



**ESPE**

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS

INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACION INTERNACIONAL**

**TESIS PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE  
INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION  
INTERNACIONAL**

**TEMA: ESTUDIO DE LA DEMANDA INTERNACIONAL DEL  
MARACUYÁ DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD ANDINA**

**AUTORA(S): TAPIA SALCEDO, CARLA GIOCONDA**

**TORRES MOPOSITA, KATHERYNE LIZET**

**DIRECTOR: ING. PAZMIÑO, JHONY MSC**

**QUITO JULIO**

**2015**

## INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL


### CERTIFICADO

Ing. Johnny Pazmiño Msc.

Certifica que el trabajo titulado **“ESTUDIO DE LA DEMANDA INTERNACIONAL DE MARACUYA DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD ANDINA”**, realizado por las Srtas. Carla Gioconda Tapia Salcedo y Katheryne Lizet Torres Moposita, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato (PDF). Autorizan a las Srtas. Carla Gioconda Tapia Salcedo y Katheryne Lizet Torres Moposita que lo entregue al Ingeniero Fabián Guayasamín en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, Julio 2015



Ing. Johnny Pazmiño Msc  
DIRECTOR

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS (ESPE)  
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotras, Carla Gioconda Tapia Salcedo y  
Katheryne Lizet Torres Moposita


**DECLARAMOS QUE:**

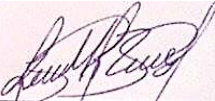
El proyecto de grado denominado: **“ESTUDIO DE LA DEMANDA INTERNACIONAL DE MARACUYA DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD ANDINA”**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva respetando derechos intelectuales de terceros conforme citas que constan al final del presente trabajo, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, Julio 2015

  
\_\_\_\_\_  
Carla Gioconda Tapia Salcedo

  
\_\_\_\_\_  
Katheryne Lizet Torres Moposita


**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS (ESPE)  
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

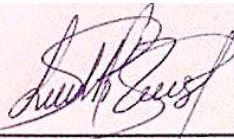
**AUTORIZACIÓN**

Nosotras, Carla Gioconda Tapia Salcedo y  
Katheryne Lizet Torres Moposita

Autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE, la publicación en el repositorio digital de la institución del proyecto titulado: **“ESTUDIO DE LA DEMANDA INTERNACIONAL DE MARACUYA DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD ANDINA”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad y autoría.

Quito, Julio 2015

  
Carla Gioconda Tapia Salcedo

  
Katheryne Lizet Torres Moposita

## DEDICATORIA

Este logro va dedicado a mi Dios que me ilumino y me dio fuerzas para seguir adelante, a mis padres que me apoyan siempre, a mi hermano que a pesar de la distancia siempre estuvo pendiente, a mi esposo que me tiene paciencia cada día, a mi hija que siempre me da su amor y a mi bebe que viene en camino.

Dedicó esta tesis a la persona más importante en mi vida que por cosas del destino no me puede acompañar pero es mi ángel personal te la dedicó a ti mi princesa hermosa razón de mi vida Stefany Pollett Torres te amo muñeca y fuiste y eres mi adoración.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mi Dios por su gran amor por guiarme siempre y encaminarme por el camino correcto tomando las decisiones adecuadas para mi vida por permitirme tener paciencia para seguir adelante, para no dejarme caer ante las dificultades y obstáculos que se me presentaron durante este largo camino.

Agradezco a mis padres por su esfuerzo y constante sacrificio para darme un mejor futuro, por siempre darme su apoyo incondicionalmente para poder seguir adelante, gracias a ellos pude culminar una etapa más de mi vida, porque ellos son mi soporte y mi gran apoyo cada día, gracias por siempre estar en las buenas y en las malas con migo por seguirme teniendo mucha paciencia y comprensión. Me siento muy feliz de compartir estos momentos de alegría y logro que han sido gracias a ustedes los amo mucho.

Agradezco a mi hija por su gran amor, por siempre estar a mi lado en los momentos de alegría, y tristeza. Porque ella es mi fuerza y fortaleza para seguir adelante te amo mi gordita.

Agradezco a mi esposo que con sus palabras de aliento y su paciencia siempre me apoyado en los momentos difíciles.

A mis amigos, familiares y cada una de las personas que estuvieron apoyándome en los momentos de alegría y tristeza por darme sus palabras de aliento para continuar adelante y nunca darme por vencida.

Carla Tapia

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primeramente a Dios por la oportunidad que me da de culminar una etapa más en mi vida ayudándome a cumplir este sueño de ser ingeniera de la misma manera le agradezco a mis padres por la ayuda y el esfuerzo que me han otorgado en el transcurso de este tiempo les agradezco por ser mi fuerza y mi motivación en todas las áreas de mi vida y por poder concluir este período juntos así mismo agradezco a mis hermanas y mi hermano que han sido todo en mi vida mi apoyo más que hermanos mis amigos y sin ellos no hubiese podido cumplir este sueño gracias a mi familia que siempre hemos estado unidos en toda circunstancia muchas gracias por ser mi familia y este logro más que mío es nuestro los amo con todo mi corazón.

**INDICE DE CONTENIDO**

<b>CERTIFICADO</b> .....	<b>ii</b>
<b>DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD</b> .....	<b>iii</b>
<b>AUTORIZACIÓN</b> .....	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>INDICE DE CONTENIDO</b> .....	<b>viii</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>ABSTRACTO</b> .....	<b>xv</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>ANTECEDENTES</b> .....	<b>1</b>
1.1.    Introducción .....	1
1.2.    Objetivo de la investigación .....	3
1.2.1.    Objetivo general .....	3
1.2.2.    Objetivos específico .....	3
1.3.    Justificación .....	4
1.3.1.    Justificación teórica.....	4
1.3.2.    Justificación metodológica .....	4
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>5</b>
<b>MARCO REFERENCIAL</b> .....	<b>5</b>
2.1.    Marco teórico.....	5
2.2.    Teorías de comercio.....	5
2.3.    Cambio de moneda.....	8
2.4.    Marco conceptual .....	9
<b>CAPITULO III</b> .....	<b>10</b>
<b>METODOLOGÍA</b> .....	<b>10</b>
3.1.    Métodos y técnicas de investigación .....	10
3.2.    Tipos de investigación.....	11
3.2.1.    Exploratorio .....	11
3.2.2.    Descriptiva.....	11
3.3.    Bases de información.....	12
3.3.1.    Cuantitativa y Cualitativa .....	13



3.3.2. Fuente de datos .....	13
<b>CAPITULO IV.....</b>	<b>14</b>
<b>PRODUCCIÓN DE MARACUYÁ .....</b>	<b>14</b>
4.1. Características generales de producción .....	14
4.2. Regiones.....	15
4.3. Aspectos técnicos del producto .....	15
4.3.1. Poda.....	17
4.3.2. Fertilización.....	17
4.3.3. Riego.....	17
4.3.4. Plagas que se presentan en las cosechas de maracuyá .....	18
4.4. Tipos de Maracuyá.....	20
4.5. Producción Histórica de Maracuyá.....	22
4.5.1. Principales Países Productores .....	22
4.6. Costos de Producción del Maracuyá.....	23
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>24</b>
<b>OFERTA Y DEMANDA .....</b>	<b>24</b>
5.1. Oferta.....	24
5.1.1. Países exportadores de la Comunidad Andina.....	24
5.1.2. Proyección de exportaciones a nivel mundial.....	26
5.2. Oferta por país de Origen.....	31
5.3. Demanda .....	33
5.3.1. Principales países importadores de maracuyá .....	34
5.3.2. Principales Socios Comerciales.....	35
5.4. Demanda potencial .....	38
5.4.1. Importación de Países Bajos (HOLANDA).....	38
5.5. Demanda Insatisfecha.....	40
<b>CAPÍTULO VI.....</b>	<b>41</b>
<b>EXPORTACIONES .....</b>	<b>41</b>
6.1. Mecanismos de Negociación .....	41
6.1.1. Clasificación Arancelaria.....	41
6.2. Términos de Negociación .....	43
6.3. Transporte .....	44
6.4. Seguro Internacional .....	44

6.5. Procedimiento.....	45
6.6. Envases y Embalajes .....	47
6.7. Segmento de Mercado .....	48
6.7.1. Cadena de Suministro .....	48
6.8. Como ser Exportador. ....	49
<b>CAPITULO VII .....</b>	<b>51</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>51</b>
7.1. Conclusiones.....	51
7.2. Recomendaciones.....	52
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>53</b>
ANEXOS.....	¡Error! Marcador no definido.

## ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura No.1: Países de la Comunidad Andina.....	2
Figura No.2: Hojas Tribuladas del Maracuyá .....	15
Figura No.3: Siembra de Maracuyá.....	16
Figura No.4: Recolección de Maracuyá .....	17
Figura No.5: Gusano del Maracuyá.....	18
Figura No.6: Plaga del Maracuyá .....	18
Figura No.7: Larva del Maracuyá .....	18
Figura No.8: Producción Maracuyá .....	19
Figura No.9: Suelos Húmedos.....	19
Figura No.10: Producción Maracuyá .....	20
Figura No.11: Maracuyá Amarilla .....	21
Figura No.12: Maracuyá Morada .....	21
Figura No.13: Producción Histórica de Maracuyá.....	22
Figura No.14: Costos de Producción de Maracuyá Ecuatoriano.....	23
Figura No.17: Países Exportadores de Maracuyá .....	24
Figura No.18: Exportaciones de Maracuyá en miles de dólares .....	25
Figura No.19: Exportaciones de Maracuyá en miles de dólares .....	26
Figura No.20: Proyección de Exportación de Maracuyá Colombiana.....	27
Figura No.21: Porcentaje de Crecimiento de Maracuyá Colombiana.....	27
Figura No.22: Proyección de Exportación de Maracuyá Peruano.....	29
Figura No.23: Porcentaje de Crecimiento de Maracuyá Peruano.....	29
Figura No.24: Proyección de Exportación de Maracuyá Ecuatoriano.....	30
Figura No.25: Porcentaje de Crecimiento de Maracuyá Ecuatoriano.....	30
Figura No.26: Oferta por País de Origen Colombia .....	32
Figura No.27: Oferta por País de Origen Maracuyá Ecuatoriano.....	32
Figura No.28: Oferta por País de Origen Maracuyá Peruano.....	33
Figura No.29: Principales Países Importadores de Maracuyá .....	34
Figura No.30: Colombia y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.....	35
Figura No.31: Perú y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.....	36
Figura No.32: Ecuador y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.....	37
Figura No.33: Importación de Países Bajos desde Colombia .....	38
Figura No.34: Importación de Países Bajos desde Perú .....	39
Figura No.35: Importación de Países Bajos desde Ecuador .....	39
Figura No.36: Demanda Insatisfecha de Holanda de Maracuyá .....	40
Figura No.37: Mecanismos de Negociación.....	41
Figura No.38: Incoterms .....	43
Figura No.39: Clasificación medios de transporte .....	44
Figura No.40: Guía de Agrocalidad .....	46
Figura No.41: Dimensión de la caja .....	47
Figura No.42: Cadena de Suministro .....	48
Figura No.43: Segmento de Mercado .....	48
Figura No.44: Cadena de Suministro .....	49

