultural Economics Extension

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

En la tabla 19 se puede analizar la fluctuación de los precios del mango peruano en el año 2010, en las principales ciudades de Canadá, Toronto y Montreal, donde se comercializó dicha fruta. Se puede notar que febrero, marzo y mayo han sido los meses en los cuales se comercializó más el mango fresco peruano. Además, el año 2010 ha sido el año en el cual el mango fresco peruano tuvo mayor participación en dicho mercado. Perú comercializó diversas variedades de mango no especificadas. En cada bandeja de presentación ya sea cartones o no, se puede observar que la cantidad de mangos varía entre 7 y 12 y que el precio está regido por la temporada de consumo frente a su competencia.

2.3.5. Brasil y su producción de mango fresco

Los principales Estados productores en Brasil de mango son: Sao Pulo (23%), Bahía (22%), Pernambuco (11%), Minas Gerais (11%) y Paraiba (7%). Su principal variedad de exportación es la Tommy Atkins La estacionalidad de la

cosecha de mango en Brasil se sitúa entre agosto a marzo. Sin embargo cabe mencionar que EMBRAPA, el Instituto Nacional de Investigación, dependiente del Ministerio de Agricultura de Brasil, está desarrollando tecnologías que permitirán expandir la temporada de exportación. En total, la superficie de plantación de mango en Brasil es de 88.4 miles de hectáreas.¹⁰¹

El frío y la sequía son las condiciones naturales que inducen al reposo de las ramas, por lo tanto, las condiciones de regiones subtropicales y tropicales, son las adecuadas para llevar a cabo el cultivo de mango. Las bajas temperaturas en las zonas subtropicales, establece el tiempo de floración y la producción de mango. En zonas semiáridas, se debe practicar el riego. El método consiste en reducir gradualmente la cantidad de agua con el fin de madurar más rápidamente y uniformemente las ramas, y cuando se lleva a cabo según el estado nutricional de la planta, debe permitir el efecto deseado en 30-70 días. El principal inconveniente de este método es su dependencia de las condiciones climáticas, lo que limita la producción de un cierto período de años.¹⁰²

Los estudios de investigación de crecimiento de las plantas, tales como el paclobutrazol (PBZ), se inició con el objetivo de permitir la producción de mango en cualquier época del año. PBZ regula el crecimiento de la plantación, eliminando las plagas y enfermedades. El método más eficiente de la aplicación se realiza mediante la dilución del producto de uno o dos litros de agua, que se vierte a continuación, con el cuello o la proyección de la copa. Es importante que la solución sea aplicada uniformemente en el suelo bajo la copa, para que la distribución sea equitativa para toda la planta. Después de la aplicación se debe hacer el riego, para que el agua lleve el producto a las raíces, para ser absorbido por las plantas. PBZ debe también ser aplicado después de la poda postcosecha.

103

¹⁰¹ Cfr. EMBRAPA, *el cultivo de mango*, http://www.embrapa.br/kw_storage/keyword.2007-06-04.2232934266, acceso: 24 de junio de 2012, 23h21

¹⁰² Cfr. Id.

¹⁰³ Cfr. Id.

TABLA 20
ESTACIONALIDAD DE LA COSECHA DE LOS
PRODUCTORES DE MANGO EN BRASIL

País	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Brasil												

Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

Elaborado por: Ana Cristina Montoya

En la tabla 20 se puede observar que la estacionalidad de cosecha y comercialización del mango fresco de Brasil es la más larga de Sudamérica, debido a que dicho mango es ofertado a los mercados internacionales en 8 meses del año, agosto, septiembre, octubre, noviembre, diciembre y en los meses del año siguiente, enero, febrero y marzo, por lo tanto su ventaja comparativa es mucho mayor que la de Perú y Ecuador.

2.3.6. Relaciones Bilaterales Brasil-Canadá

Brasil es uno de los mercados más atractivos del mundo, gracias a su ciencia minera, industria e industria agrícola estables y dinámicas, además de su tecnología e innovación. Goza de seguridad económica, con una creciente clase media. Brasil ofrece a los canadienses un entorno atractivo para las inversiones, con espacio para un crecimiento sustancial. Brasil es un mercado prioritario para Canadá. Tiene un papel económico importante, no sólo en América del Sur sino también en todo el mundo, lo cual le convierte en el socio comercial más grande a nivel mundial.¹⁰⁴

Las relaciones comerciales entre Canadá y Brasil están en auge, con casi 29 mil millones de dólares canadienses en el comercio y la inversión en el año 2010. El comercio bilateral aumentó un 42% en los últimos cinco años, llegando a 6.7 millones de dólares canadienses en el año 2011. Las exportaciones canadienses hacia Brasil ascendieron a 2,8 millones de dólares canadienses, e incluyen fertilizantes, combustibles minerales, maquinaria, papel y otros equipos electrónicos. Canadá importa 3,9 millones de dólares canadienses en Brasil, incluyendo los siguientes sectores: productos químicos inorgánicos, frutas frescas,

¹⁰⁴ Cfr, GOBIERNO DE CANADA, *las relaciones Canadá-Brasil*, http://www.canadainternational.gc.ca/brazil-brazil/bilateral_relations_bilaterales/index.aspx?lang=por&view=d, acceso: 24 de junio de 2012, 23h50

combustibles minerales, azúcar, maquinaria, piedras preciosas, metales, café, Fero, ASO, y alimentos procesados.¹⁰⁵

En el año 2010, Brasil fue el país número 8 de fuente de inversión extranjera directa en Canadá, con \$ 13.5 mil millones de dólares canadienses en las existencias acumuladas. Brasil fue el mayor receptor de inversión directa, fue el país número 11, de Canadá en el extranjero, con un total de \$ 9.7 mil millones de dólares canadienses a finales de 2010. Cerca de 500 empresas canadienses están activas en Brasil (más de 50 sólo en el sector de la minería). La agencia de *Export Development Canada* (EDC) está presente en Brasil desde hace 11 años. Dicha agencia, facilitó más de US \$ 18 mil millones en las exportaciones canadienses y las inversiones. En el año 2011, ocupó el cargo de 320 empresas y US \$ 3,2 mil millones en volumen de negocio en Brasil.¹⁰⁶

La Sección Comercial del Consulado General de Canadá ha identificado importantes oportunidades de crecimiento para las empresas canadienses en los siguientes sectores y adaptados a las capacidades y a los intereses de Canadá: Infraestructura Tecnológica, Educación, Tecnología Limpia de la Información y la Comunicación (TIC), Petróleo y Gas y Aeroespacial. Además de estos sectores prioritarios, también hay oportunidades en la Minería, Defensa y Seguridad, Ciencias de la Vida, Tecnología Marina, Automoción, Energía, Agricultura y Agroalimentación, Servicios y Turismo. Brasil es un socio clave en las iniciativas para la atracción y expansión de las inversiones, la colaboración en ciencia y tecnología, así como la participación en cadenas de valor mundiales.¹⁰⁷

Socios para la Ciencia, Tecnología e Innovación

La investigación y la innovación son elementos clave de la agenda comercial de Canadá y una convergencia cada vez mayor en sus relaciones mutuas con las economías estratégicas como Brasil. Ejemplos en los que los descubrimientos científicos se asocian con empresas que puedan explorar enfoques innovadores para la ventaja de negocios se multiplican que ilustra la

¹⁰⁵ Cfr. Id.

¹⁰⁶ Cfr. Id.

¹⁰⁷ Cfr. Id.

amplia gama de posibilidades que ofrece el Acuerdo de Ciencia y Tecnología suscrito entre Canadá y Brasil.¹⁰⁸

El Acuerdo Marco de Cooperación en Ciencia, Tecnología e Innovación

Este acuerdo entró en vigor en el año 2010. El Acuerdo se basa en las importantes relaciones comerciales y políticas de Canadá con Brasil, en un esfuerzo por aumentar las actividades de colaboración de investigación y desarrollo y conducir a la comercialización de nuevas ideas. Para proporcionar una dirección estratégica para la aplicación del Acuerdo, Canadá y Brasil ha establecido una Comisión Mixta de Cooperación en Ciencia, Tecnología e Innovación, que se reunió por primera vez en Ottawa, Canadá, en junio de 2011. Los representantes de los grupos de trabajo de las cuatro áreas prioritarias se reúnen en Canadá y en Brasil para determinar una estrategia con el fin de mejorar su colaboración en cuanto a innovación para alcanzar los resultados de sus respectivas economías.¹⁰⁹

El acuerdo con Brasil promueve una mayor colaboración en investigación y desarrollo en áreas de interés mutuo, incluyendo la tecnología de los océanos, las ciencias biológicas, tecnología de la información y las comunicaciones, la energía limpia, la tecnología verde y la nanotecnología. Canadá y Brasil están desarrollando una agenda común para la innovación, guiada por el plan de acción conjunto en el Comité de Ciencia y Tecnología Conjunta. Este plan se centra en la investigación, el desarrollo y comercialización de proyectos conjuntos en áreas estratégicas, tales como ciencias de la biotecnología y de la vida, la tecnología, la oceanografía, la tecnología de la información y las comunicaciones, la energía limpia, la tecnología verde y la nanotecnología. Este ambicioso plan es acelerar la cooperación entre las comunidades científicas y tecnológicas y entre sus instituciones de educación.¹¹⁰

¹⁰⁸ Cfr. Id.

¹⁰⁹ Cfr. Id.

¹¹⁰ Cfr. Id.

Lazos académicos y la Cultura

Canadá y Brasil comparten fuertes vínculos culturales y académicos, que se han expandido en los últimos años. Canadá es el destino internacional número uno para los estudios brasileños. Existe una Asociación Brasileña de Estudios Canadienses, desde 1991, que incluye 12 Centros de Estudios Canadienses en Brasil y más de 500 miembros. En el año 2011, cerca de 20.000 brasileños viajaron a Canadá para estudiar. Desde el año 2007, más de 100 estudiantes brasileños fueron premiados con una beca para estudiar en las universidades canadienses. Expertos de todas las áreas de Canadá y Brasil, aprovechan las oportunidades regulares y frecuentes para el intercambio y la cooperación, apoyados por una variedad de programas financiados por ambos gobiernos. La posición de Visiting Research Fellow en el Instituto Brasileño de Estudios en Canadá implica cinco universidades: Universidad de York, Universidad de Western Ontario, de la Universidad de Quebec en Montreal, la Universidad Santa María y la Universidad de Calgary. Establecida en 2003, este programa ha llevado a importantes universidades brasileñas y las reuniones en Canadá, incluyendo una conferencia sobre biocombustibles en el año 2008. El programa tiene como objetivo influir en las orientaciones políticas y de investigación, para construir el desarrollo institucional y mejorar su relación bilateral.¹¹¹

Por otro lado, como complemento del Acuerdo de Ciencia y Tecnología, el 30 de agosto del año 2010, Canadá y Brasil firmaron un Memorando de Entendimiento relativo a los intercambios académicos y cooperación científica para impulsar la innovación en ambos países, mediante proyectos conjuntos de investigación orientados al trabajo en equipo.¹¹²

Cooperación para el Desarrollo

Canadá y Brasil firmaron un Memorando de Entendimiento sobre Cooperación efectiva para el Desarrollo Internacional durante la visita del Primer Ministro Stephen Harper a Brasil en agosto del año 2011. Este acuerdo busca

¹¹¹ Cfr. Id.

¹¹² Cfr. Id.

promover el desarrollo de las relaciones entre Canadá y Brasil, a través del diálogo político, la política de investigación conjunta, el fortalecimiento de los vínculos institucionales y actividades de cooperación técnica en terceros países. Canadá tiene un Fondo Canadiense para Iniciativas Locales destinados a apoyar pequeños proyectos propuestos y ejecutados por organizaciones locales en Brasil. En la financiación de proyectos pequeños que proporcionan social, económica y técnica directa a la población local, el Fondo contribuye a la meta global de reducción de la pobreza.¹¹³

Por último, se conoce que Canadá y los cuatro Estados Partes de MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) firmaron el Entendimiento de Cooperación en Materia de Comercio e Inversiones y Plan de Acción el 16 de junio de 1998. En noviembre de 2004, durante una reunión bilateral, el Presidente del Brasil y el Primer Ministro del Canadá emitieron una declaración conjunta en la cual se estableció el compromiso de fomentar las relaciones comerciales MERCOSUR-Canadá, mediante la negociación del acceso al mercado de bienes, servicios e inversión entre las partes, en el contexto de las negociaciones del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas). En febrero del año 2005, MERCOSUR y Canadá tuvieron discusiones preliminares en el marco de la primera reunión del diálogo MERCOSUR-Canadá para el comercio y las inversiones. El 24 de Junio de 2011, en Asunción, Paraguay, Canadá y MERCOSUR acordaron iniciar conversaciones exploratorias para fortalecer sus relaciones comerciales. Se realizaron dos reuniones exploratorias y se tiene programada una tercera reunión el año 2012 en Ottawa, Canadá.¹¹⁴

Como se puede notar, las relaciones bilaterales entre Brasil y Canadá son más maduras que las de Ecuador y Perú, debido a que gracias a la cooperación que existe en los ámbitos antes mencionados, el comercio se ve beneficiado de una manera natural.