## INDICE DE TABLAS

Tabla No.1: Producción de Maracuyá .....	15
Tabla No.2: Producción Histórica de Maracuyá.....	22
Tabla No.3: Costos de Producción de Maracuyá Ecuatoriano. ....	23
Tabla No.6: Países exportadores de Maracuyá, en miles de dólares. ....	24
Tabla No.7: Exportaciones de Maracuyá en miles de dólares .....	25
Tabla No.8: Exportaciones de Maracuyá por país en miles de dólares. ....	26
Tabla No.9: Proyección de Exportación de Maracuyá Colombiana. ....	27
Tabla No.10: Proyección de Exportación de Maracuyá Peruano. ....	28
Tabla No.11: Proyección de Exportación de Maracuyá Ecuatoriano. ....	30
Tabla No.12: Oferta por País de Origen de Maracuyá Colombiano. ....	31
Tabla No.13: Oferta por País de Origen de Maracuyá Ecuatoriano. ....	32
Tabla No.14: Oferta por País de Origen Maracuyá Peruano.....	33
Tabla No.16: Principales Países Importadores de Maracuyá.....	34
Tabla No.17: Colombia y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.....	35
Tabla No.18: Perú y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.....	36
Tabla No.19: Ecuador y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.....	37
Tabla No.20: Importación de Países Bajos (HOLANDA) desde Colombia .....	38
Tabla No.21: Importación de Países Bajos (HOLANDA) desde Perú .....	39
Tabla No.22: Importación de Países Bajos (HOLANDA) desde Ecuador .....	39
Tabla No.23: Demanda Insatisfecha de Holanda. ....	40
Tabla No.24: Clasificación Arancelaria.....	41
Tabla No.25: Segmento de Mercado.....	48

**INDICE DE CUADROS**

Cuadro 1. Cambio de Moneda.....	8
Cuadro 2. Fuentes de Datos.....	13
Cuadro 3. Maracuyá Amarilla .....	20
Cuadro 4. Maracuyá Morada .....	21
Cuadro 5. Pasos para la Certificación .....	47

## **RESUMEN**

El estudio que se va realizar mediante la obtención de las diferentes fuentes es en base a los cambios que se ha ido generando en los últimos años de acuerdo a los países que conforman la comunidad andina como Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia estos países han ido adquiriendo diversos cambios comerciales y económicos, por esta razón se buscan hacer alianzas estratégicas, acuerdos comerciales, que faciliten el intercambio o la negociación de los diferentes productos como es el caso de la maracuyá, mediante acuerdos bilaterales o multilaterales. Debido a que se han incrementado las importaciones dejando atrás las exportaciones, como resultado de esto encontramos un déficit comercial, al momento de que se restringen las importaciones a causa de la regularización de los productos por calidad y se sustituye estos productos por elaborados lo que genera el crecimiento de las exportaciones de los productos primarios como los vegetales, frutas y materias primas. Dentro de las frutas principales tenemos al Maracuyá como una de las favoritas y altamente demandadas por su exquisito sabor, aroma y sus diferentes propiedades que han cautivado a los consumidores asiáticos, europeos, americanos entre otros. El estudio se basara en la técnica cuantitativa por los datos y cifras que se obtienen de la producción y comercialización de cada uno de los países productores de maracuyá y a su vez el análisis de la demanda exportable de cada país que se encuentra dentro de la comunidad andina para poder tener una perspectiva de cómo van incrementando las exportaciones de los diferentes países.

### **PALABRAS CLAVES:**

- **ACUERDOS COMERCIALES.**
- **ACUERDOS BILATERALES O MULTILATERALES**
- **EXPORTACIONES.**
- **IMPORTACIONES.**
- **DEMANDA EXPORTABLE.**

## **ABSTRACTO**

The study to be performed by obtaining different sources is based on the changes that have been generated in recent years according to the countries of the andean community as Colombia, Ecuador, Peru and Bolivia these countries have been acquiring various trade and economic changes, for this reason is seeking strategic alliances, trade agreements, which facilitate the exchange or trading of various products such as the passion fruit, through bilateral or multilateral agreements. Because imports have increased outpacing exports, as a result of this we find a trade deficit, when imports are restricted because of the regularization of the products quality and these products are replaced by elaborate generating the growth of exports of primary products like vegetables, fruits and commodities. Among the major fruits we have the passion fruit as a favorite and highly demanded for its exquisite taste, aroma and their different properties that have captivated consumers Asian, European, American and others. the study was based on the quantitative technique by facts and figures that are obtained from the production and marketing of each of the producing countries of passion fruit and in turn the analysis of the exportable demand for each country lies within the andean community to get a perspective on how they are increasing exports of different countries.

### **KEY WORDS:**

- **TRADE AGREEMENTS.**
- **BILATERAL OR MULTILATERAL AGREEMENTS**
- **EXPORTS.**
- **IMPORTS.**
- **EXPORT DEMA**

# CAPÍTULO I

## ANTECEDENTES

### 1.1. Introducción

En los últimos años la economía del país se ha centrado básicamente en las importaciones dejando atrás las exportaciones como resultado de esto encontramos un déficit comercial, al momento de que se restringen las importaciones debido a que se regulan los productos por calidad y se sustituye estos productos por elaborados, en el país se generó un alza en el crecimiento de las exportaciones, otro de los puntos importantes es la cancelación de los diferentes tratados de comercio como la anulación del TLC con Estados Unidos, por lo tanto se obtiene como resultado un total de exportaciones del 13% de la misma manera cada año se va incrementando más del 50% ya que para el 2008 es un 31% a su vez en el 2009 hay un déficit del 26% en el 2010 supero al 26% en el 2011 un déficit del 6% y en el 2012 un déficit del 5% mientras que en el 2013 hubo un incremento del 27% por lo cual en este último año se ha visto la evolución de las exportaciones a su vez el apoyo del gobierno para los productores generando productos con mayor valor agregado. (Banco Central del Ecuador, 2013).

En el período enero a septiembre del año 2014 las exportaciones de mango han alcanzado los USD 1.6 millones, seguido por pitahaya con USD 516 millones y maracuyá con USD 316 millones. (Proecuador, 2014)

En el Ecuador el sector de las frutas exóticas han logrado un mayor espacio en el mercado internacional en los últimos años, por su exquisito sabor y aroma han cautivado a los consumidores asiáticos, europeos americanos entre otros. Generalmente las frutas como maracuyá, mango, pitahaya, uvillas, guayabas, tomate de árbol y naranjillas son altamente demandadas en muchos mercados, para consumirla fresca o elaborar



diferentes productos, y que el Ecuador continúe siendo el principal exportador.

El estudio de la demanda Internacional de maracuyá bajo el enfoque de la Comunidad Andina. Gracias a las particulares condiciones de ubicación geográfica, clima y relieve es el país más diverso del mundo así mismo el cultivo que generalmente establecido en sistema agroforestales amigables con el medio ambiente.

El producto tal como maracuyá ha sido demandando en los últimos 5 años en diferentes país tales como Estados Unidos y países Europeos la demanda se ha producido dentro de los países de la comunidad andina por lo cual se ganaría opciones de mercados satisfaciendo la demanda existente como Colombia que tiene mayor demanda de maracuyá con relación a los diferentes países como son Ecuador Perú y Bolivia ya sea por diversos tratados bilaterales existentes, al momento de utilizar alianzas estratégicas al negociar como bloque mostraría un desarrollo como comunidad andina.



**Figura No.1: Países de la Comunidad Andina.**  
**Fuente: (Países de la CAN, 2015)**  
**Adaptado por: Las Autoras**

De la misma manera al darle un valor agregado a este producto se genera una ventaja competitiva y comparativa de acuerdo a los productos de la competencia ya que debido a la ubicación geográfica los productos que se ofrecen son de calidad y al tener nuestra materia prima que a diferencia de la competencia se puede generar un producto final con mayor ventaja ante los otros productos aprovechando los diversos mecanismos y herramientas que tiene diferentes países como es la tecnología, acuerdos, entre otros brindando un apoyo entre cada país para un desarrollo sostenible y sustentable.

## **1.2. Objetivo de la investigación**

### **1.2.1. Objetivo general**

Determinar la metodología para realizar el estudio de la demanda internacional del maracuyá de los países de la Comunidad Andina.

### **1.2.2. Objetivos específico**

- Establecer los principales destinos de exportación de maracuyá.
- Fijar las cifras de exportación de la demanda de maracuyá de la Comunidad Andina.
- Realizar un análisis de la situación de los últimos 5 años de cada país perteneciente a la Comunidad Andina.
- Establecer la metodología de investigación para el estudio de la exportación del maracuyá.
- Determinar los diferentes mecanismos de producción del maracuyá.
- Analizar la creciente demanda de exportación de maracuyá.

### **1.3. Justificación**

#### **1.3.1. Justificación teórica**

Según (Hernández Sampieri, 2005) “*Justificar teóricamente un problema significa aplicar ideas y emitir conceptos por los cuales es importante desde un punto de vista teórico.*” La presente investigación tiene como finalidad buscar la motivación y el interés de establecer beneficios para el país a través de la actividad comercial orientada a las exportaciones para así generar más ingresos económicos y mayor fuente de trabajo.

Uno de los fenómenos económicos más importantes de este tiempo es la globalización que ha marcado gran tendencia en los diferentes sectores económicos del mundo, en el caso del Ecuador que compite a nivel nacional e internacional con exportaciones e importaciones en los diferentes países.

Mediante la investigación se ha determinado que nuestro país cuenta con uno de los territorios del Noroccidente de Pichincha, dentro de la producción, es parte vital de la cultura económico productiva de los habitantes de las provincias del Guayas, Los Ríos, Esmeraldas y Manabí.