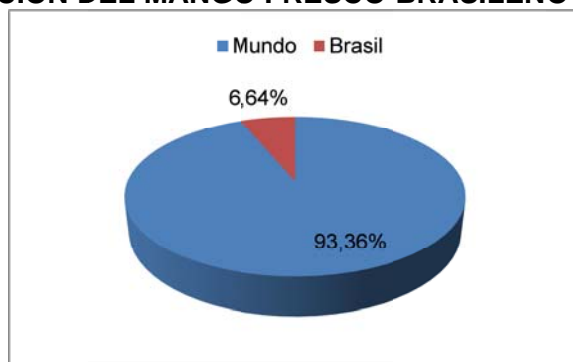
¹¹³ Cfr. Id.

¹¹⁴ Cfr, SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COEMRCIO EXTERIOR, *Canadá-Mercosur*, http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_MER/CAN_MER_s.ASP, acceso: 24 de junio de 2012, 00h12

2.3.7. Participación del mango fresco brasileño en el mercado canadiense

Las exportaciones de Brasil de mango fresco hacia el mercado canadiense le han ubicado en el tercer lugar al año 2010 y que la participación de la mencionada fruta tropical ha sido de 6.64%, con lo cual se puede notar en el gráfico 15 que la diferencia con la participación del mango fresco Ecuatoriano ha sido mínima.

GRÁFICO 15
PARTICIPACIÓN DEL MANGO FRESCO BRASILEÑO EN CANADÁ



Fuente: TradeMap
Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

2.3.8. Precios del mango fresco brasileño

TABLA 21
VARIACIÓN DE PRECIOS DEL MANGO FRESCO EXPORTADO DESDE BRASIL HACIA CANADÁ EN EL AÑO 2010

Unidad Monetaria: dólares americanos

Date	City name	Package	Low price	High price	Variety	Item Size
ene-30	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,73	4,73	various varieties	7 s
ene-30	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,73	4,73	various varieties	9 s
oct-02	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,78	9,72	tommy atkins	9 s
oct-16	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,89	9,37	tommy atkins	9 s
nov-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,87	8,37	tommy atkins	9 s
nov-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,89	8,48	tommy atkins	9 s
nov-20	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,93	8,42	tommy atkins	9 s
nov-27	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,88	8,35	tommy atkins	9 s
oct-09	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,83	9,78	tommy atkins	9 s
oct-23	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,89	8,87	tommy atkins	9 s
oct-30	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,84	8,82	tommy atkins	9 s
dic-04	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,87	6,87	tommy atkins	9 s
feb-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	4,24	4,24	various varieties	10 s
oct-02	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,78	9,72	tommy atkins	10 s
oct-16	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,89	9,37	tommy atkins	10 s
oct-30	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,84	8,82	tommy atkins	10 s
nov-20	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,93	8,42	tommy atkins	10 s
nov-27	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,88	8,35	tommy atkins	10 s

oct-09	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,83	9,78	tommy atkins	10 s
oct-23	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,89	8,87	tommy atkins	10 s
nov-06	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,87	8,37	tommy atkins	10 s
nov-13	Toronto, ONT	cartons 1 layer	7,89	8,48	tommy atkins	10 s
dic-04	Toronto, ONT	cartons 1 layer	6,87	6,87	tommy atkins	10 s

Date: Fecha, cuando ingreso el producto al mercado de venta

City Name: Ciudad, donde esta comercializada la fruta

Package: Empaque, presentación, por lo general es en bandejas

Low Price: Precio Bajo

High Price: Precio alto

Variety: Variedad, tipo de mango, dependiente del país origen

Item Size: Tamaño, son los rangos que se maneja, por el tamaño del mango

Cartos 1 layer: Cartones de un solo estrato

Flats 1 layer: Pisos, Bandejas de un solo estrato

Fuente: UNSD United Nations Statistics Division

Recopilado por: Agricultural Economics Extension

Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

En la tabla 21 se puede examinar que el reporte de los datos sobre la comercialización del mango fresco de Brasil en el año 2010 ha sido escaso. Pero, con los datos obtenidos se puede notar que octubre y noviembre han sido los meses en los cuales se comercializó más el mango. Brasil comercializó en dos ocasiones diversas variedades de mango no especificadas por lo tanto en su gran mayoría exportó la variedad tommy atkins, la cual es una variedad muy cotizada y se puede reconocer en la tabla que los precios han sido altos. En cada bandeja de presentación ya sea cartones o no, se puede observar que la cantidad de mangos varía entre 7 y 10 y que el precio está regido por la temporada de consumo frente a su competencia.

2.4. Ventaja Comparativa

La línea de pensamiento Economía Internacional: Teoría y Política, basada en los pensamientos de David Ricardo, se centra en el estudio de la ventaja comparativa. Esta ventaja consiste en que un país se especializa en lo que hace mejor que otros. Por lo tanto, esta teoría es la base fundamental que explica el impulso del comercio exterior.¹¹⁵

¹¹⁵ Cfr. KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice, *Economía Internacional: Teoría y Política*, editorial Addison - Wesley, Madrid, séptima edición, 2006, p. 2

Con todo lo mencionado anteriormente acerca de las exportaciones de mango fresco ecuatorianas, peruanas y brasileñas hacia el mercado Canadiense, y con la introducción explicativa de la ventaja comparativa, se puede concluir al decir que la ventaja comparativa que tiene la competencia frente a la exportación de mango fresco ecuatoriano, radica en que la superficie de mango sembrada en Perú y en Brasil es mucho más extensa que la superficie de mango ecuatoriano. Además, Perú cuenta con un Tratado de Libre Comercio vigente con Canadá, y Brasil es un mercado muy llamativo para la cooperación internacional, debido a que es una potencia sudamericana, gracias a su constante desarrollo en lo que concierne a tecnología, innovación y ciencia. A dichas ventajas comparativas se las puede ver como limitaciones a las cuales se enfrenta el mango fresco ecuatoriano, además de que la competencia cuenta con una estacionalidad de cosecha más larga que la de Ecuador, Ecuador aún concentra sus exportaciones hacia su tradicional comprador, el mercado estadounidense.

De acuerdo a los datos reportados a la United Nations Statistics Division, UNSD, de la comercialización de mango ecuatoriano, peruano y brasilero en el mercado canadiense, se puede deducir que Perú fue el país que más mango fresco comercializó en el año 2010. Ecuador comercializó la variedad de mango ataulfo y varias variedades no especificadas, Perú comercializó variedades no especificadas y Brasil comercializó en tres ocasiones variedades no especificadas y el resto de comercialización fue de la variedad tommy atkins. En las presentaciones de estos tres países se puede ver que el mango de Brasil varía por cajón o bandeja entre 7 y 10 mangos, la presentación de Perú varía de 7 a 12 mangos y la de Ecuador varía entre 8 y 20, por lo tanto se podría concluir en que el mango de Brasil es más grande y más atractivo; esto se le podría atribuir a su mejor calidad, a que se dedica a comercializar la variedad de mango más apetecida en los mercados internacionales, como lo es tommy atkins, y es esta la razón por la cual el precio de su mango es más alto que el mango de Ecuador y Perú.

Se puede añadir que de acuerdo a la entrevista realizada al Director Ejecutivo de la Fundación Mango Ecuador, Ing. Johnny Jara, las hectáreas de cultivo de los países competidores del Ecuador, Brasil y Perú, son más extensas, y

además su ventaja radica en la estacionalidad en la cual ofertan mango a Canadá, debido a que el mayor consumo de dicha fruta se presenta en la época de verano y dichos países se encuentran en mayor posibilidad de exportar mango fresco durante los meses de junio, julio y agosto.¹¹⁶

CAPITULO III LIMITACIONES CANADIENSES A LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS

En el capítulo III se busca establecer las limitaciones del Ecuador para ofertar mango fresco en el mercado canadiense.

3.1. Panorama general de Canadá

3.1.1. Situación, superficie agrícola y clima

**GRÁFICO 16
MAPA DE CANADÁ**



Fuente: CIA – Central Intelligence Agency
Recopilado por: mapas.owje.com

¹¹⁶ Cfr. Ing. JARA Johnny, *exportación de mango fresco Ecuatoriano hacia Canadá*, 16 de mayo de 2012, Director Ejecutivo de la Fundación Mango Ecuador

Canadá se encuentra ubicado en América del Norte. Sus limitaciones son: al Norte con el Océano Ártico, al Sur con Estados Unidos, al Este con el Océano Atlántico y al Oeste con el Océano Pacífico. Su superficie total es de 9'984.670 Km2. Canadá es el segundo país más extenso del planeta, después de Rusia, tiene una extensión similar a la de toda Europa combinada. Canadá es un país muy diverso, posee terrenos rocosos, extensas planicies, bosques y montañas. Su línea costera es la más larga del mundo, brindándole acceso a los océanos Atlántico al Este, al Océano Pacífico al Oeste y al Norte al Océano Ártico. Posee también innumerables ríos y lagos, los cuales hacen de Canadá uno de los países con mayores reservas de agua fresca del planeta. ¹¹⁷

En Canadá existen las siguientes regiones: ¹¹⁸

- Región Ártica, ubicada en el extremo Norte. Se caracteriza por sus temperaturas de fríos extremos y está formada por islas cubiertas de nieve unidas por hielo durante la mayor parte del año.
- Región Montañosa, se localiza al Oeste, esta región cuenta con los paisajes más variados y atractivos del país; en esta región se encuentra la montaña Logan, el punto más alto con 5.951 msnm.
- A pesar de la gran extensión de este país, la tierra arable o superficie agrícola representa apenas el 4,57% de la superficie total. Sin embargo, la Región de las Grandes Planicies, es una región agrícola, su terreno plano ha permitido el desarrollo de grandes plantaciones de trigo y otros granos. Las provincias Saskatchewan, Alberta y Manitoba poseen la mayor superficie agrícola y Ontario es la que tiene la mayor cantidad de cultivos.
- La Región Ártica baja y de la Bahía de Hudson se encuentra por encima de las grades planicies, su densidad poblacional es baja y su terreno plano y pantanoso.

¹¹⁷ Cfr. INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR, *guía comercial de Canadá 2010*, <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-CANADA.pdf>, acceso: 28 de junio de 2012, 23h54

¹¹⁸ Cfr. Id.

- La Región Central, concentra al 50% de la población del país y gracias a su desarrollo industrial es conocida como el centro económico de Canadá.
- Por último, la Región Atlántica, está ubicada al extremo Este. Se caracteriza por poseer un terreno rocoso y quebrado y también por su línea costera de grandes acantilados.

Por otro lado, el clima de Canadá, varía dependiendo de cada región. El verano tiene lugar durante los meses de junio, julio y agosto y su temperatura puede variar entre los 12° C y 30 ° C. EL invierno tiene lugar durante los meses de diciembre, enero y febrero y su temperatura puede llegar hasta -25° C. En la costa del Pacífico el verano es fresco y relativamente seco. El invierno, al contrario, es templado, lluvioso y con nubosidad abundante. Por otro lado, en el interior de la provincia de Columbia Británica, la variación climatológica es más ligada a la altitud que a la latitud, los vientos húmedos provenientes del Oeste provocan abundantes nevadas en las laderas montañosas durante el invierno, inversamente en verano domina un clima seco y caluroso. En el interior del país, desde las montañas rocosas hasta los grandes lagos, se presentan veranos cortos, pero calurosos, inviernos largos y fríos. Las Regiones Meridionales de Ontario y Quebec poseen un clima húmedo, su invierno es frío y el verano caluroso. Las provincias de la costa Atlántica se caracterizan por un clima húmedo. En las Islas del Norte, la costa Ártica y la Región que bordea la Bahía de Hudson tienen un clima ártico, inviernos glaciales largos brevemente interrumpidos en verano con temperaturas de 0° C. ¹¹⁹

3.1.2. Moneda

Su moneda oficial es el dólar canadiense, CAD, se basa en el sistema decimal con 100 centavos que equivale a un dólar canadiense. Se emiten billetes de CAD \$5, \$10, \$20, \$50, \$100, \$500 y \$1.000 y monedas de 2 dólares (llamada también toonie), de un dólar (loonie), de 25 centavos (quarter), de 10 centavos (dime), de 5 centavos (niquel) y de 1 centavo (penny). Durante los últimos cinco años el dólar canadiense ha experimentado una apreciación significativa frente a la

¹¹⁹ Cfr. Id.

moneda utilizada en el Ecuador, el dólar americano, y frente a las monedas de los países competidores, por lo tanto, a continuación se presentan tablas y gráficos que muestran la variación que ha tenido el dólar canadiense frente al dólar americano, frente al Real Brasileiro y frente al Sol Peruano durante el período 2006-2010.¹²⁰

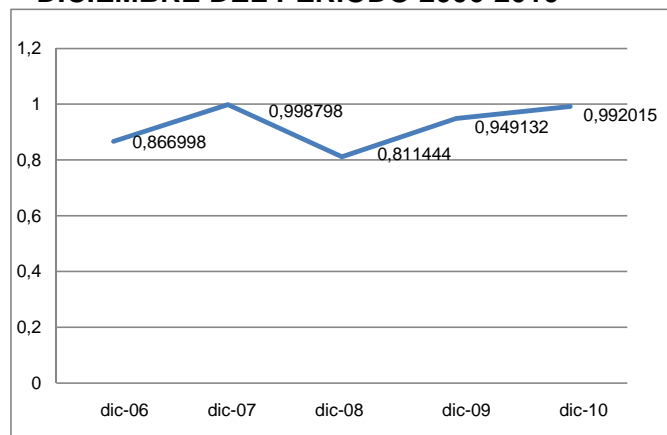
TABLA 22
DOLÁR AMERICANO (USD) FRENTE AL DÓLAR CANADIENSE (CAD)
EN EL PERÍODO 2006-2010

Relación de 1 dólar americano (USD) frente al dólar canadiense (CAD) durante el período 2006-2010									
2006		2007		2008		2009		2010	
Enero	0,863694	Enero	0,850691	Enero	0,990432	Enero	0,815604	Enero	0,959207
Febrero	0,870547	Febrero	0,854288	Febrero	1,001466	Febrero	0,802089	Febrero	0,946963
Marzo	0,864158	Marzo	0,856094	Marzo	0,997285	Marzo	0,792221	Marzo	0,977002
Abril	0,874159	Abril	0,881233	Abril	0,986503	Abril	0,815189	Abril	0,995577
Mayo	0,901043	Mayo	0,913879	Mayo	1,001333	Mayo	0,867601	Mayo	0,962174
Junio	0,897938	Junio	0,938891	Junio	0,983683	Junio	0,889622	Junio	0,963333
Julio	0,885455	Julio	0,951894	Julio	0,986955	Julio	0,890819	Julio	0,958666
Agosto	0,894317	Agosto	0,945348	Agosto	0,949804	Agosto	0,919288	Agosto	0,961836
Septiembre	0,896387	Septiembre	0,974386	Septiembre	0,944994	Septiembre	0,924468	Septiembre	0,966833
Octubre	0,886218	Octubre	1,025444	Octubre	0,846484	Octubre	0,948794	Octubre	0,982065
Noviembre	0,880206	Noviembre	1,036077	Noviembre	0,822463	Noviembre	0,943686	Noviembre	0,987652
Diciembre	0,866998	Diciembre	0,998798	Diciembre	0,811444	Diciembre	0,949132	Diciembre	0,992015

Fuente: X-Rates TM

Elaborado Por: Ana Cristina Montoya Campuzano

GRÁFICO 17
DÓLAR AMERICANO (USD) FRENTE AL DÓLAR CANADIENSE (CAD) AL MES DE
DICIEMBRE DEL PERÍODO 2006-2010



Fuente: X-Rates TM

Elaborado Por: Ana Cristina Montoya Campuzano

¹²⁰ Cfr. UNIVERSAL CURRENCY CONVERTER, *currency converter widget*, <http://www.xe.com/ucc/convert/?language=es&Amount=1&From=CAD&To=USD>, acceso: 2 de Julio de 2012, 16h44

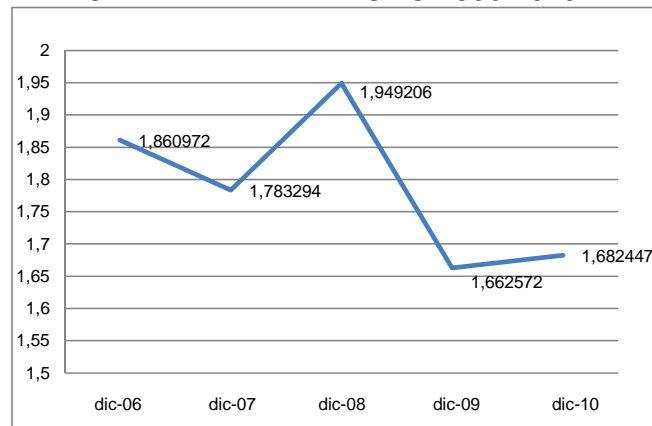
Por un lado, la tabla 22 presenta los datos del dólar americano, USD, frente al dólar canadiense, CAD, en el período 2006-2010, durante los 12 meses de cada año. Continuamente, el gráfico 17 muestra la variación del CAD en el mes de diciembre de cada año del período mencionado, por lo tanto, se puede verificar que al año 2010 el dólar canadiense llegó a costar 0.99 USD, lo cual puede ser definido como positivo en cuanto a las relaciones comerciales con Ecuador.

TABLA 23
DOLÁR CANADIEN (CAD) FRENTE AL REAL BRASILEIRO (BRL)
EN EL PERÍODO 2006-2010

Relación del dólar canadiense (CAD) frente al Real Brasileiro (BRL) durante el período 2006-2010									
2006		2007		2008		2009		2010	
Enero	1,965602	Enero	1,820499	Enero	1,754101	Enero	1,888761	Enero	1,705944
Febrero	1,876188	Febrero	1,789674	Febrero	1,733918	Febrero	1,863725	Febrero	1,743802
Marzo	1,851612	Marzo	1,787261	Marzo	1,706176	Marzo	1,834568	Marzo	1,747351
Abril	1,860668	Abril	1,789956	Abril	1,663832	Abril	1,798773	Abril	1,748984
Mayo	1,956446	Mayo	1,811975	Mayo	1,658236	Mayo	1,799751	Mayo	1,740334
Junio	2,023951	Junio	1,813255	Junio	1,590978	Junio	1,735222	Junio	1,739612
Julio	1,941253	Julio	1,793476	Julio	1,571555	Julio	1,720838	Julio	1,694277
Agosto	1,927548	Agosto	1,853888	Agosto	1,531749	Agosto	1,700108	Agosto	1,690312
Septiembre	1,944107	Septiembre	1,852723	Septiembre	1,700777	Septiembre	1,682728	Septiembre	1,664408
Octubre	1,903777	Octubre	1,846522	Octubre	1,847094	Octubre	1,648785	Octubre	1,654527
Noviembre	1,897391	Noviembre	1,830378	Noviembre	1,858009	Noviembre	1,629622	Noviembre	1,691185
Diciembre	1,860972	Diciembre	1,783294	Diciembre	1,949206	Diciembre	1,662572	Diciembre	1,682447

Fuente: X-Rates TM
 Elaborado Por: Ana Cristina Montoya Campuzano

GRÁFICO 18
DÓLAR CANADIENSE (CAD) FRENTE AL REAL BRASILEIRO (BRL) AL MES
DE DICIEMBRE DEL PERÍODO 2006-2010



Fuente: X-Rates TM
 Elaborado Por: Ana Cristina Montoya Campuzano

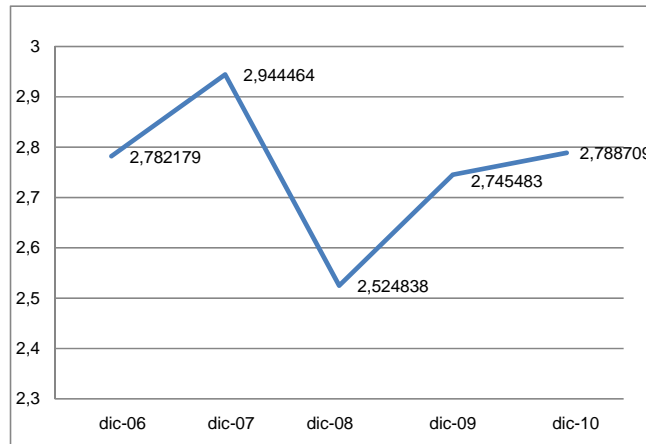
Por otro lado, la tabla 23 contiene los datos del dólar canadiense, CAD, frente al Real Brasileiro, BRL, en el período 2006-2010, durante los 12 meses de cada año. Seguido de la tabla, se encuentra el gráfico 18, el cual muestra la variación del BRL en el mes de diciembre de cada año del período mencionado, por lo cual, se puede notar que la relación CAD-BRL no ha sido constante, se observa una notable caída en el año 2009, pero si lo compara con la relación entre USD-CAD, se obtiene que con las exportaciones de mango fresco a Canadá, Brasil obtiene mayores utilidades debido al cambio de moneda.

TABLA 24
DOLÁR CANADIEN (CAD) FRENTE AL NUEVO SOL PERUANO (PEN)
EN EL PERÍODO 2006-2010

Relación del dólar canadiense (CAD) frente al Nuevo Sol Peruano (PEN) durante el Período 2006-2010									
2006		2007		2008		2009		2010	
Enero	2,837631	Enero	2,728311	Enero	2,921935	Enero	2,515183	Enero	2,729036
Febrero	2,860915	Febrero	2,711104	Febrero	2,909071	Febrero	2,589176	Febrero	2,701433
Marzo	2,873911	Marzo	2,708277	Marzo	2,812399	Marzo	2,507221	Marzo	2,755281
Abril	2,892678	Abril	2,782117	Abril	2,703512	Abril	2,501358	Abril	2,839443
Mayo	2,927961	Mayo	2,875317	Mayo	2,793341	Mayo	2,662354	Mayo	2,741298
Junio	2,935542	Junio	2,986978	Junio	2,799481	Junio	2,621468	Junio	2,733692
Julio	2,870551	Julio	3,011188	Julio	2,810392	Julio	2,699966	Julio	2,688892
Agosto	2,881766	Agosto	2,969199	Agosto	2,761719	Agosto	2,710781	Agosto	2,672214
Septiembre	2,909005	Septiembre	3,092248	Septiembre	2,764333	Septiembre	2,667346	Septiembre	2,666382
Octubre	2,879052	Octubre	3,080935	Octubre	2,693058	Octubre	2,683012	Octubre	2,740813
Noviembre	2,844073	Noviembre	3,16621	Noviembre	2,501721	Noviembre	2,707946	Noviembre	2,765706
Diciembre	2,782179	Diciembre	2,944464	Diciembre	2,524838	Diciembre	2,745483	Diciembre	2,788709

Fuente: FXTOP.COM CURRENCY CONVERTER
 Elaborado Por: Ana Cristina Montoya Campuzano

GRÁFICO 19
DÓLAR CANADIENSE (CAD) FRENTE AL NUEVO SOL PERUANO (PEN) AL MES DE
DICIEMBRE DEL PERÍODO 2006-2010



Fuente: FXTOP.COM CURRENCY CONVERTER
 Elaborado Por: Ana Cristina Montoya Campuzano

Por otro lado, la tabla 24 contiene los datos del dólar canadiense, CAD, frente al Nuevo Sol Peruano, PEN, en el período 2006-2010, durante los 12 meses del año. A continuación de la tabla, se encuentra el gráfico 19, el cual muestra la variación del PEN en el mes de diciembre de cada año del período mencionado, por lo cual, se puede recalcar que la relación CAD-PEN no ha sido constante, se observa una caída en el año 2009, pero una notoria recuperación en el año 2010. Comparando con la relación entre USD-CAD y la relación BRL-CAD, se reconoce que con las exportaciones de mango fresco a Canadá, Perú obtiene mayores utilidades que Ecuador y Brasil, gracias al cambio de moneda.