Para beneficiar la economía del país mediante fuentes de trabajo, ya que al tener buena acogida en el mercado exterior, se incrementara los beneficios tanto para los productores como para el país mejorando la calidad de vida de la población y así mismo contribuyendo con el buen vivir.

#### **1.3.2. Justificación metodológica**

El proceso que se va a utilizar es el método inductivo ya que partiremos de lo particular a lo general, de la misma manera los datos primarios que son aquellos que el investigador obtiene directamente de la realidad, buscando recolectar los instrumentos adecuados, se recopilara la información obtenida dentro de las haciendas y el campo.

## CAPÍTULO II

### MARCO REFERENCIAL

#### 2.1. Marco teórico

Según (Smith, 1764) en su teoría de las ventajas absolutas señala que *“para que exista comercio entre dos países uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de uno de los bienes que comercializa.”*

De acuerdo a (Michael, 1990) *“la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible”*. Bajo esta premisa se diferencia tres tipos básicos de ventaja competitiva el liderazgo por costos, la diferenciación y el enfoque en base a esto el producto a exportar reúne todas las condiciones para ser competitivo en el mercado internacional.

#### 2.2. Teorías de comercio

Dentro de este mundo globalizado las teorías a manejar en los diferentes aspectos son demasiadas, en el caso de la demanda internacional se relacionara con las teorías de comercio internacional las cuales hablan de diferentes prácticas y de cómo utilizándolas se puede desarrollar un comercio justo basándose en las ventajas comparativas y competitivas de los diferentes productos.

La explicación del comercio internacional a través de la ventaja comparativa implica que el comercio entre países será mayor así mismo las diferencias en tecnología o diferentes factores. Lo que generaría un comercio de tipo inter-industrial, los países exportarían e importarían productos pertenecientes a industrias diferentes. (Revista ICE, 2011).

Lo cual quiere decir que la ventaja competitiva ayuda al desarrollo de los país se puede establecer un ejemplo que un país exporte lo que produce e importe lo que no tenga exporte productos agrícolas e importe maquinaria para el desarrollo de la producción.

Según la teoría de (Smith, A, 1723), *“La ventaja absoluta la tienen aquellos países que son capaces de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros, y por tanto con un coste de producción inferior a la que se pudiera obtener”*. Cada país se especializa en producir mercancías para las que tenga ventaja absoluta, esta medida ésta por el menor coste medio de la producción en términos de trabajo con respecto a los demás países.

Para las exportaciones se deben ir optimizando todos los recursos que sean posibles, y generando una mayor competitividad como empresa, dando valor agregado al producto, para que de esta manera las ventas aumenten cada vez más.

Las fuentes de investigación que han proporcionado los diferentes autores se ha podido llegar a la conclusión de que nuestro país cuenta con grandes fuentes de ingresos que pueden ser explotados.

*“La Nueva Teoría del Comercio Internacional los países gozaran de una ventaja relativa y mediante el intercambio de los distintos países se complementaran para sacar lo mejor posible de las diferencias que existen entre ellas”*. Mediante esta teoría tenemos diversos factores los cuales se va a determinar las diferentes formas de comercializar. (Teorías del Comercio Internacional, 2014)

Lo que se quiere lograr es que las exportaciones de productos terminados sean exportados por los países desarrollados y que a su vez importen productos primarios y que los países subdesarrollados realicen lo contrario exporten sus productos primarios e importen productos finales pero

como la realidad no es la misma se complementarían en las producciones y ser industrializados

Según el autor (Krugman, 1980), *“presenta un modelo en el que incluye los costes de transporte. Si el comercio resulta costoso, la producción podrá concentrarse en el mercado interno de mayor tamaño, aunque exista cierta demanda en el extranjero”*. Krugman se basa a los costos de transporte es decir si los gastos aumentarían al tratar de exportar el producto no se tendría que hacer si no que debería permanecer el producto en el país pese a que la demanda internacional sea de gran volumen.

Según la teoría de (Ricardo, s.f), *“Lo decisivo no son los costos absolutos de producción, sino los costos relativos, resultado de la comparación con los otros países”*. De acuerdo con esta teoría un país siempre obtendría ventajas del comercio internacional, aun cuando sus costes de producción fueran más elevados para todo tipo de productos fabricados, porque este país tenderá a especializarse en aquella producción.

Una de las teorías que no se puede dejar de lado es la de los precios internacionales ya que según estos están basados diferentes comercializaciones con la bolsa de valores pero esta no siempre revela el precio justo del producto ya que la calidad de estos no es medible, el principio básico de esta regla es el mercantilismo.

El mercantilismo al igual que el capitalismo busca incrementar las fuentes de riqueza, ya que la principal estrategia es aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones, para obtener cambios positivos en la balanza comercial. Para todo tipo de negociación se va a trabajar con el dólar ya que es la moneda internacional para las negociaciones en todo el mundo. (Mercantilismo, 2015)

### 2.3. Cambio de moneda.

**Cuadro 1. Cambio de Moneda**

PAISES	TIPO DE MONEDA	CAMBIO DE MONEDA	
COLOMBIA	PESOS COLOMBIANOS	2600	
PERU	SOLES PERUANOS	3.10	
BOLIVIA	BOLIVIANOS DE BOLIVIA	6.959	
EUROPA	EUROS	0.93	

Fuente: (Convertor de divisas XE, 2015)

Adaptado por: Las Autoras

Debido al cambio de moneda que se tiene entre todos los países se obtiene una diferenciación del precio por el tipo de cambio es decir si la moneda se devalúa el precio del producto baja dando un costo más competitivo al país con menor precio de venta de maracuyá.

## 2.4. Marco conceptual

Las investigaciones en el área de información al momento de relacionar los términos que no tiene un significado preciso dentro de las investigaciones. A través de la revisión de la publicación de varios autores y teorías se busca poder encontrar aquellas definiciones o conceptos que no han sido claros.

- Certificado De Origen

Según Guayasamin (2010) es el documento que registra el origen y la procedencia de las mercancías transadas internacionalmente. Su utilidad radica en constatar el cumplimiento de los requisitos preestablecidos, de modo tal que puedan beneficiarse de un tratamiento arancelario preferencial previsto en algún Acuerdo.

- Balanza Comercial

Es el registro de la diferencia entre exportaciones e importaciones ya sean estas positivas cuando el valor de las importaciones sean inferiores al de las exportaciones o si es menor al de las importaciones.

- Arribo Forzoso

Según la Aduana del Ecuador (2012) se consideraba un arribo forzoso cuando el medio de transporte ya sea marítimo, aéreo, terrestre tiene que obligatoriamente o por caso fortuito, se encuentra obligado a tener que arribar en el territorio Aduanero.

- Exportación

Según Guayasamin (2010) la exportación se considera como el envío legal o la salida de la mercancía de un territorio aduanero para uso del consumo en el exterior, estas pueden ser en forma temporal o definitiva.



## **CAPITULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Métodos y técnicas de investigación**

El estudio de demanda internacional de maracuyá partirá de un análisis del ámbito externo para determinar la exportación como Comunidad Andina y el nivel interno de cada país mediante los datos obtenidos de las exportaciones, otro de los métodos a utilizar será el de observación y deductivo ya que de esta manera podemos generar el valor agregado que nuestro producto va a obtener, y así poder producirlos en altos volúmenes para la exportación.

Para el presente proyecto de exportación se utilizarán los métodos de investigación de tipo exploratorio y concluyente.

En la fase de investigación exploratoria se hará uso de datos secundarios externos originados por el Banco Central del Ecuador, la Corporación Aduanera Ecuatoriana, la CORPEI, el INEN, el Ministerio de Industrias y Competitividad y los organismos pertinentes que provean de información para entender los factores que intervienen en un proceso de exportación del producto a ser analizado.

De la misma manera se utilizará la información recabada de empresas proveedores a fin de analizar las cotizaciones y comparar las propuestas para validar mecanismos de elección.

La aplicación de la recolección de información la realizaremos de manera ordenada, respetando cronogramas de trabajo, para así aprovechar de la mejor manera el tiempo y recursos económicos, luego los resultados los manejaremos en una base de datos para que se facilite el estudio y el análisis de resultados.

*“Los estudios exploratorios nos sirven para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre un contexto particular de la vida real.”* (Sampieri, 2010)

Se debe hacer un estudio de demanda de exportación de maracuyá este tipo de investigación es muy útil con el cual se determinara diferentes particularidades del consumidor en este caso Países Bajos, se determinara la área de importación el mercado destino y las características del consumidor.

### **3.2. Tipos de investigación**

#### **3.2.1. Exploratorio**

Este estudio se enfocará en un estudio exploratorio descriptivo para encontrar los datos de investigación. Con los estudios descriptivos se busca definir las propiedades y describir las características y perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno sometido al análisis.

Además este estudio es descriptivo y de enfoque cuantitativo debido, a que se recolecta datos para comprender el fenómeno, el enfoque cualitativo no debe ser descartado debido a que se analizará los resultados de las entrevistas que se realizaran durante la ejecución del proyecto.

#### **3.2.2. Descriptiva**

*“En las investigaciones de tipo descriptiva, llamadas también investigaciones diagnósticas, buena parte de lo que se escribe y estudia sobre lo social no va más allá de este nivel”.* (Investigacion descriptiva, 2010)

Mediante la descripción de los procesos de la información con ayuda de datos relacionados entre las variables.

Como se menciona anteriormente se determina la situación real y concreta del país que se va a exportar maracuyá, ya sea el estado social, político entre otras características; con este tipo de investigación se establecerá las diferencias entre cada país perteneciente a la Comunidad Andina y su forma de negociar con el país importador.

### **3.3. Bases de información**

Según (Vianza Alejo, 2012)

*Ventajas adicionales del uso de bases de información son la facilidad de definición, desarrollo, implementación y transferencia tecnológica, lo cual normalmente reduce los costos y aumenta la productividad de las organizaciones, así como la de sus grupos de desarrollo de aplicaciones.*

Las bases de información son muy útiles y recomendable para la realización de diversos estudios ejemplo como es estudio que se está realizando de las exportaciones de maracuyá con los países de la CAN, las fuentes principales que logramos son secundarias debido a que ya está dichas por que las exportaciones ya fueron realizadas en cada país.