3.1.3. Demografía y sociedad de Canadá

De acuerdo al último censo nacional oficial realizado en el año 2006 por Statistics Canada, Canadá contaba con una población de 31'241.030 habitantes. Su población al año 2010 fue de 34'126.000 habitantes. Este crecimiento se debe al aumento de inmigrantes. Se dice que tomando en cuenta la superficie del país, la densidad demográfica es baja ya que da como resultado que existen 3 habitantes por km². Casi el 89% del territorio canadiense permanece deshabitado. Solamente la provincia más pequeña, la Isla del Prince Edward Island, es habitada por completo. Zonas del interior como: Nova Scotia, New Brunswick, se encuentran deshabitadas. Para precisar, el 85% de la población vive a menos de 160 km de la frontera con Estados Unidos. El área de mayor densidad demográfica se encuentra en las provincias de Ontario y Quebec. La ciudad con mayor número de habitantes es Toronto, con 5.1 millones de personas, le sigue Montreal con 3.6 millones, Vancouver con 2.1 millones, Ottawa-Hull con 1.1 millones, Calgary con 1.07 millones y Edmonton con 1.03 millones.¹²¹

En el censo mencionado con anterioridad, se obtuvo como resultado que la edad media de los habitantes canadienses es de 39 años y según proyecciones de Statistics Canada para el año 2015 habrá más personas mayores de 65 años que personas menores de 15 años. Para el año 2031 se estima que la edad media de

¹²¹ Cfr. OFICINAS COMERCIALES DE ESPAÑA, *Canadá: demografía y sociedad*, <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4308049>, acceso: 28 de julio de 2012, 23h18

los habitantes se sitúe entre los 43 y 46 años y para el año 2050 dicha edad media se estima que se sitúe entre los 45 y 50 años.¹²²

Por otro lado, hasta el mes de febrero del año 2010, Canadá contó con una población activa de 18.46 millones, lo cual representa una tasa de participación del 67%, y la distribución fue de la siguiente manera:¹²³

- Mujeres mayores de 25 años: 7.36 millones
- Hombres mayores de 25 años: 11.32 millones
- Jóvenes entre 15 y 24 años: 2.84 millones
-

El sector de los servicios en Canadá es el destino principal de la población activa, por lo tanto, emplea a 13.23 millones de trabajadores, mientras que la industria emplea a 16.94 millones y la agricultura tan sólo a 2% de los trabajadores.¹²⁴

Los idiomas oficiales de este país son el inglés y el francés. El inglés se extiende al 66.7% de la población y es su lengua materna. En la práctica, el uso del francés traspasa apenas las fronteras de la provincia de Quebec, donde representa la lengua materna de más del 80% de la población. Este idioma es la lengua materna del 21.4% de los habitantes. El 11.9% tiene como lengua materna otro idioma distinto a los oficiales. En este país se hablan alrededor de 200 lenguas, 1 de cada 5 canadienses es alófono, es decir, que su lengua materna no es ni el inglés ni el francés. Se debe mencionar que existe un acta de idiomas oficiales, Official Languages Act, el cual garantiza a los habitantes recibir servicios del gobierno federal en ambos idiomas oficiales, inglés y francés. Además, prevé disposiciones obligatorias en cuanto al etiquetado de los productos que se comercializan en Canadá.¹²⁵

¹²² Cfr. Id.

¹²³ Cfr. Id.

¹²⁴ Cfr. Id.

¹²⁵ Cfr. Id.

TABLA 25
ESTADÍSTICAS DE LOS IDIOMAS HABLADOS POR
LA POBLACIÓN CANADIENSE

	Number	Percentage
Total population by mother tongue	31,241,030	100%
English	18,055,685	57.8 %
French	6,892,230	22.1 %
Non-official languages	6,293,110	20.1 %
Total population by knowledge of official languages	31,241,030	100%
English only	21,129,945	67.6 %
French only	4,141,850	13.3 %
English and French	5,448,850	17.4 %
Neither English nor French	520,385	1.7 %
Total population by first official language spoken	31,241,030	100%
English	23,363,060	74.8 %
French	7,370,355	23.6 %
Neither English nor French	507,62	1.6 %
Total population by language spoken most often at home	31,241,030	100%
English	20,840,565	66.7 %
French	6,690,130	21.4 %
Non-official languages	3,710,335	11.9 %

Fuente: Office of the Commissioner of Official Languages-Commissariat aux Langues Officielles
 Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

Number: número

Percentage: porcentaje

Total population by mother tongue: población total por lengua materna (idioma aprendido en el hogar)

Total population by knowledge of official languages: población total por conocimiento de los idiomas oficiales

Total population by first official language spoken: población total que habla Inglés y Francés como lengua materna, utilizada en la vida diaria y en los hogares

Total population by language spoken most often at home: Población total por idioma hablado mayormente en los hogares

English: Inglés

French: Francés

Non-official languages: Idiomas no oficiales

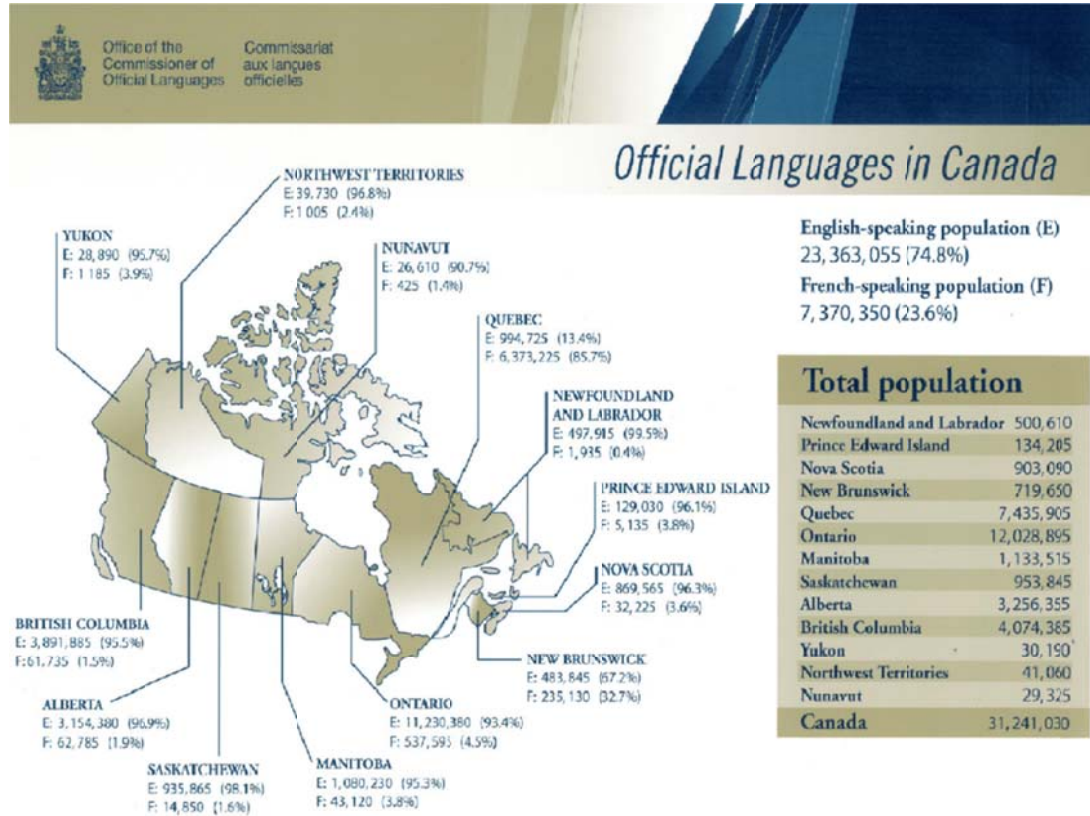
English only: Inglés solamente

French only: Francés solamente

Neither English nor French: Ni Inglés ni Francés

La tabla 25 muestra estadísticas de la población canadiense por los idiomas que habla, de acuerdo al censo realizado en el año 2006. Por lo tanto, se puede notar que la mayoría de habitantes habla inglés, como lengua materna, como idioma de uso diario o como idioma aprendido y hablado en el hogar. En el siguiente mapa, se puede también apreciar la distribución de los habitantes de acuerdo al idioma oficial que hablan.

GRÁFICO 20 IDIOMAS OFICIALES DE CANADÁ



Fuente: Office of the Commissioner of Official Languages-Commissariat aux Langues Officielles

En cuanto al tema de la educación, se conoce que es una competencia provincial, pero que el gobierno federal participa indirectamente en su financiamiento a través de programas de ayuda, tales como transferencias, préstamos, becas e incentivos para la constitución de fondos de ahorros para estudios. La educación es obligatoria hasta los 15-16 años, dependiendo de la provincia. Casi la mitad de la población mayor de 15 años ya ha completado algún estudio superior en alguno de los 200 institutos técnicos y más de 100 universidades que operan en Canadá.¹²⁶

¹²⁶ Cfr, OFFICE OF THE COMMISSIONER OF OFFICIAL LANGUAGES-COMMISSARIAT AUX LANGUES OFFICIELLES, *l'éducation*, http://www.ocol-clo.gc.ca/html/index_e.php, acceso: 2 de julio de 2012, 11h23

3.2. Organización Político Administrativa

Breve reseña histórica de la formación de Canadá

En el siglo XVI franceses y británicos recorrieron América del Norte. A principios del siguiente siglo fundaron las primeras colonias, en ese mismo siglo, se inició la rivalidad comercial entre las colonias de Nueva Francia y Nueva Inglaterra, la cual terminó tras la victoria británica en 1759. Canadá se construyó en el año 1763 con el tratado de París, Nueva Francia pasó a ser colonia británica. Pocos años después, Gran Bretaña reconoció oficialmente el derecho civil francés y garantizó la libertad religiosa y lingüística de los habitantes de habla francesa en Canadá. El 1 de julio de 1867, gracias al Acta de América del Norte Británica, Gran Bretaña reunió las provincias de América del Norte en una nación conocida como Dominio de Canadá, y se le dotó de un gobierno propio basado en el sistema parlamentario británico, dichas provincias fueron las denominadas Alto y Bajo Canadá, que actualmente son Ontario y Quebec, Nueva Escocia y Nuevo Brunswick. En los años siguientes, Canadá amplió sus fronteras hacia el noroeste, se incorporaron las demás colonias británicas de Norteamérica, se crearon nuevas provincias y nuevos territorios hasta formar el Canadá actual. En el año 1931, el estatuto de Westminster confirmó la plena autonomía política de Canadá. En el año 1982 se llevó a cabo una reforma constitucional, en la cual el Acta de América del Norte Británica de 1867 y sus diversas modificaciones se convirtieron en las leyes constitucionales de 1867-1982, que conforman la actual Constitución de Canadá.¹²⁷

Gobierno, Partidos Políticos y Parlamento

Canadá es una monarquía parlamentaria. El Jefe de Estado es la Reina Isabel II de Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte. Su representación en el país mencionado, está asignada al Gobernador General y a los vicegobernadores de cada provincia. En actual Gobernador General es David Johnston, quien es el 28avo Gobernador General nombrado, a partir del 8 de julio del año 2010.¹²⁸

¹²⁷ Cfr. CANADA HISTORY, *politics Canada*, <http://www.canadahistory.com/sections/politics/politics.html>, acceso: 2 de julio de 2012, 17h41

¹²⁸ Cfr.

El Poder Ejecutivo es constituido por el Primer Ministro, quien es el líder del partido político que obtiene la mayor representación en la Cámara de los Comunes, junto con su Gabinete o Consejo de Ministros. El Primer Ministro, elegido en el año 2006, es el líder del Partido Conservador, Stephen Harper.¹²⁹

El Poder Legislativo reside en el Parlamento de Canadá. Está formado por una Cámara Alta, el Senado y una Cámara Baja llamada Cámara de los Comunes. EL Senado está formado por 105 miembros nombrados por el Primer Ministro, cuya edad límite es de 75 años. La Cámara de los Comunes o Cámara Baja, está formada por 308 miembros elegidos por sufragio universal y por un período máximo de 5 años.¹³⁰

El Poder Judicial es independiente y se divide en tribunales federales, provinciales y municipales. El sistema Judicial federal está compuesto por el Tribunal Supremo de Canadá, con sede está ubicada en Ottawa, y de una serie de tribunales especiales como fiscal, de apelación en corte marcial, etc. El Tribunal Federal tiene dos divisiones: Tribunal Federal de Apelación y División de Primera Instancia El sistema judicial provincial comprende, por lo general, un Tribunal Supremo o Superior, tribunales de distrito, excepto en Quebec y tribunales de primera instancia. El derecho canadiense, criminal y civil, procede del Common Law británico, con excepción de la provincia de Quebec ya que ahí impera el derecho civil codificado de origen francés.¹³¹

En las últimas elecciones parlamentarias, en el año 2010. Se obtuvieron los siguientes resultados: El Partido Conservador obtuvo 145 puestos (37.6% de los escaños) y su líder es Stephen Harper. El Partido Liberal 77 puestos (26.2%) y su líder es Michael Ignatieff. El Nuevo Partido Democrático obtuvo 37 puestos (18.2%) su líder es Jack Layton, el bloque de Quebec 48 puestos (10%) y su líder es Gilles Duceppe. Los Verdes o Greens obtuvieron el 6.8% y su líder es Elizabeth May y otros partidos el 1%. Otros grupos de presión política son: el sector agrícola,

¹²⁹ Cfr. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA, oficina económica y comercial de España en Ottawa, *guía país: Canada*, <http://www.comercio.mityc.es/tmpDocsCanalPais/388ABB66BE8B631370B280BF642ACC3A.pdf>, acceso: 1 de julio de 2012, 13h08

¹³⁰ Cfr. Id.