Mediante fuentes del Banco Central que proporcionan la información estadística al igual que Trade Map los datos relacionados con la variación de las exportaciones a nivel mundial.

### 3.3.1. Cuantitativa y Cualitativa

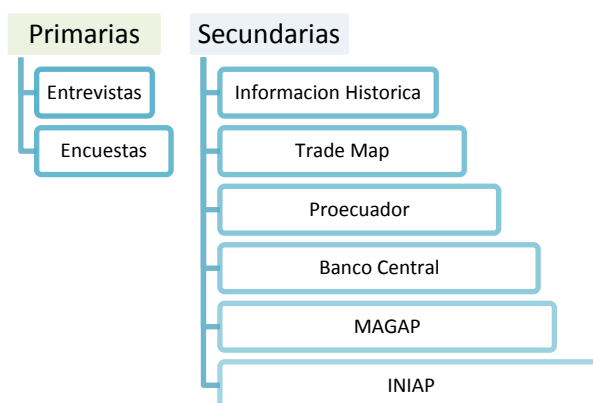
El estudio se basara en las técnicas la cuantitativa por los datos y cifras que se obtienen de la producción y comercialización de cada uno de los países productores de maracuyá y a su vez el analizar la demanda exportable de cada país que se encuentra dentro de la comunidad andina con esta formación tendremos nuestra base de información para poder ver tener una perspectiva de cómo van incrementando las exportaciones.

De la misma manera la información cualitativa se obtendrá mediante estándares de la calidad obtenidos por fuentes de datos proporcionados por el MAGAP, y AGROCALIDAD en comparación a la de los otros países generando así un producto final con mayor calidad y mayor valor agregado.

### 3.3.2. Fuente de datos

Como se mencionó con anterioridad las fuentes a ocuparse con primarias y secundarias debido a que la información ya se encuentra establecida en los diferentes organismos que llevan las estadísticas de exportación de productos en este caso se ha utilizado Trade Map como la principal fuente por los datos revelados de años anteriores para la realización del estudio a nivel de CAN.

**Cuadro 2.Fuentes de Datos**



**Fuente: (Fuentes de datos, google.com. 2015)**  
**Adaptado por: Las Autoras**

## CAPITULO IV

### PRODUCCIÓN DE MARACUYÁ

#### 4.1. Características generales de producción

En el Ecuador el sector de las frutas exóticas han logrado un mayor espacio en el mercado internacional en los últimos años, por su exquisito sabor y aroma han cautivado a los consumidores asiáticos, europeos, americanos, entre otros.

Generalmente las frutas como maracuyá, mango, pitahaya, uvillas, guayabas, tomate de árbol y naranjillas son altamente demandadas en muchos mercados, para consumirla fresca o elaborar diferentes productos.

Las frutas exóticas colombianas entre las más populares se encuentran la chufa, el maracuyá, el tomate de árbol, el mango, la granadilla, la pitahaya, arándano y chirimoya, entre otras. (legiscomex , 2013)

Se espera que a futuro otras zonas y regiones en el Perú se unan a la Producción de maracuyá con el apoyo del Estado y otras Instituciones y que de esta manera se pueda crear una Asociación Productora de maracuyá y que a su vez se siga exportando al Mundo.

Mientras que Bolivia no produce maracuyá en grandes volúmenes, al parecer la producción de este país es únicamente para abastecer el mercado local.

## 4.2. Regiones

En los países de la CAN, se ha obtenido la información que el maracuyá se da principalmente en las siguientes regiones de climas cálidos.

**Tabla No.1: Producción de Maracuyá**

PAÍS	HECTÁREA	REGIONES
COLOMBIA	29803	Valle del Cauca Huila Caldas Quindío Córdoba
PERU	16867	Piura Lima Lambayeque
ECUADOR	13216	Guayas Los Ríos Manabí Esmeraldas
BOLIVIA	232	Chapare

Fuente: (PROMPEX.1998)  
Adaptado por: Las Autoras

## 4.3. Aspectos técnicos del producto

El maracuyá es una planta trepadora, de tallo semileñosa, con ramas hasta de 20 metros de largo, tallos verdes, hojas enrolladas en forma espiral. (Agroindustria colombiana, 2015).



**Figura No.2: Hojas Tribuladas del Maracuyá**  
Fuente: (www.encolombia.com,2014)

El maracuyá se cultiva en diferentes provincias generalmente crece en climas cálidos con una temperatura de 21 a 24° C a 1000 metros de altitud, esta fruta se la puede cultivar en los diferentes tipos de suelos, los productores prefieren las tierras arenosas y arcillosas.

Las semillas son germinadas en bolsas plásticas, después son llevadas al campo cuando tengan aproximada de 25 cm. Para la propagación es necesario extraer las semillas de los frutos grandes y que estén maduros las cuales son lavadas y secadas bajo la sombra.



**Figura No.3: Siembra de Maracuyá**  
**Fuente: (www.proecuador.gob.ec,2014)**  
**Adaptado por: Las Autoras**

Para el crecimiento de la semilla tiene que pasar de ocho a nueve meses, a partir del noveno mes de cosecha, dependiendo del suelo y el clima.

Es necesario que al momento de recoger la maracuyá se lo haga en la lluvia ya que por causa del calor del sol se produce que la cascara se dañe y se haga quebradiza. Los recolectores de la fruta tienen que ponerlos dentro de los sacos de fibra manualmente. La fruta debe estar sin rastros de a ver tenido golpes o daños de plagas.



**Figura No.4: Recolección de Maracuyá**  
**Fuente: (www.compromisoempresarial.com,2015)**  
**Adaptado por: Las Autoras**

#### **4.3.1. Poda**

Las plantaciones se manejan con el mismo sistema de poda y riego ya que se encuentran en la costa del país comúnmente esta es entre los 20 días después de tratar la tierra y el riego es permanente para obtener un buen producto.

#### **4.3.2. Fertilización**

Para que las plantas mantengan sus hojas verdes es necesario regarlas con sulfato de amonio.

#### **4.3.3. Riego**

Para que el cultivo se mantenga con un buen crecimiento es necesario regar el cultivo eso favorecerá el crecimiento y calidad del fruto.



#### 4.3.4. Plagas que se presentan en las cosechas de maracuyá

Los daños ocasionados por estos gusanos defoliadores o más conocidos como plagas de la vegetación dañan a la plantación lo que son ramas y flores esto principalmente se da en climas o épocas secas lo que genera principalmente el daño para las nervaduras es decir la parte de las hojas que son nervios que componen el tejido vascular de las hojas.



**Figura No.5: Gusano del Maracuyá**  
Fuente: ([www. http://www.infojardin.com/](http://www.infojardin.com/) ,2015)  
Adaptado por: Las Autoras



**Figura No.6: Plaga del Maracuyá**  
Fuente: ([www. http://www.infojardin.com/](http://www.infojardin.com/) ,2015)  
Adaptado por: Las Autoras



**Figura No.7: Larva del Maracuyá**  
Fuente: (<http://plantas.facilísimo.com/gusanos>,2015)  
Adaptado por: Las Autoras

Como prevención para evitar este tipo de plagas es necesario mantener el buen uso de los semilleros comenzando por el uso del suelo que no esté contaminado en el caso de estarlo será tratado con funguicidas o mediante la solarización que se da en época seca, el cual consiste en cubrir con un plástico durante dos meses, esto matara cualquier tipo de germen o plaga.

La cosecha se da a partir de 7 a 10 meses luego de a ver paso ese periodo se separa de la planta lo que ocasiona la caída de la misma.



**Figura No.8: Producción Maracuyá**  
Fuente: (<http://www.monografias.com>,2014)  
Adaptado por: Las Autoras

Para la producción de maracuyá son necesarios los suelos profundos drenados para poder retener la humedad.



**Figura No.9: Suelos Húmedos**  
Fuente: (<http://www.ecofinsa.com/maracuya.html>,2015)  
Adaptado por: Las Autoras

El maracuyá se produce en diferentes zonas del país tales como: el valle del río Portoviejo, el Empalme, Balzar, Vinges, Babahoyo, Quevedo, Milagro, el Triunfo, Naranjal, Tenguel, Pasaje, Quinindé, Santo Domingo de los Colorados y Lago Agrio en la región amazónica. (amazonaws.com, 2014).


Debido al clima del país es mucho mejor la producción de maracuyá en Ecuador en comparación de Brasil.



**Figura No. 10: Producción Maracuyá**  
 Fuente: (<http://www.ecofinsa.com/maracuya.html>,2015)  
 Adaptado por: Las Autoras


#### 4.4. Tipos de Maracuyá

**Cuadro 3. Maracuyá Amarilla**

TIPOS DE MARACUYÁ	NOMBRE CIENTÍFICO	DESCRIPCIÓN	
Amarilla	P. edulis variedad flavicarpa	Son hojas simples, miden entre 7 a 20cm de largo, de color verde profundo y pálido en el envés.	

Fuente: (<http://www.monografias.com>,2015)  
 Adaptado por: Las Autoras

Cuadro 4. Maracuyá Morada

TIPOS DE MARACUYÁ	NOMBRE CIENTÍFICO	DESCRIPCIÓN	
Morado	P.edulis variedad púrpura	De color púrpura y más pequeña que la anterior mencionada.	 A photograph of a purple passion fruit (Maracuyá Morada). One whole fruit is at the top, and two halves are shown below, revealing the green pulp and seeds.

Fuente: (<http://www.monografias.com>,2015)  
Adaptado por: Las Autoras



Figura No.11: Maracuyá Amarilla  
Fuente: ([www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec),2014)  
Adaptado por: Las Autoras



Figura No.12: Maracuyá Morada  
Fuente: ([www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec),2014)  
Adaptado por: Las Autoras

Los países de la CAN producen dos tipos de maracuyá el amarillo que es el de mayor exportación, a comparación del maracuyá morado que se produce en mínimas cantidades para abastecer el mercado local.

## 4.5. Producción Histórica de Maracuyá.

### 4.5.1. Principales Países Productores

Tabla No.2: Producción Histórica de Maracuyá.