¹³¹ Cfr. Id

la industria automotriz, los grupos de negocios, la industria química, los bancos comerciales, el sector de comunicaciones, la industria energética, los grupos de administración pública, la industria de acero y los gremios comerciales.¹³²

3.3. Organización Administrativa y Territorial

Canadá está conformado por 10 provincias y 3 territorios. Las provincias son: Ontario, Quebec, Nueva Escocia, Nuevo Brunswick, Manitoba, Columbia Británica, Isla del Príncipe Eduardo, Saskatchewan, Alberta y Terranova y Labrador. Y los territorios son: Territorio del Noroeste, Yukón y Nunavut.¹³³

Por otro lado, los municipios y organismos descentralizados que dependen de las provincias forman parte también de la organización administrativa y territorial de Canadá. Las competencias del gobierno federal y de los gobiernos provinciales están definidas en la constitución, debido a que se les confiere total autonomía ejecutiva, administrativa y legislativa en cuanto a todo lo que refiere a sus competencias. En cada provincia, la Corona está representada por un Vicegobernador General, quien es nombrado por el Gobernador General. Dicho vicegobernador ratifica el gobierno provincial, elegido cada cinco años por sufragio universal. Por el contrario, los territorios con administrados por un Comisario nombrado directamente por el gobierno federal y es responsable ante la Asamblea Territorial, dicha asamblea goza de menos autonomía que las provinciales y es elegida cada cuatro años también por sufragio universal. En cuanto a los gobiernos municipales, se conoce que, por lo general, tienen poderes amplios sobre asuntos locales, que se encuentran bajo el control de la jurisdicción provincial y que normalmente se componen de un alcalde electo y de un consejo.

134

En lo que concierne a las competencias del gobierno federal, se conoce que se encarga de: la defensa, la política exterior, la regulación del comercio exterior, de las aduanas, aranceles, de la política monetaria y banca, de transporte

¹³² Cfr. Id

¹³³ Cfr. INSTITUTO DE PROMOCIÓN, DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR, *perfil logístico de Canadá*, <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-PL2011-CANADA.pdf>, acceso: 2 de julio de 2012, 16h30

¹³⁴ Cfr. Id.

marítimo y navegación, transporte aéreo, telecomunicaciones, transporte interregional, legislación sobre quiebras e insolvencias, legislación penal, patentes, ley de ciudadanía, servicios postales, prestaciones, desempleo, pesca y prisiones federales.¹³⁵

Por último, las competencias de los gobiernos provinciales son: educación, obras públicas provinciales, sanidad, servicios sociales, derecho civil, gobierno municipal, administración de justicia, tribunales y cumplimiento de las leyes provinciales. Además, ejercen control sobre las relaciones laborales, con excepción en los sectores bajo jurisdicción federal, tales como banca y transporte.

¹³⁶

3.4. Medios de transporte para acceso de los productos

Canadá ha tenido que desarrollar un impresionante sistema de transporte marítimo, aéreo y terrestre, debido a su gran extensión, los cuales incluyen redes ferroviarias y carreteras pavimentadas. Tiene un total de 1'042.300 km de vías, de las cuales 626.700 km no son pavimentadas. Dichas cifras ubican a este país en sexto país con mayor número de vías en el mundo. Hasta el año 2010 Canadá tuvo 46.688 km de vías de ferrocarriles.¹³⁷

Su sistema nacional aeroportuario está compuesto de 1.404 aeropuertos nacionales, regionales, locales, pequeños, remotos y árticos, entre los cuales 13 son internacionales. Los más importantes son: Lester B Pearson International en Toronto, Pierre Elliot Trudeau en Montreal, Calgary y Ottawa. Además, posee amplias conexiones entre sus ciudades y las ciudades de Estados Unidos. Volar de costa a costa en Canadá, sin contar con el tiempo para las conexiones y el efecto de los husos horarios, es de aproximadamente ocho horas. El tiempo de vuelo entre la parte central de Canadá, Toronto, y la costa occidental, Vancouver, es de aproximadamente cinco horas. El vuelo entre Toronto y Montreal es de aproximadamente una hora y media.¹³⁸

¹³⁵ Cfr. Id.

¹³⁶ Cfr. Id.

¹³⁷ Cfr. EXPERTOS EN COMERCIO AL SERVICIO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO, *exportando a Canadá: noticias*, http://www.tfocanada.ca/global/File/OCT-DEC_SPANISH_VERSION.pdf, acceso: 3 de julio de 2012, 02h51

¹³⁸ Cfr. Id.

En cuanto al sistema de transporte marítimo, Canadá posee 15 puertos principales entre los cuales están: Vancouver en la costa occidental, Montreal, Toronto y Thunder Bay en la vía marítima de San Lorenzo y Halifax en Nueva Escocia y Saint John en Nueva Brunswick en la costa Oriental; la vital vía marítima de San Lorenzo, la cual conecta el Océano Atlántico con los numerosos mercados tierra adentro de América del Norte. Las importaciones pueden ingresar por un puerto de Estados Unidos y ser transportados por tierra hacia Canadá.¹³⁹

El conjunto de los Grandes Lagos es navegable durante cualquier época del año. Es importante en lo que se refiere al transporte del carbón, mineral de hierro y grano. Otro conjunto importante en el transporte fluvial está en la Columbia Británica, Río Fraser, especializado en la industria maderera. En lo que se refiere al transporte oceánico, está dominado por el puerto de Vancouver en la costa Oeste y es vía de entrada de las mercancías que provienen de Asia. Con excepción del cabotaje y de la navegación en la vía fluvial del San Lorenzo, los puertos y vías fluviales están abiertos al tráfico de buques de cualquier bandera. Por consiguiente, la flota mercante canadiense no es muy numerosa, salvo en los Grandes Lagos. Los principales puertos y terminales en Canadá son: Fraser River Port, Halifax, Hamilton, Montreal, Toronto, Port-Cartier, Quebec, Saint John en New Brunswick, Sept-Isles y Vancouver.¹⁴⁰

3.4.1. Costos de las Exportaciones desde Ecuador hacia Canadá

El envío de carga por vía aérea se la realiza desde el aeropuerto de Guayaquil al aeropuerto de Toronto, el tiempo de tránsito dura aproximadamente un día. La ruta aérea de TACA es Guayaquil-San Salvador-Toronto con una frecuencia de dos vuelos semanales, miércoles y jueves. Los costos son aproximadamente los siguientes:

¹³⁹ Cfr. Id.

¹⁴⁰ Cfr. Id.

TABLA 26
COSTOS DE TRANSPORTE AÉREO DESDE ECUADOR A CANADÁ

Costos de Transporte aéreo	
Peso en kg	Valor en USD
de 1 a 24	98,80 kg/vol
más de 25	5,95 kg/vol
más de 100	3,95 kg/vol
más de 300	3,85 kg/vol
Recargos	
Aviation Wether Center, AWC	10
Fuel Security Charge	0,30 por kg
Documentación	35
Ingreso al SICE	35
Handling Local	60

Fuente: Uniline Transport System Air & Ocean Freight Consolidator
 Recopilado por: Proecuador
 Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

Por lo general, el peso de Kilo, de 1 a 24 Kg sería de 98.80 USD por Kg de fruta o su equivalente en número de mangos frescos, más el empaque, etc. Como se puede observar en la tabla 26, mientras más se envía, el costo se reduce. Los recargos son fijos, y estos son: por combustible, por manipuleo del producto, impuestos y permisos. Por combustible se puede observar que se calcula por Kg de producto, es decir, 0.30 centavos por Kg.

Por vía marítima, por lo general, se envía la carga desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de Halifax, y tiene una duración de viaje de 14 días. A continuación se presentan los costos aproximados de dicho transporte:

TABLA 27
COSTOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO DESDE ECUADOR A CANADÁ

Costos de Transporte Marítimo	
Contenedor	Valor en USD
Flete refrigerado tanque 40 pies	4,500 por cont
Flete IC 40 pies	3,567 por cont
Flete IC 20 pies	2,719 por cont
Recargos	
Handling port container IC 20 P	125 por cont
Handling port container IC 40 P	125 por cont
Handling port refrigeratos cont tank 40 FT	125 por cont
Documentación	55
Handng local	55 por cont
Procesamiento	50
Ingreso al SICE	35
Seal	10 por cont

Fuente: Uniline Transport System Air & Ocean Freight Consolidator
 Recopilado por: Proecuador
 Elaborado por: Ana Cristina Montoya Campuzano

Por lo general, se realizan envíos de 24 Tm de fruta sin pallets o 22 Tm de fruta con pallets. Al precio por caja se le multiplica la cantidad de cajas y se obtiene el valor de la venta FOB, pero si es CFR (flete + costo) hay que sumarle el flete. El flete refrigerado tanque 40 pies se aplica a los envíos de aceites o productos granel como maíz o arroz. Los recargos son costos locales que se deben sumar y siempre se deben pagar por cada contenedor.

3.5. Canales de Distribución Locales Recomendados en Canadá

Canadá es un país que se rige por el precio y por la calidad de los productos que en él se comercializan. En este mercado comercializan sus productos los países exportadores más competitivos del mundo. Antes de empezar a comercializar en este mercado, la empresa exportadora debe tener en consideración las limitaciones a las cuales se puede enfrentar. Por un lado, una posible dificultad para los exportadores puede ser el transporte de los productos debido a la gran extensión territorial, por otro lado, la existencia de mercados regionales muy diferentes.¹⁴¹

Por lo tanto, los previos estudios de mercado son indispensables con el fin de determinar con precisión el grado de aceptación de los productos a comercializar, el área geográfica más adecuada para la introducción de las mercancías, canal de distribución, entre otros. Las redes de distribución en este país tienen a ser altamente centralizadas debido a la baja densidad demográfica en el país, a las largas distancias y a las condiciones climáticas adversas. Por otro lado, debido a la creciente importancia de los mercados regionales, mercadeo en nichos y productos realizados bajo pedido, ha diversificado la distribución en algunas industrias. Por lo general, un distribuidor que opera desde Toronto o Montreal cubre la región oriental de Canadá, es decir, Ontario, Quebec y Canadá del Atlántico, y otro distribuidor en Calgary o Vancouver cubre Canadá Occidental. Para garantizar la cobertura del mercado nacional, algunos intermediarios ofrecen verdaderas instalaciones de distribución a nivel nacional. Así mismo, es común la

¹⁴¹ Cfr. Id.

consolidación de los embarques importados hasta las áreas de mercados principales de Toronto, Montreal y Vancouver.¹⁴²

Los agentes locales y los compradores son los actores principales en el proceso de distribución. Los agentes locales venden las importaciones en base a una comisión, aceptando pedidos de los compradores canadienses conforme a los acuerdos con los exportadores, la principal ventaja que se obtiene de los agentes es su conocimiento del mercado canadiense y su ubicación estratégica física e el mercado. Entre los compradores se incluyen a los mayoristas, corredores, empresas para pedidos por correo, cadenas de tiendas y tiendas por departamentos, vendedores al por menor de una sola línea, cooperativas de compras y usuarios industriales que pueden comprar directamente al exportador.