Año	Hectáreas ECUADOR	Hectáreas COLOMBIANA	Hectáreas Perú	Hectáreas BOLIVIA
2010	9,342	17,456	12,345	1,230
2011	9,762	18,658	12,689	1,134
2012	9,987	18,987	12,934	1,098
2013	10,184	23,847	12,566	1,754
2014	13,216	27,803	14,867	1,110

Fuente: (MAGAP, 2014)  
Elaborado por: Las Autoras

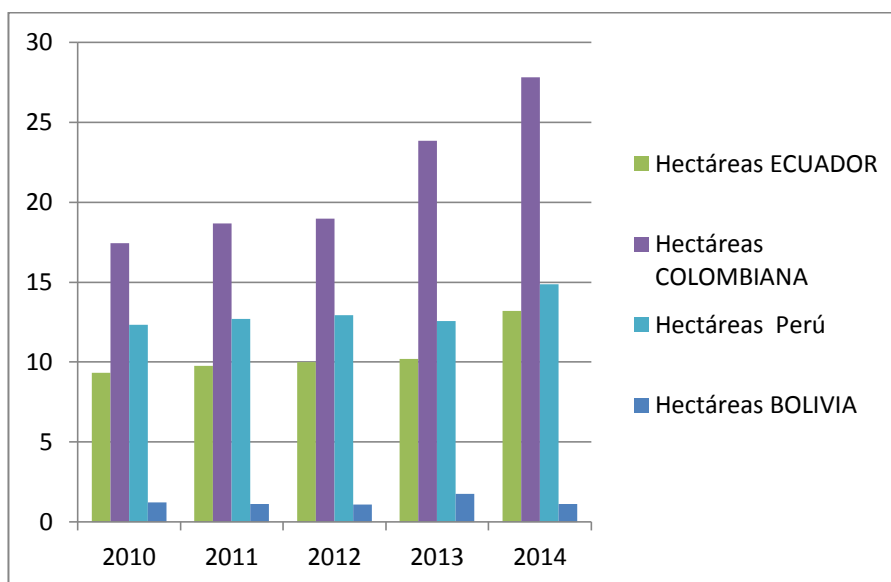


Figura No.13: Producción Histórica de Maracuyá.  
Fuente: (MAGAP, 2014)  
Elaborado por: Las Autoras

#### 4.6. Costos de Producción del Maracuyá.

Tabla No.3: Costos de Producción de Maracuyá Ecuatoriano.

Insumos	1898.92 usd
Materiales	233.79
Mano de obra	84.6
Maquinaria Agrícola	320.76

Fuente: (<http://es.slideshare.net/josedifev/maracuyá-amarillo>. 2015)  
Adaptado por: Las Autoras

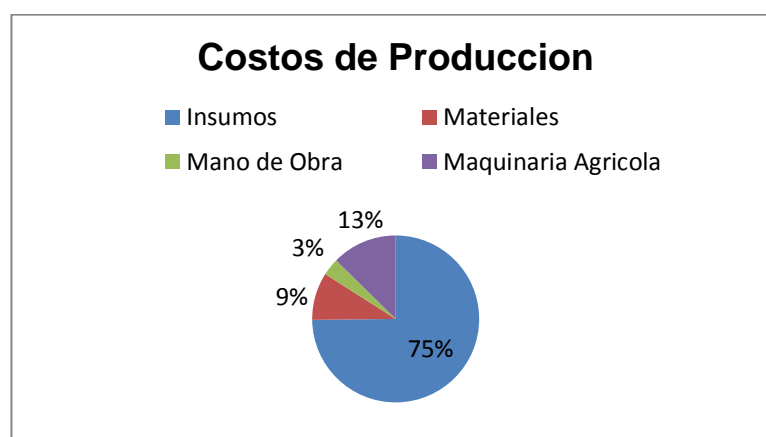


Figura No.14: Costos de Producción de Maracuyá Ecuatoriano.  
Fuente: (<http://es.slideshare.net/maracuyá-amarillo>. 2015)  
Adaptado por: Las Autoras

## CAPÍTULO V

### OFERTA Y DEMANDA

#### 5.1. Oferta

##### 5.1.1. Países exportadores de la Comunidad Andina

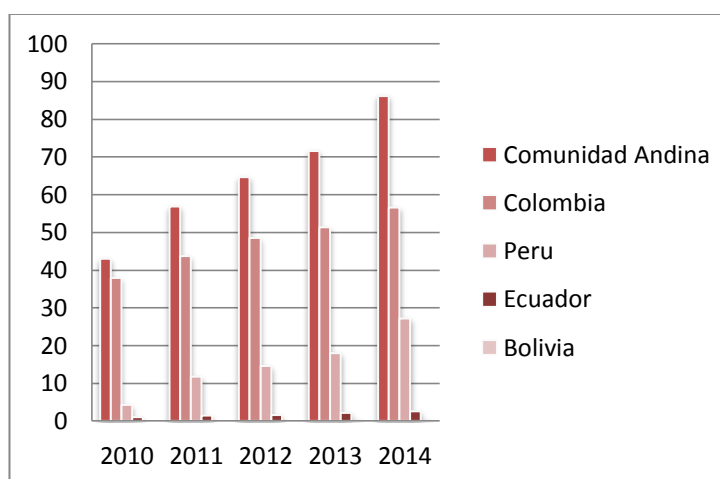
Dentro de la CAN, se tiene como exportaciones en miles de dólares.

**Tabla No.4: Países exportadores de Maracuyá, en miles de dólares.**

Exportadores	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Mundo</b>	1.623.293	2.040.273	2.032.122	2.189.916	
<b>Comunidad Andina</b>	42,96	56,79	64,568	71,453	86,111
<b>Colombia</b>	37,838	43,674	48,462	51,321	56,562
<b>Perú</b>	4,204	11,745	14,535	18,009	27,072
<b>Ecuador</b>	0,918	1,371	1,571	2,122	2,476
<b>Bolivia</b>	0	0	0	0,1	0,1

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Adaptado por: Las Autoras



**Figura No.15: Países Exportadores de Maracuyá**

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Adaptado por: Las Autoras

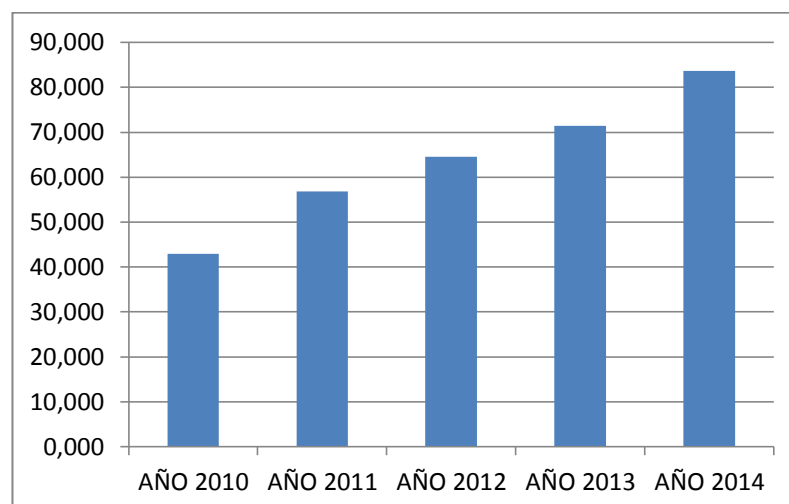


Como se puede observar en el grafico los cuatro países que conforman la Comunidad Andina marcan gran diferencia en las exportaciones durante los 5 años, se ha podido determinar que Colombia es uno de los países con mayor exportación a comparación de los otros países como Perú, Ecuador y Bolivia. De estos países se toma a Bolivia como el país con menos exportaciones durante los 5 años ya que ha tenido un decrecimiento en las exportaciones.

**Tabla No.5: Exportaciones de Maracuyá en miles de dólares**

DESCRIPCIÓN PRODUCTO	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
<b>Maracuyá</b>	42,960	56,790	64,568	71,453	83,635

**Fuente: (TradeMap, 2015)**  
**Elaborado por: Las Autoras**



**Figura No.16: Exportaciones de Maracuyá en miles de dólares**  
**Fuente: (TradeMap, 2015)**  
**Elaborado por: Las Autoras**

Se puede ver un incremento en cada uno de los años, se hace mención que el mayor exportador del producto es Colombia, seguido por Perú y Ecuador mientras Bolivia no tiene una exportación considerable ya que sus exportaciones corresponden al último año.

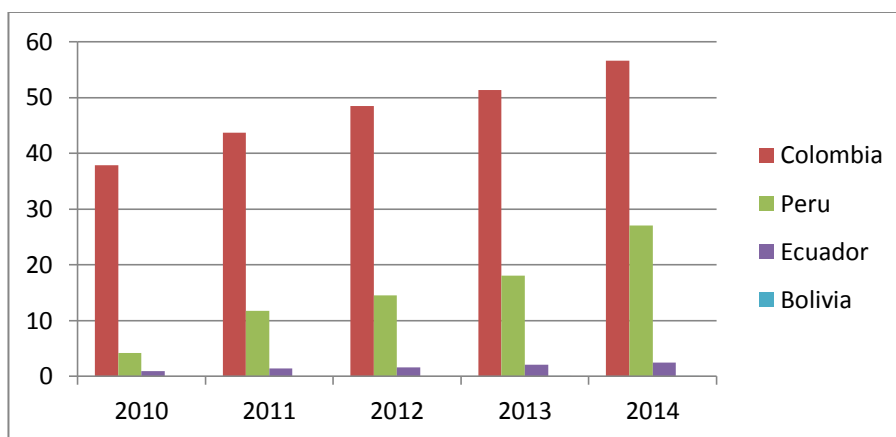


Como se puede observar las exportaciones en miles de dólares en la siguiente tabla:

**Tabla No.6: Exportaciones de Maracuyá por país en miles de dólares.**

PAIS	2010	2011	2012	2013	2014
Colombia	37,838	43,674	48,462	51,321	56,562
Perú	4,204	11,745	14,535	18,009	27,072
Ecuador	0,918	1,371	1,571	2,122	2,476
Bolivia	0	0	0	0,1	0,1

Fuente: (<http://www.trademap.org>, 2015)  
Elaborado por: Las Autoras



**Figura No. 17: Exportaciones de Maracuyá en miles de dólares**  
Fuente: (<http://www.trademap.org>, 2015)  
Elaborado por: Las Autoras

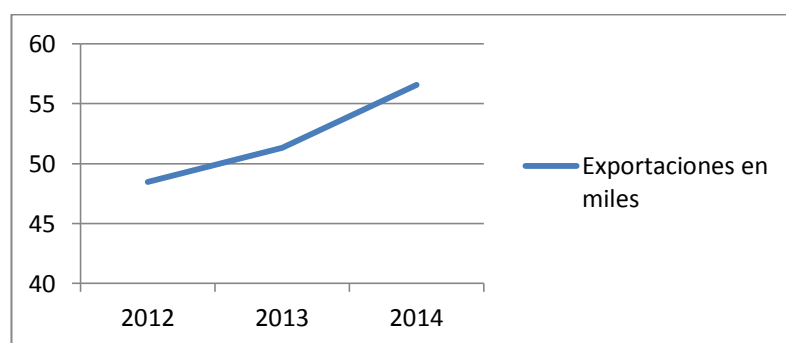
### 5.1.2. Proyección de exportaciones a nivel mundial.

No se utilizara la media promedio debido a que se calculara con los valores de exportación mas no el porcentaje de crecimiento, de la misma manera se utiliza una proyección lineal simple y no una proyección de regresión lineal debido a que no se tiene muchos datos históricos.

**Tabla No.7: Proyección de Exportación de Maracuyá Colombiana.**

AÑO	EXPORTACIONES EN MILES de USD	PORCENTAJE DE CRECIMIENTO %
2012	48,462	11
2013	51,321	6
2014	56,562	10

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras

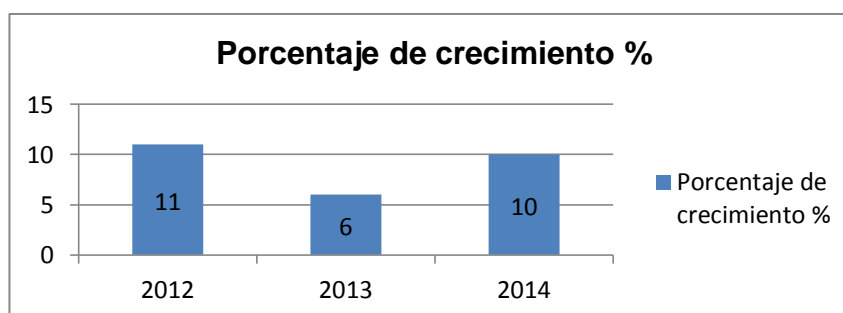


**Figura No. 18. Proyección de Exportación de Maracuyá Colombiana.**

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras

La evolución de las exportaciones en los últimos años es ascendente como se puede apreciar en el Figura No 20 ya que cada año ha incrementado



**Figura No. 19: Porcentaje de Crecimiento de Maracuyá Colombiana.**

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras

**Formula de Proyección:**

$$\frac{(\text{Año actual} - \text{Año anterior})}{\text{Año anterior}}$$

$$\frac{2014 - 2013}{2013 = x}$$

$$2014 - 2013$$

$$2013 = x$$

Con el porcentaje de crecimiento se obtiene la cantidad proyectada.

$$\text{Año actual} * (1 + \% \text{ de crecimiento})$$

$$2014 * (1 + x) = y$$

$$2014/2013 = (56,562 - 51,321) / 51,321$$

$$= 0.10 = 10\% \text{ del crecimiento para el siguiente año la Proyección 2015}$$

$$= 56,562 * (1 + 0.1) = \mathbf{62,218}$$

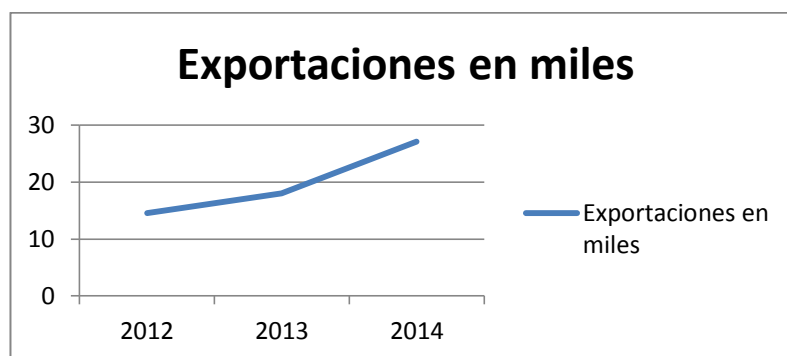
Se puede ver que con los datos históricos mencionados con anterioridad se proyecta unas exportaciones de 62,218 en miles de dólares lo cual es un crecimiento del 10% con relación al año anterior

**Tabla No.8: Proyección de Exportación de Maracuyá Peruano.**

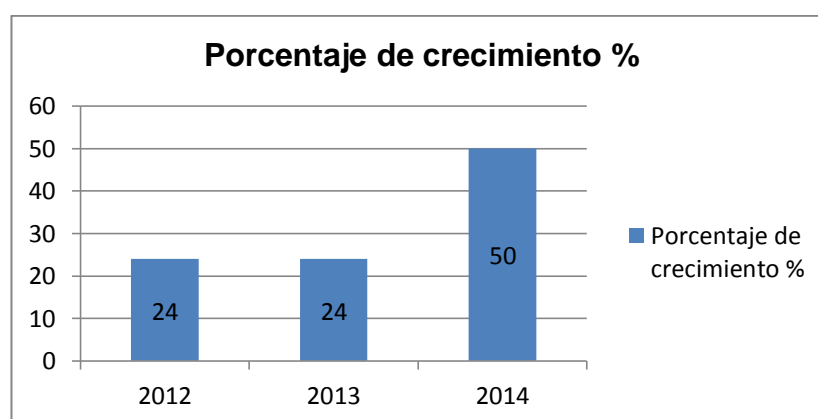
Año	Exportaciones en miles	Porcentaje de crecimiento %
2012	14,535	24
2013	18,009	24
2014	27,072	50

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras



**Figura No. 20: Proyección de Exportación de Maracuyá Peruano.**  
**Fuente:** (<http://www.trademap.org>,2015)  
**Elaborado por:** Las Autoras



**Figura No. 21: Porcentaje de Crecimiento de Maracuyá Peruano.**  
**Fuente:** (<http://www.trademap.org>,2015)  
**Elaborado por:** Las Autoras

Con el porcentaje de crecimiento se obtiene la cantidad proyectada.

**Año actual \* (1 + % de crecimiento)**

$$2014 * (1 + x) = y$$

$$2014 / 2013 = (27,072 - 18,009) / 18,009$$

$$= 0.5 = 50\% \text{ del crecimiento para el siguiente año la Proyección 2015}$$

$$= 27,072 * (1 + 0.5) = \mathbf{40,708}$$

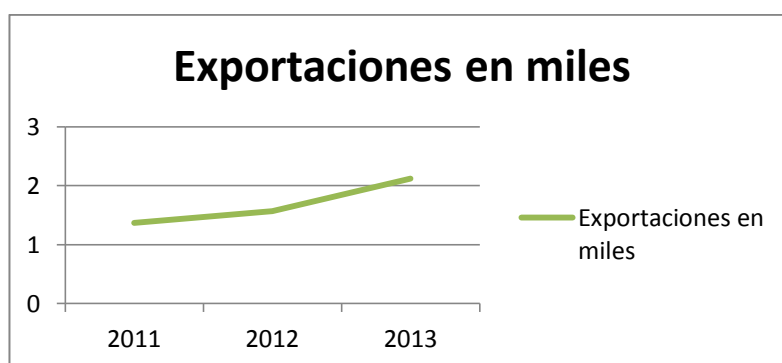
De la misma forma que los años anteriores se registra un crecimiento del 50% al valor de las exportaciones generando unas ventas en exportaciones de 40,708, miles de dólares

**Tabla No.9: Proyección de Exportación de Maracuyá Ecuatoriano.**

Año	Exportaciones en miles	Porcentaje de crecimiento %
2011	1,371	49
2012	1,571	15
2013	2,122	35

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

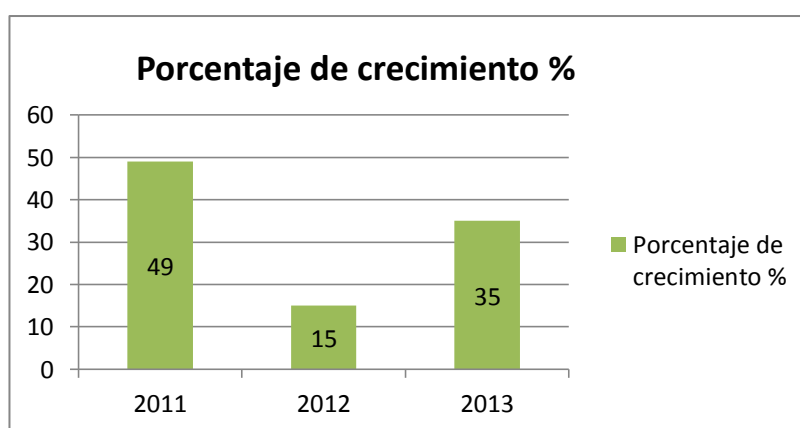
Elaborado por: Las tutoras



**Figura No. 22: Proyección de Exportación de Maracuyá Ecuatoriano.**

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras



**Figura No. 23: Porcentaje de Crecimiento de Maracuyá Ecuatoriano.**

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras

Se puede determinar que las importaciones hacia Países Bajos desde Ecuador han tenido un incremento en los últimos tres años aunque no de una manera considerable pero incrementando cada año lo cual es bueno para tener una relación comercial más estable.

**Formula de Proyección:**

$$\frac{(\text{Año actual} - \text{Año anterior})}{\text{Año anterior}}$$

**Año anterior**

Con el porcentaje de crecimiento se obtiene la cantidad proyectada.

$$\text{Año actual} * (1 + \% \text{ de crecimiento}) = 2014 * (1+x) = y$$

$$2014/2013 = (2,122 - 1,571) / 1,571 = 0.35 = 35\% \text{ del crecimiento para el siguiente año la Proyección } 2015 = 1.571 * (1 + 0.35) = \mathbf{2.043}$$

Se aprecia un crecimiento de 35% al valor de las exportaciones como el último año lo que quiere decir 2,043 miles de dólares

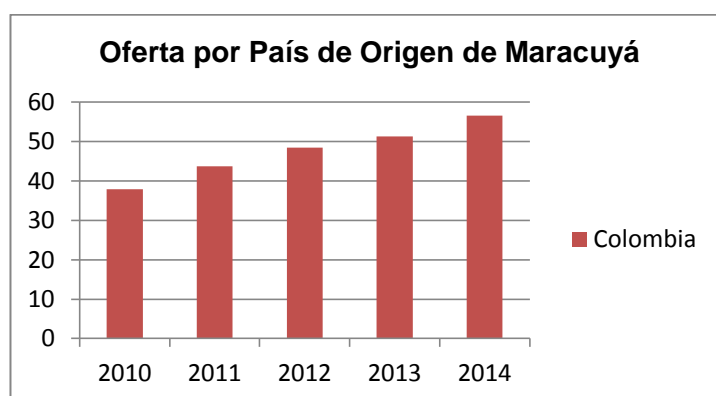
## 5.2. Oferta por país de Origen.