¹⁴³

Además, los agentes pueden ofrecer garantías de producción de pedido para permitir que los proveedores planifiquen la mano de obra y los materiales. También están más conscientes de los problemas potenciales que podrían suceder al tratar de cumplir los requerimientos canadienses en cuanto a tamaño y calidad y podrían estar dispuestos a cooperar con los proveedores dándoles pautas para adaptar el producto o facilitar etiquetas que ayuden a penetrar en el mercado canadiense.¹⁴⁴

Los importadores y agentes con frecuencia insisten en un compromiso de exclusividad con el exportador, particularmente si ellos absorben los costos de promoción. Sin embargo, es posible que los potenciales proveedores nuevos sean sujetos a una investigación minuciosa antes de concretar el negocio. Esperan obtener referencias y pedirán información acerca de su experiencia en exportaciones y solvencia. Los proveedores que no presentan referencias probablemente no serán bien recibidos. De igual manera, una vez que se haya demostrado a un potencial comprador o agente de lo que es capaz de producir y una vez que ellos hayan mostrado interés en seguir adelante con la relación, se considera prudente que se requiera referencias acerca de ellos. De igual manera, es necesario averiguar a quién más y qué otros productos representan. Es

¹⁴² Cfr. Id.

¹⁴³ Cfr. Id.

¹⁴⁴ Cfr. Id.

recomendable tomarse un tiempo necesario para hacer el seguimiento respectivo de estas referencias para evitar potenciales problemas en futuras negociaciones con el importador.¹⁴⁵

3.6. Confirmación de Venta y Requisitos de Factura para la exportación de Frutas y Hortalizas Frescas hacia el mercado canadiense

Para todos los envíos comerciales de frutas y hortalizas frescas, en este caso del mango fresco, se debe tener una Confirmation of Sale, COS, Confirmación Completa de Venta, que acompañan el envío en el momento de la entrega de la mercadería. Esta confirmación debe estar firmada por el comprador, el vendedor o por sus representantes autorizados. También se debe tener una copia de esta confirmación para que quede constancia en la Agencia de Inspección Alimentaria Canadiense, CFIA. Al momento de la liberación de la mercancía los agentes de fronteras deben poner una estampa con la fecha cada copia del COS, esto se debe realizar con mucho cuidado, con el fin de no ocultar ninguna información. Las oficinas de la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá, Canada Border Services Agency, CBSA que se mencionarán a continuación son las que envían diariamente los documentos de Confirmación de Venta según los acuerdos que tengan con las oficinas de la CFIA:¹⁴⁶

- Lacolle, QC
- Aeropuerto Internacional Pearson en Toronto
- Niagara Falls en Ontario
- Windsor Tunnel en Ontario
- Windsor Bridge en Ontario
- Thunder Bay en Ontario
- St. Stephen en New Brunswick
- Woodstock en New Brunswick
- Coutts en Alberta
- Emerson en Manitoba
- Regway en Saskatchewan

¹⁴⁵ Cfr. Id.

¹⁴⁶ Cfr. CANADA BORDER SERVICES AGENCY, *memorandum 19-1-1: Food, Plants, Animals and Related Products*, <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d19/d19-1-1-eng.html>, acceso: 4 de julio de 2012, 20h53

Además, se conoce que estas dos agencias han establecido tres centros de atención a personal especializados con el fin de simplificar y agilizar el proceso de importación. Sus funciones son: revisar la documentación de importación, el proceso de alimentos, de insumos y productos agrícolas. Estos centros pueden también solicitar que se generen inspecciones y proveer servicios de frontera a oficiales y a clientes que necesiten información y asesoramiento.¹⁴⁷

3.7. Documentación necesaria para exportar hacia Canadá

Los documentos utilizados en la exportación de mango fresco hacia el mercado canadiense son:

Registro Único de Contribuyentes

El RUC es un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, ya sea en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. Además registra información relativa al contribuyente como: la dirección de la matriz y de los establecimientos donde es realizada la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que se llevan a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas y entre otras.¹⁴⁸

Contrato de Compra Venta Internacional

Es el factor central de toda transacción comercial debido a que es el punto de partida del comercio internacional y además es el instrumento jurídico de las actividades económicas mundiales. En este contrato se señalan las condiciones y medios de pago en los cuales se llevarán a cabo las operaciones comerciales. Las condiciones de pago más utilizadas son las siguientes:¹⁴⁹

¹⁴⁷ Cfr. Id.

¹⁴⁸ Cfr. Id.

¹⁴⁹ Cfr. Id.

- Al Contado: varía de acuerdo al momento en el cual se realiza el pago, puede ser al confirmarse el pedido, al momento de embarque, al momento de negociar los documentos de embarque, o al momento en el cual el comprador recibe la mercadería. Cuando se confirma el pedido no se requiere financiamiento, en los otros casos podría ser necesario un financiamiento de pre-embarque.
- En Cuenta Corriente: este medio de pago se realiza, por lo general, cuando la relación entre comprador y vendedor es favorable debido a que requiere que en ambos países existan regímenes comerciales cambiarios sin restricciones que dificulten la transacción comercial.
- En Consignación: implica que el derecho de propiedad de la mercancía no se traspaasa hasta el momento de su venta en el extranjero. Este medio de pago implica muchos riesgos para el exportador, debido a que recibirá el pago luego de la venta efectiva, sin embargo es una modalidad usada en la venta de productos perecibles.
- Al Crédito: La transacción comercial es pagada en un plazo después del embarque. Las transacciones al crédito son frecuentes y requerirán de financiamiento de post-embarque. El tipo de crédito otorgado mayormente será de proveedores y los documentos de pago que recibirá el exportador podrán ser pagarés o letras de cambio.

Póliza de Seguro

Es un contrato legal entre un asegurado y una compañía de seguros. Establece los derechos y obligaciones de ambas partes en relación al seguro contratado.¹⁵⁰

Documento de Transporte

Es el documento central de la planificación y el despacho de transportes. Contiene toda la información necesaria para efectuar un transporte. Se han definido diferentes clases de documentos de transporte para permitir reflejar en el sistema las diversas formas de transporte utilizadas. Existen varios tipos de

¹⁵⁰ Cfr. Id.

transportes, tales como individual y colectivo. El individual es utilizado para planificar y efectuar el transporte de mercancías de un lugar a otro. El colectivo para transportar mercancías de uno o varios lugares de salida a uno o varios lugares de destino. Y existen clases de documentos separados que tratan transportes entrantes y salientes, respectivamente.¹⁵¹

Guía Aérea: Es un instrumento no negociable que sirve como recibo para el remitente. Es emitida por la aerolínea o por el consolidador. Esta guía indica que el transportista ha aceptado los bienes contenidos en la lista y que se compromete a llevar el envío al aeropuerto de destino, de conformidad con las condiciones anotadas en el reverso del original de la guía. Además, sirve como evidencia documentaria de haber completado el contrato del flete, facturas de flete, certificados de seguro y la declaración de aduanas. La guía ofrece indicaciones al personal del transportista sobre el adecuado manejo, despacho y entrega de la mercadería.¹⁵²

Conocimiento de Embarque

Es un documento del transporte marítimo que es utilizado como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. Su finalidad es proteger al cargador y al consignado de la carga frente al naviero.¹⁵³

Carta de Porte

Es un título representativo de la mercadería transportada, documenta el contrato de transporte. Se extiende, al menos, por duplicado: una vía se da al cargador y el transportador se queda con otra. El transportador, mediante la carta de porte, tiene derecho y acción para cobrar el importe del flete.¹⁵⁴

¹⁵¹ Cfr. Id.

¹⁵² Cfr. Id.

¹⁵³ Cfr. Id.

¹⁵⁴ Cfr. Id.

Orden de Embarque

Los exportadores o a través de su agente de aduana, que realicen embarques por varios distritos aduaneros deberán abrir una orden de embarque en cada distrito, amparando esta orden de embarque exportaciones de un solo exportador hacia un solo país de destino. Para exportaciones de perecibles en estado fresco que se efectúen por vía aérea, cuando por razones climáticas, operacionales y logísticas que incidan con el itinerario planificado de los vuelos, la carga de exportación no pueda ser embarcada para su exportación por un distrito aduanero distinto al inicialmente programado (distrito de embarque efectivo).¹⁵⁵

Manifiesto de Carga

La empresa transportista, líneas aéreas o agencias de carga, deberá obtener el número de manifiesto de carga en el sitio web de la corporación aduanera ecuatoriana, en el caso aéreo, por lo menos con siete días de anticipación a la llegada del medio de transporte. Vencido este plazo se registrará una multa por falta reglamentaria. Por otro lado, las navieras deberán obtener el número del manifiesto de carga de exportación a través del SICE, Sistema Interactivo de Comercio Exterior, antes de la salida del medio de transporte. Vencido este plazo se registrará una multa por falta reglamentaria.¹⁵⁶

Declaración Aduanera Única, DAU

Es un formulario impreso debidamente requerido por el importador-exportador. Su objetivo es el de permitir la liquidación y el cobro de los derechos, impuestos u otros gravámenes que se deba pagar por las mercancías y fiscalizar la importación-exportación de mercancías sujetas a limitaciones o protecciones, flora y fauna, o prohibiciones y exenciones, derechos.¹⁵⁷

¹⁵⁵ Cfr. Id.

¹⁵⁶ Cfr. Id.

¹⁵⁷ Cfr. Id.

Bill of Lading

Conocido en español con el nombre de Conocimiento de Embarque. Este documento es empleado en el transporte marítimo, el mango fresco es exportado hacia el mercado canadiense por vía marítima. Es emitido por el naviero o el capitán del buque. Sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías que van a ser transportadas, en las condiciones acordadas. Por lo general, se emiten tres originales y varias copias no negociables. Finalmente, es necesario presentar un original para retirar la mercancía.¹⁵⁸

Factura Comercial

La factura comercial es un documento o prueba de la transacción entre el exportador y el importador. El vendedor expide la factura al comprador para el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del comprador. Dicha factura es expedida según la práctica comercial habitual y debe presentarse el original y al menos una copia. En general no es necesario que vaya firmada pero, en la práctica, tanto el original como la copia se suelen firmar. Para exportar a Canadá, se recomienda una traducción al inglés y al francés. Este documento comercial contiene la información básica sobre la transacción, la cual es necesaria para el despacho de aduana. Aunque incluye algunos datos que son específicos de las operaciones de importación y exportación, es parecida a una factura corriente de venta. No se exige un formato específico y por lo general, se incluyen los siguientes datos mínimos:¹⁵⁹

- Identificación de exportador e importador (nombre y dirección).
- Fecha de expedición.
- Número de factura.
- Descripción de las mercancías (denominación, calidad, etc.).
- Unidad de medida.
- Cantidad de mercancías.

¹⁵⁸ Cfr. REEXPORTA.COM, *diccionario de comercio exterior*, <http://www.comercio-externo.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-B+p-717+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/bill+of+lading.htm>, acceso: 12 de junio de 2012, 13h36

¹⁵⁹ Cfr. COMERCIO EXTERIOR.COM.EC, *factura comercial*, <http://comercioexterno.com.ec/qs/content/factura-comercial>, acceso: 12 de junio de 2012, 14h41

- Valor unitario.
- Valor total.
- Valor facturado total y moneda de pago.
- Condiciones de pago (modo y fecha de pago, descuentos, etc.).
- Condiciones de entrega según el correspondiente Incoterm.
- Medio de transporte

Certificado de Origen

El certificado de origen es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen, según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial. Este certificado es utilizado solo para mercados que dan una preferencia arancelaria a las mercancías ecuatorianas como lo es Canadá. Estas preferencias pertenecen al Sistema Generalizado de Preferencias (*SGP*), es emitido por el Ministerio de Industrias y Productividad, MIPRO y el trámite a seguir para obtenerlo es el siguiente: ¹⁶⁰

1. Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en el sitio web del MIPRO, en el cual se especifican los datos generales del exportador y de las subpartidas que se exportan.
2. Visita de verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación o si existe perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino.
3. Elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancía a exportar, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación.
4. Comunicación del resultado al usuario.
5. El usuario cancela el valor del Certificado de Origen, 10.00 USD.
6. El usuario llena los datos del Certificado de Origen

¹⁶⁰ Cfr. MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, MIPRO, *origen*, http://www.mipro.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=251&Itemid=93, acceso: 12 de junio de 2012, 15h26

7. El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino.

Certificado Fitosanitario

Como se especificó anteriormente, *en requisitos para exportar productos de origen vegetal Frescos y Congelados*, el certificado fitosanitario es otorgado por Agrocalidad. En el caso de las empresas exportadoras de mango que ya se encuentran realizando dicha actividad, se conoce que cada vez que se va a exportar un contenedor de mango fresco, Agrocalidad realiza una inspección previa del producto para la emisión de un Certificado de Inspección que luego se canjea por el Certificado Fitosanitario en puertos, aeropuertos y puestos fronterizos.¹⁶¹

Packing List

Packing List o Lista de Carga (en español), es el documento que facilita información sobre los artículos importados y las particularidades de cada bulto (peso, dimensiones, instrucciones de manipulación, etc.). Es necesario para el despacho de aduana y tiene el valor de inventario de la mercancía entrante. Por lo general, Incluye los siguientes datos:¹⁶²

- Datos del exportador, el importador y de la empresa de transporte
- Fecha de expedición
- Número de la factura de transporte
- Tipo de embalaje (bidón, jaula, cartón, caja, tonel, bolsa, etc.)
- Número de bultos
- Contenido de cada bulto (descripción de las mercancías y número de artículos en cada bulto)

¹⁶¹ Cfr. INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR, *certificados sanitarios*, <http://www.proecuador.gob.ec/faq/certificados-sanitarios/>, acceso: 12 d junio de 2012, 15h47

¹⁶² Cfr. INPECHI.ORG, *el packing list: la lista de empaque*, <http://inpechi.org/packing-list-conocimiento-de-embarque.html>, acceso: 12 de junio 2012, 16h51

- Marcas y numeración
- Peso neto, peso bruto y dimensiones de los bultos.