La Oferta de Colombia con respecto hacia el mundo de maracuyá ha incrementado en los últimos años por lo cual se refleja una exportación en miles de dólares.

**Tabla No.10: Oferta por País de Origen de Maracuyá Colombiano.**

País	2010	2011	2012	2013	2014
Colombia	37,838	43,674	48,462	51,321	56,562

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras



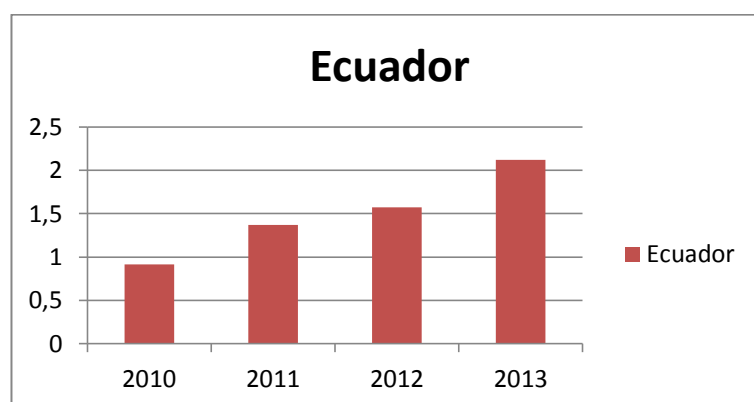
**Figura No. 24: Oferta por País de Origen Colombia**  
**Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)**  
**Elaborado por: Las Autoras**

Ecuador es un país que recientemente ha iniciado su participación en el mercado mundial. A pesar de la caída de los precios internacionales el, Ecuador continuó produciendo maracuyá en volúmenes importantes.

**Tabla No.11: Oferta por País de Origen de Maracuyá Ecuatoriano.**

País	2010	2011	2012	2013
Ecuador	0,918	1,371	1,571	2,122

**Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)**  
**Elaborado por: Las Autoras**

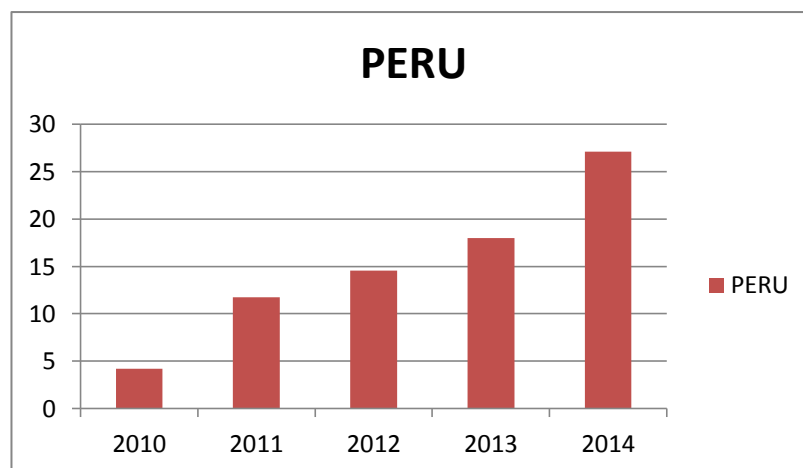


**Figura No.25: Oferta por País de Origen Maracuyá Ecuatoriano.**  
**Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)**  
**Elaborado por: Las Autoras**

**Tabla No.12: Oferta por País de Origen Maracuyá Peruano.**

PAIS	2010	2011	2012	2013	2014
PERU	4,204	11,745	14,535	18,009	27,072

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras



**Figura No.26: Oferta por País de Origen Maracuyá Peruano.**  
Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras

### 5.3. Demanda

El maracuyá es considerado como la fruta de la pasión por sus diferentes componentes nutricionales lo cual le hace ser muy cotizada por todo el mundo, siendo uno de los principales países importadores Holanda, para sus consumidores esta es una fruta muy exótica la cual es adquirida por sus diferentes propiedades, por el aroma y el sabor.

Esta fruta no se puede comparar con las frutas que producen en su país, algunos aducen que es una fruta muy rica en nutrientes la cual ayuda a mejorar la salud de las personas.



### 5.3.1. Principales países importadores de maracuyá

Tabla No.13: Principales Países Importadores de Maracuyá

Países	Participación (%)	Importación miles de dólares
Unión Europea	61	31,724
Estados Unidos	18	9,310
Canadá	10	1,804
Japón	1	2,288
Otros	10	1,069

Fuente: ([http://vinculando.org/mercado/mercado\\_maracuya.html](http://vinculando.org/mercado/mercado_maracuya.html))  
Elaborado por: Las Autoras

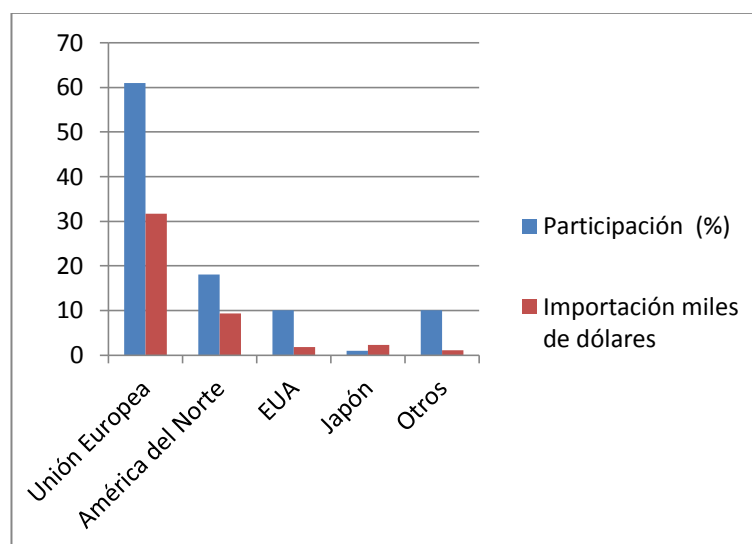


Figura No.27: Principales Países Importadores de Maracuyá  
Fuente: (TradeMap, 2015)  
Elaborado por: Las Autoras

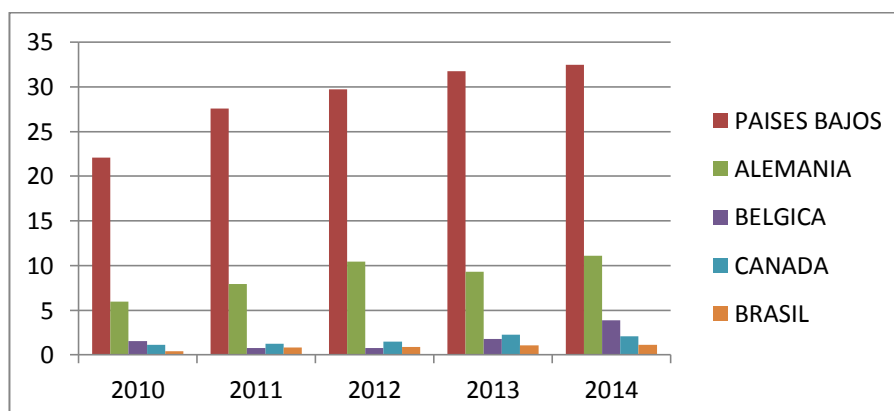
### 5.3.2. Principales Socios Comerciales.

Los principales socios comerciales tales como Holanda, USA, Alemania, Canadá, Bélgica, Brasil. Debido a que estos países se encuentran en otro continente los medios de transporte que utilizan son buques, ya que son distancias muy lejanas y si se ocupara aviones se incurriría en costos. En estos mercados este producto se comercializa en 4 canales de distribución intermediarios es decir agentes o importadores especializados los cuales trabajan con una comisión y los importadores compran con su nombre y venden al consumidor final.

**Tabla No.14: Colombia y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.**

PAÍS	2010	2011	2012	2013	2014
<b>PAISES BAJOS</b>	22,087	27,600	29,741	31,724	32,440
<b>ALEMANIA</b>	5,949	7,933	10,429	9,310	11,111
<b>BELGICA</b>	1,566	0,756	0,805	1,804	3,870
<b>CANADA</b>	1,119	1,257	1,469	2,288	2,105
<b>BRASIL</b>	0,441	0,842	0,904	1,069	1,142

Fuente: (<http://www.trademap.org>, 2015)  
Elaborado por: Las Autoras



**Figura No.28: Colombia y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.**  
Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras

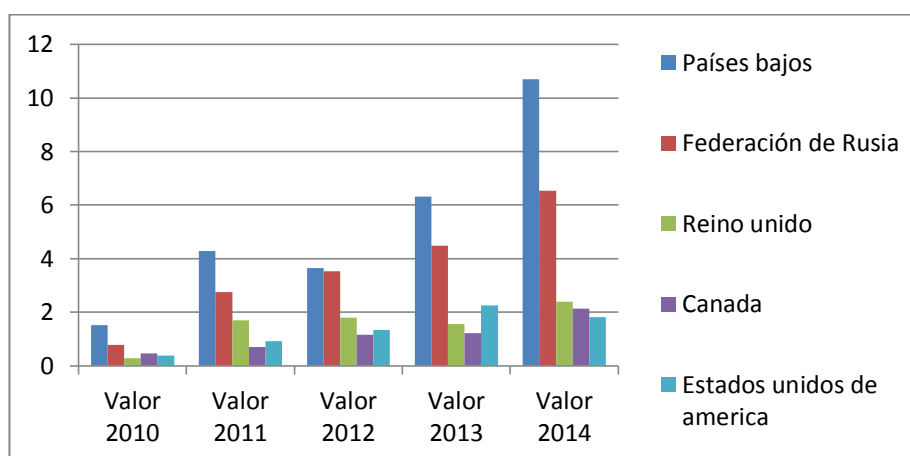
Como se puede observar en el Figura No. el principal socio comercial es Países Bajos con el mayor número de importaciones hacia este, con 32,440 en miles de dólares, mientras que Brasil es esta último entre los 5 países ya que sus importaciones son inferiores con 1,142 miles de dólares cabe mencionar que Brasil es productor de maracuyá pero a su vez importa de otros países. Por otro lado el segundo socio comercial principal de Colombia es Alemania siguiéndole Bélgica y Canadá.