Esta lista no se exige un formato específico. Debe ser realizada por el exportador según la práctica comercial habitual, debiendo presentarse el original y al menos una copia. Por lo general, no es necesario que vaya firmada pero, en la práctica, tanto el original como la copia se suelen firmar. Debe ser presentada en inglés y en francés.¹⁶³

Incoterms utilizados en la exportación de mangos frescos hacia Canadá

Los más utilizados en la exportación hacia el mercado canadiense y a otros mercados internacionales son: FOB, Free On Board, libre a bordo del buque y CIF, Cost Insurance Freight, Costo, Seguro y Flete. Por un lado, el Incoterm FOB consiste en entregar la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitario o consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador. Este Incoterm se usa exclusivamente para transporte en barco ya sea marítimo o fluvial. Por otro lado, el Incoterm CIF consiste en que el vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador, este Incoterm también es exclusivo del medio marítimo.¹⁶⁴

¹⁶³ Cfr. Id.

¹⁶⁴ Cfr. SPANISH TRANSLATOR SERVICES, *FOB, CIF*, http://www.spanish-translator-services.com/espanol/diccionarios/contable-ingles-espanol/f/Free_on_board_FOB.htm, acceso: 5 de julio de 2012, 01h04

4. ANÁLISIS

En el presente trabajo de disertación de grado se pudo observar que las exportaciones ecuatorianas de mango fresco hacia el mercado canadiense han gozado de una tendencia creciente durante el período 2006-2010 pese a que no es significativa en el total de exportaciones de mango fresco hacia los mercados internacionales. En el mercado canadiense, Ecuador ha obtenido un promedio de participación de aproximadamente 1.83%. Ecuador ocupa el puesto número 14 entre los principales países exportadores de mango fresco. El primer comprador de mango fresco ecuatoriano es Estados Unidos. Estados Unidos es el principal comprador de fruta fresca y de otros productos elaborados y producidos en el Ecuador. Se conoce también que este país es considerado como el país socio comercial tradicional más importante para el Ecuador, debido a que las exportaciones ecuatorianas han sido destinadas a ese país a lo largo de su historia comercial. Es por lo que, Ecuador destina la mejor variedad de mangos, Tommy Atkins, a Estados Unidos. Dicha variedad es más apetecida y demandada en los mercados internacionales, por lo cual es más costosa y las utilidades que brinda al país vendedor son mayores que las utilidades de otras variedades como: Kent, Haden, Keit, y Ataulfo.

El consumo de frutas frescas ha ido incrementando en el mundo, especialmente en los países desarrollados, dentro de los cuales se encuentra la octava potencia mundial, Canadá. Esto se debe a que existe una mayor preocupación por el cuidado de la salud, mejora del nivel de vida y debido a una mayor apertura para probar nuevos sabores, especialmente de frutas exóticas. También se puede añadir que el desarrollo del transporte marítimo, ha permitido el incremento del consumo de frutas frescas que no se dan con facilidad en los países nórdicos, entre ellas el consumo del mango.

Por un lado, Canadá, es el séptimo país comprador de mango fresco a nivel mundial y es el segundo país comprador de mango fresco ecuatoriano después del país mencionado con anterioridad, al cual exporta diversas variedades de mango fresco. Por otro lado, los principales países competidores del Ecuador en América del Sur, en cuanto a exportación de mango fresco hacia Canadá, son Perú y

Brasil. Canadá posee relaciones comerciales más avanzadas y maduras con dichos países competidores que con Ecuador, por lo tanto sus productos son preferidos por este país nórdico.

Las relaciones comerciales de Canadá con Brasil y Perú se han visto reflejadas de la siguiente manera: En el año 2009, entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio Perú-Canadá. Y en el año 2009 se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación en Ciencia, Tecnología e Innovación entre Canadá y Brasil. Por lo tanto, los productos provenientes de dichos países socio comerciales tienen preferencia en Canadá. Además, Perú y Brasil se ven más beneficiados que Ecuador con las exportaciones hacia Canadá debido a que el cambio de moneda de dólar canadiense a Reales Brasileños y a Nuevos Soles Peruanos les genera más utilidades, mientras que el cambio de dólares canadienses a dólares americanos es menos beneficioso, y en algunos años se presentó muy bajo.

Entre Ecuador y Canadá existe un acuerdo titulado “Foreign Investment Promotion and Protection Agreement” que fue firmado en el año 1997. Dicho acuerdo se encarga de ayudar, facilitar y apoyar el contrato comercial canadiense en la región así como el establecimiento de condiciones favorables de inversión. Además cuenta con el trato NMF, Nación Más Favorecida, este trato fue creado por la OMC, Organización Mundial de Comercio, el cual es aplicado en cualquier proceso de integración o negociación comercial con el fin de crear espacios económicos más amplios con la multilateralización de acuerdos y convenios negociados entre los países miembros de la OMC, entre los cuales están Ecuador y Canadá. Además, Ecuador se beneficia del Arancel Preferencial General de Canadá, APG, para sus exportaciones, el cual ha definido que el arancel para el ingreso de frutas frescas, entre las cuales se encuentra el mango fresco, es de 0.

Entre Perú y Canadá el elemento fundamental en sus relaciones bilaterales es el apoyo canadiense en el desarrollo de Perú. Los programas bilaterales de cooperación se enfocan en el mejoramiento de la calidad y el acceso a servicios sociales básicos, a la gestión sostenible de los recursos naturales, entre otros. Además, como ya se mencionó anteriormente, existe un Tratado de Libre Comercio entre Perú y Canadá, el cual indica que varios productos peruanos

podrán ingresar al mercado canadiense sin pagar aranceles. Otro punto relevante de este TLC, trata de que en el campo de las inversiones se registra una notable afluencia de capitales canadienses en sectores como la minería, generación de electricidad, comunicaciones, así como en los sectores bancario, comercial y servicios.

En cuanto a las relaciones entre Brasil y Canadá, se conoce que Brasil es el mercado más atrayente para Canadá en América del Sur, debido a su importante desempeño económico, a su tecnología e innovación, a su ciencia minera, industria e industria agrícola, las cuales son consideradas como estables y dinámicas. Brasil goza de seguridad económica, con una creciente clase media. La investigación y la innovación son elementos clave de la agenda comercial de Brasil y Canadá, razón por la cual, se firmó el Acuerdo de Ciencia y Tecnología suscrito en el año 2010. Además de mantener relaciones comerciales como país, Brasil tiene también relaciones comerciales con Canadá como bloque, debido a que junto con Argentina, Paraguay y Uruguay, MERCOSUR y Canadá han mantenido negociaciones en materia de cooperación en lo que se refiere a comercio e inversiones. Por lo tanto, se puede notar que las relaciones bilaterales entre Brasil y Canadá son más maduras que las relaciones comerciales que mantiene con Ecuador y Perú, ya que gracias a la cooperación que existe en los ámbitos mencionados, el comercio se ve beneficiado y fluye de manera natural.

Otra limitación de Ecuador frente a sus países competidores en América del Sur es que el número de hectáreas de plantación de mango con las que cuenta es más pequeño que el número de hectáreas de plantación de Brasil y de Perú. Por otro lado, la estacionalidad de la cosecha y comercialización de los productores de mango en Perú es de 6 meses (octubre, noviembre, diciembre, enero, febrero y marzo). La estacionalidad de Brasil es de 8 meses (agosto, septiembre, octubre, noviembre, diciembre, enero, febrero y marzo). Mientras que la estacionalidad de Ecuador es de 4 meses (octubre, noviembre, diciembre y enero). Por lo tanto, son pocos los meses en los cuales Ecuador puede ofertar y comercializar mango fresco a Canadá, en donde, además, se conoce que dicha fruta tropical es consumida durante el verano, es decir, en los meses de junio, julio y agosto.

Como se puede observar, varias son las limitaciones que Ecuador tiene frente a sus países competidores, pero a partir del año 2010, la promoción de exportaciones se ha visto beneficiada tras la creación del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Proecuador, ya que se encarga de la proporción de información y asesoramiento a los pequeños y medianos empresarios, quienes pueden también acceder a estudios de mercados gratuitos e incursionar con sus productos.

5. CONCLUSIONES

En la investigación realizada se encontró que las condiciones de producción y exportación de mango fresco en el Ecuador, frente a las condiciones de competencia internacional para entrar al mercado canadiense, representan limitaciones al comercio y reducen la competitividad del producto ecuatoriano, por lo tanto se deduce que la hipótesis se cumple y se concluye lo siguiente:

En primer lugar, se reconoce que tanto en Ecuador como en sus países competidores de América del Sur, Perú y Brasil, los establecimientos de plantación, sus adecuaciones, los cuidados en los cultivos y el control de plagas y enfermedades son similares. Por lo tanto, las diferencias entre las exportaciones de mango de estos tres países parte del total del número de hectáreas de los sembríos de mango ya que en Brasil y en Perú es mayor que el número de hectáreas de mango sembradas en Ecuador, dando como resultado, un volumen de exportación más reducido que el de dichos países competidores.

Además, la época de cosecha y comercialización del mango de Brasil es de 8 meses (agosto-marzo), la estacionalidad y comercialización de Perú es de 6 meses (octubre-marzo), mientras que la de Ecuador es de 4 meses (octubre-enero) y se conoce que el mayor consumo de frutas tropicales en Canadá se presenta en el verano, es decir, durante los meses de junio, julio y agosto.

En segundo lugar, Perú firmó con Canadá un TLC, Tratado de Libre Comercio, el cual entró en vigencia a partir del año 2009. Este TLC brinda privilegios de entrada a los productos que provienen de Perú. Busca también

permitir el ingreso de la mayoría de las exportaciones tradicionales que ha realizado Perú a lo largo de la historia hacia Canadá en forma inmediata por medio de una disminución gradual de aranceles y barreras no arancelarias.

En cuanto a Brasil, Canadá considera a este país como un mercado atractivo para las inversiones tecnológicas y científicas, debido a que es uno de los países más desarrollados de América Latina, así como Canadá, otros países desarrollados, buscan afianzar los lazos comerciales y de cooperación con el mercado Brasileño.

En tercer lugar, en cuanto al consumo local de mango fresco, se ha obtenido que las curvas del total de producción y de ventas de mango fresco ecuatoriano durante el período 2006-2010 no ha sido creciente, al contrario, ha tenido sus bajos y altos, sufriendo una baja en el año 2010.

El acceso a información para pequeños y medianos empresarios que buscaban dedicarse a la actividad de exportación se veía restringido debido a que la CORPEI, Corporación de Promoción de Exportadores e Inversiones, les solicitaba cuotas con el fin de recibir asesoría para promover productos dentro y fuera de Ecuador.

Se concluye que, años atrás, el Ecuador no contaba con el apoyo del gobierno con el que cuenta ahora, por lo tanto no ha priorizado al mercado canadiense. Ya que la mayoría de empresas exportadoras, que tenían acceso a la información que proporcionaba la CORPEI, incursionaron en el mercado estadounidense y como la información era restringida, las pequeñas empresas siguieron sus pasos para destinar las exportaciones de los productos, por lo tanto, se convirtió a Estados Unidos en el mercado socio comercial tradicional del Ecuador. Esto se ve reflejado en el enfoque de sus exportaciones de mango fresco y de otras frutas frescas tropicales hacia dicho mercado, por lo cual, la variedad de mango más cara y de mejor calidad, Tommy Atkins, es destinada en grandes cantidades hacia Estados Unidos, mientras que, los pallets de mangos exportados a Canadá, reúnen otras variedades de mango, lo cual reduce sus utilidades.

6. RECOMENDACIONES

En vista al cumplimiento de la hipótesis planteada en la investigación, se cree pertinente recomendar lo siguiente:

Constituye una buena alternativa diversificar más los mercados internacionales de destino de las exportaciones de mango fresco, es decir, ya no enfocarse solamente en el mercado tradicional estadounidense, debido a que puede suceder algo similar como lo que sucedió dos años atrás con el ATPDEA (Sistema de Preferencias Arancelarias Andinas) y la incertidumbre por su posible no renovación.

Explorar, analizar y estudiar a profundidad al mercado canadiense, conocer los gustos y preferencias del consumidor canadiense, ya sea nativo o migrante y aprovechar las oportunidades de comercio que éste país desarrollado ofrece al resto de países del mundo.

Se reconoce que los países competidores exportan un mayor volumen de mango fresco a Canadá, entonces se le debería dar al mango fresco un valor agregado, es decir, crear un producto industrializado con el fin de que sea consumido en cualquier época del año, ya sea una mermelada atractiva, baja en calorías, de buena calidad, etc., de tal manera que se aproveche la diversa materia prima que posee Ecuador, por medio, también, de una mejora a la tecnología de la industria ecuatoriana con la finalidad de poder ofertar productos terminados de primera calidad, que sean confiables para el consumo de los habitantes canadienses.

Promover la participación ciudadana para que el gobierno genere políticas públicas que fortalezcan los lazos comerciales con Canadá y lograr la inserción de más productos ecuatorianos con aranceles e impuestos reducidos. Esta participación ciudadana podría también presionar para que se firme un acuerdo de Cooperación con Canadá, con el fin de que los lazos comerciales se fortalezcan.

Sacar provecho de la creación de la institución pública de asesoramiento al exportador, Proecuador, debido a que facilita información, datos estadísticos y estudios de mercado de una manera gratuita y eficaz, ya que al momento en el cual el exportador se pone en contacto, un asesor comercial responde a su solicitud mediante un correo electrónico.

Tomar en cuenta la información de controles de plagas y enfermedades que se presentan en los cultivos, así como también los datos estadísticos locales de plantaciones e información acerca de la documentación necesaria para poder exportar productos de acuerdo a su estado, es decir, ya sea en fresco o elaborado, dicha información se encuentra en las instituciones públicas pertinentes, lo cual, además, aumenta y garantiza la calidad del producto que se desea exportar.

Finalmente, se puede también recomendar al exportador que antes de incursionar en el mercado canadiense, con cualquier producto, debe tomar en cuenta las limitaciones a las cuales se va a enfrentar, tales como documentación, barreras arancelarias, no arancelarias y la obtención de certificados sanitarios y fitosanitarios.

BIBLIOGRAFÍA

Entrevistas

Ing. JARA Johnny, *exportación de mango fresco Ecuatoriano hacia Canadá*, 16 de mayo de 2012, Director Ejecutivo de la Fundación Mango Ecuador

Ing. MOREIRA Ricardo, *cultivo del mango*, grabación, Quito, 19 de octubre de 2011, Ingeniero Encargado de la Estación Experimental Mango

Guía Técnica de Cultivos

INSTITUTO NACIONAL AUTÓNOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS, INIAP, guía técnica de cultivos: *mango*

Libros

KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice, *Economía Internacional: Teoría y Política*

Web

AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO, Agrocalidad, *manual de requisitos para los usuarios de agrocalidad*, <http://www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad/html/indexf.html>

AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT, *consumer trends for fruit and vegetable products*, [http://www1.agric.gov.ab.ca/\\$department/deptdocs.nsf/all/sis8439](http://www1.agric.gov.ab.ca/$department/deptdocs.nsf/all/sis8439)

AGROBANCO, *cultivo del mango*, http://www.agrobanco.com.pe/pdfs/publicacionagroinforma/3_cultivo_del_mango.pdf

BURO DE ANALISIS INFORMATIVO, <http://www.burodeanalisis.com/2011/01/25/instituto-oficial-que-promovera-exportaciones-operaria-en-un-mes-2/>

CANADA BORDER SERVICES AGENCY, *memorandum 19-1-1: Food, Plants, Animals and Related Products*, <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d19/d19-1-1-eng.html>

CANADA HISTORY, *politics* *Canada*, <http://www.canadahistory.com/sections/politics/politics.html>

CANADIAN FOOD INSPECTION AGENCY, *Code of Practice for Minimally Processed Ready-to-Eat Vegetables*,
<http://www.inspection.gc.ca/english/fssa/frefra/safsal/minproe.shtml#s1>

CASTLE FOODS ECUADOR, *mango*,
<http://www.castlefoods.ec/index.php/es/mango>

COMERCIO EXTERIOR.COM.EC, *Ecuador presenta propuesta de ACD a Canadá*, <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/el-ecuador-presenta-propuesta-de-acd-canada>

COMERCIO EXTERIOR.COM.EC, *factura comercial*,
<http://comercioexterior.com.ec/qs/content/factura-comercial>

COMERCIO EXTERIOR.COM.EC, *procedimientos para exportar desde Ecuador*,
http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/Procedimientos%20para%20Exportar%20desde%20Ecuador_0.pdf

CONSEJERIA DE AGRICULTURA, ALIMENTACION Y MEDIO AMBIENTE, *requisitos generales*, <http://www.mapausa.org/guiacan/can2.htm>

CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES, COMEXI, *el sistema generalizado de preferencias*,
http://www.comexi.gob.ec/comexi/acuerdos_comerciales.shtml

DEPARTMENT OF JUSTICE, *fresh fruit and vegetable regulations*, http://lois-laws.justice.gc.ca/eng/regulations/C.R.C.,_c._285/page-1.html

DUREXPORTA, *quienes somos*, <http://www.durexporta.ec/nosotros.php>

EMBAJADA DE MÉXICO EN CANADÁ, *Guía para la exportación a Canadá*,
<http://embamex.sre.gob.mx/canada/images/comercioeinversion/guiaparalaexportacinacanad.pdf>

EMBRAPA, *el cultivo de mango*,
http://www.embrapa.br/kw_storage/keyword.2007-06-04.2232934266

EXPERTOS EN COMERCIO AL SERVICIO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO, *exportando a Canadá: noticias*, http://www.tfocanada.ca/global/File/OCT-DEC_SPANISH_VERSION.pdf

EXOFRUT S.A., *quienes somos*, <http://www.exofrut.com/espanol/quienesomos.htm>

FUNDACION MANGO ECUADOR, *acerca de la fundación mango Ecuador*,
<http://www.mangoecuador.org/fundacion-mango-ecuador.php>

FUNDACION MANGO ECUADOR, *plantas y exportadores*,
<http://www.mangoecuador.org/plantas-exportadores.php?ID=RICABERTO>

FUNDACION MANGO ECUADOR, *plantas y exportadores*,
<http://www.mangoecuador.org/plantas-exportadores.php?ID=BLIX>

FUNDACION MANGO ECUADOR, *servicios*,
<http://www.mangoecuador.org/servicios.php>
<http://www.mangoecuador.org/servicios.php>

FUNDACION MANGO ECUADOR, *variedades del mango de exportación*,
<http://www.mangoecuador.org/variedades-mango.php>

FXTOP.COM, *cotizaciones históricas*,
<http://fxtop.com/es/historates.php?A=1&C1=PEN&C2=CAD&YA=1&DD1=01&MM1=01&YYYY1=2006&B=1&P=&I=1&DD2=31&MM2=01&YYYY2=2006&btnOK=lr>

GOBIERNO DE CANADA, *las relaciones Canadá-Brasil*,
http://www.canadainternational.gc.ca/brazil-bresil/bilateral_relations_bilaterales/index.aspx?lang=por&view=d

GOVERNMENT OF CANADA, *Relaciones Canadá- Ecuador*,
http://www.canadainternational.gc.ca/ecuador-equateur/bilateral_relations_bilaterales/canada_ecuador-equateur.aspx?lang=spa&view=d

INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A., *nosotros*,
http://www.santapriscula.com/home_esp.php

INFOAGRO.COM, *el cultivo del mango 2da parte*,
http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/mango2.htm

INFOAGRO.COM, *los quelatos de microelementos*,
http://www.infoagro.com/abonos/microelementos_quelatos.htm

INPECHI.ORG, *el packing list: la lista de empaque*, <http://inpechi.org/packing-list-conocimiento-de-embarque.html>

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR, *certificados sanitarios*,
<http://www.proecuador.gob.ec/faq/certificados-sanitarios/>

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR, *guía comercial de Canadá 2010*,
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-CANADA.pdf>

INSTITUTO DE PROMOCIÓN, DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR, *perfil logístico de Canadá*, <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-CANADA.pdf>

INSTITUTO DE PROMOCIÓN, DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR, *perfil logístico de Canadá*, <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-PL2011-CANADA.pdf>

INSTITUTO DE PROMOCIÓN, DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR, *requisitos para exportar productos de origen vegetal, frescos y congelados*, <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/12/FLconge.pdf>

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA (IICA), *lo básico que debe saber sobre el injerto*, http://www.iica.int.ni/Estudios_PDF/Injerto%20de%20Cacao.pdf

MANGO.ORG, *variedades y disponibilidad*, <http://www.mango.org/es/variedades-y-disponibilidad>

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA, oficina económica y comercial de España en Ottawa, *guía país: Canadá*, <http://www.comercio.mityc.es/tmpDocsCanalPais/388ABB66BE8B631370B280BF642ACC3A.pdf>

MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, MIPRO, *origen*, http://www.mipro.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=251&Itemid=93

OFFICE OF THE COMMISSIONER OF OFFICIAL LANGUAGES-COMMISSARIAT AUX LANGUES OFFICIELLES, *l'éducation*, http://www.oclo.gc.ca/html/index_e.php

OFICINAS COMERCIALES DE ESPAÑA, *Canadá: demografía y sociedad*, <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4308049>

PEREZ BUSTAMANTE & PONCE: ABOGADOS, *boletín legal: resumen ejecutivo del código de la producción*, <http://www.pbplaw.com/pbp2011/es/boletines/boletin-legal/historico/295-boletin-legal-resumen-ejecutivo-del-codigo-de-la-produccion>

PRO MANGO, *mango*, http://www.promangord.org/publicaciones/guias_tecnicas/mango_mag.pdf

REEXPORTA.COM, *diccionario de comercio exterior*, <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-B+p-717+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/bill+of+lading.htm>

SERVICIOS AL EXPORTADOR, *guía de mercado Canadá*, <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichapais/84302868RAD37D2E.PDF>

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COEMRCIO EXTERIOR, *Canadá-Mercosur*, http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_MER/CAN_MER_s.ASP

SISTEMA NACIONAL DE INFORMACION, , *ficha técnica: mango Haden*,
https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:WQyrwO-ZWUgJ:www.sni.org.pe/downloads/fichas_tecnicas/MANGO%2520HADEN.doc+%22ficha+tecnica+mango+Haden%22&hl=es-419&gl=ec&pid=bl&srcid=ADGEEsima-vYafmd0GhGKqj42Fjn7Aevdv9UgEkmM6uiZcRjVQ5r7W6yRTyE8Y7d_H-EiMtncNRh-ZQk3bnegdbgoYFc2FP8KFOHsIFE-YrpcuCfIOYAG3MQgiv8GslXoYDQQRHXuZl0&sig=AHIEtbSdMG1ky2Dn5J4P88UXRP6xgqkXcQ

SPANISH TRANSLATOR SERVICES, *fob, cif*, http://www.spanish-translator-services.com/espanol/diccionarios/contable-ingles-espanol/f/Free_on_board_FOB.htm

UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS S.A., UBESA, *bienvenida*,
http://www.ubesa.com.ec/Portal/DolePortal/default_nodo5.asp

UNIVERSAL CURRENCY CONVERTER, *currency converter widget*,
<http://www.xe.com/ucc/convert/?language=es&Amount=1&From=CAD&To=USD>

X-RATES, *currency converter*,
<http://www.x-rates.com/d/USD/CAD/hist2010.html>