**Tabla No.15: Perú y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.**

PAÍS	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Países Bajos</b>	1,524	4,286	3,659	6,314	10,703
<b>Federación de Rusia</b>	0,778	2,748	3,524	4,497	6,540
<b>Reino Unido</b>	0,279	1,707	1,795	1,560	2,396
<b>Canadá</b>	0,468	0,702	1,162	1,226	2,145
<b>Estados Unidos</b>	0,395	0,932	1,340	2,255	1,816

Fuente: (<http://www.trademap.org>, 2015)

Elaborado por: Las Autoras



**Figura No.29: Perú y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.**

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras

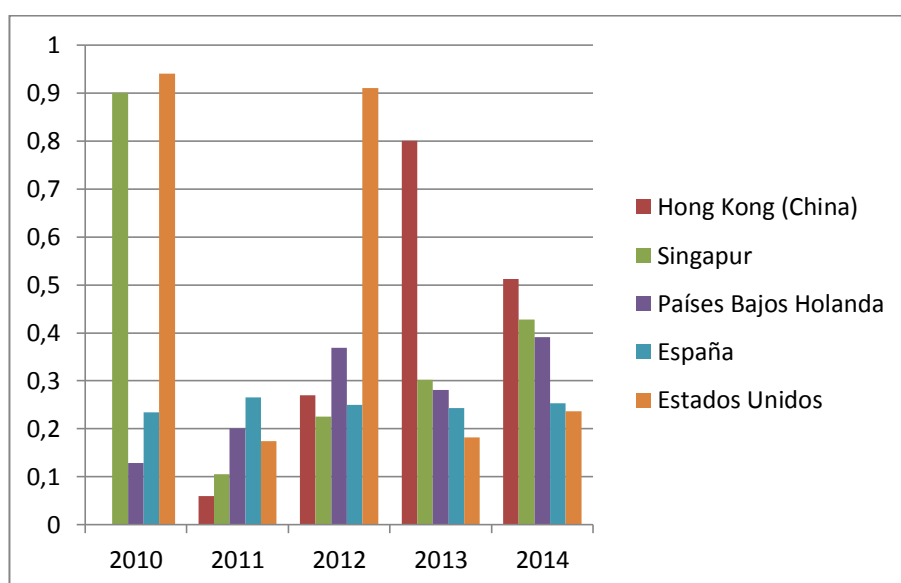
Como se puede observar en el Figura No 31. el principal socio comercial es Países Bajos con el mayor número de importaciones con 10,703 en miles de dólares.

**Tabla No.16: Ecuador y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.**

PAÍS	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Hong Kong (China)</b>	0	0,06	0,27	0,80	0,512
<b>Singapur</b>	0,900	0,105	0,225	0,302	0,428
<b>Países Bajos Holanda</b>	0,129	0,201	0,369	0,281	0,391
<b>España</b>	0,234	0,265	0,250	0,243	0,253
<b>Estados Unidos</b>	0,940	0,174	0,910	0,182	0,237

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras



**Figura No.30: Ecuador y Principales Socios Comerciales de Maracuyá.**

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras

## 5.4. Demanda potencial

Debido a que cada país que conforma la CAN, han exportado a los Países Bajos, ya sea en altas cantidades maracuyá se ha elegido como un país destino de exportación potencia para poder realizar el estudio de la demanda de cada país en los últimos años.

### 5.4.1. Importación de Países Bajos (HOLANDA)

Tabla No.17: Importación de Países Bajos (HOLANDA) desde Colombia

DESCRIPCION PRODUCTO	2010	2011	2012	2013	2014
Maracuyá	22,087	27,600	29,741	31,724	32,440

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras

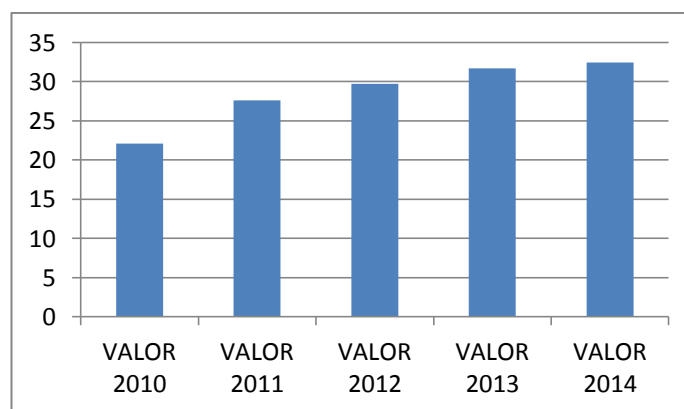


Figura No.31: Importación de Países Bajos desde Colombia  
Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras

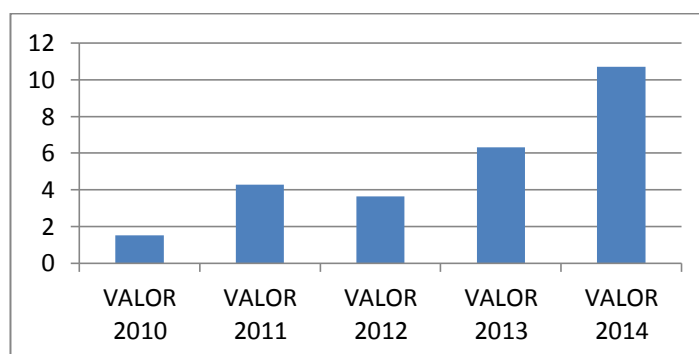
Entre el año 2010 hasta el año 2014 se incrementó las importaciones de maracuyá desde Colombia con 22,087; 27,600; 29,741; 31,724; 32,440 miles de dólares respectivamente.

**Tabla No. 18: Importación de Países Bajos (HOLANDA) desde Perú**

DESCRIPCION PRODUCTO	2010	2011	2012	2013	2014
maracuyá	1,524	4,286	3,659	6,314	10,703

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras



**Figura No.32: Importación de Países Bajos desde Perú**

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

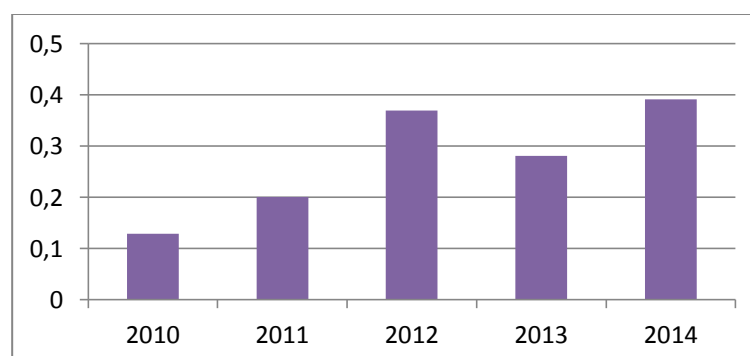
Elaborado por: Las Autoras

**Tabla No.19: Importación de Países Bajos (HOLANDA) desde Ecuador**

DESCRIPCION PRODUCTO	2010	2011	2012	2013	2014
Maracuyá	0,129	0,201	0,369	0,281	0,391

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras



**Figura No.33: Importación de Países Bajos desde Ecuador**

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)

Elaborado por: Las Autoras

## 5.5. Demanda Insatisfecha

Debido a las diferentes importaciones que tienen los Pises Bajos se ha determinado la demanda total de la misma manera se ha cubierto la demanda como CAN.

Tabla No. 20: Demanda Insatisfecha de Holanda.

AÑO	DEMANDA TOTAL	DEMANDA SATISFECHA	DEMANDA INSATISFECHA
2010	109,06	42,96	66,1
2011	123,126	56,79	66,336
2012	137,591	64,578	73,013
2013	164,18	71,453	92,727
2014	178,439	86,111	92,328

Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras

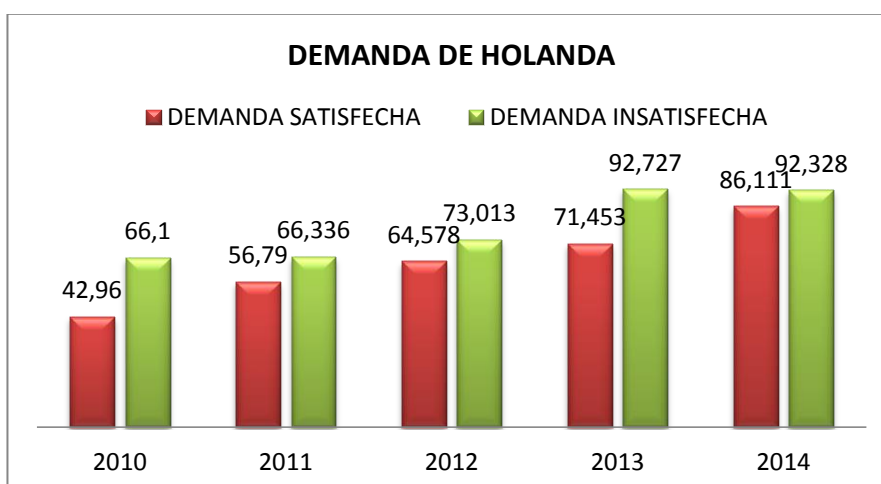


Figura No. 34: Demanda Insatisfecha de Holanda de Maracuyá  
Fuente: (<http://www.trademap.org>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras

## CAPÍTULO VI

### EXPORTACIONES

#### 6.1. Mecanismos de Negociación

##### 6.1.1. Clasificación Arancelaria

Tabla No.21: Clasificación Arancelaria

Subpartida	Código complementario	Código suplementario	Descripción	Unidad física
0810901000	0000	0000	Granadilla, maracuyá, y demás	KG

Fuente: ([www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec),2015)  
Adaptado por: Las Autoras

La exportación es la salida de bienes de un país a otro, en esta transacción intervienen diferentes organismos los cuales son:



Figura No. 35: Mecanismos de Negociación  
Fuente: (<http://www.monografias.com>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras



- Proveedor

Persona o empresa la cual va a enviar su producto hacia el país de destino, en este caso es maracuyá hacia Países Bajos.

- Importador

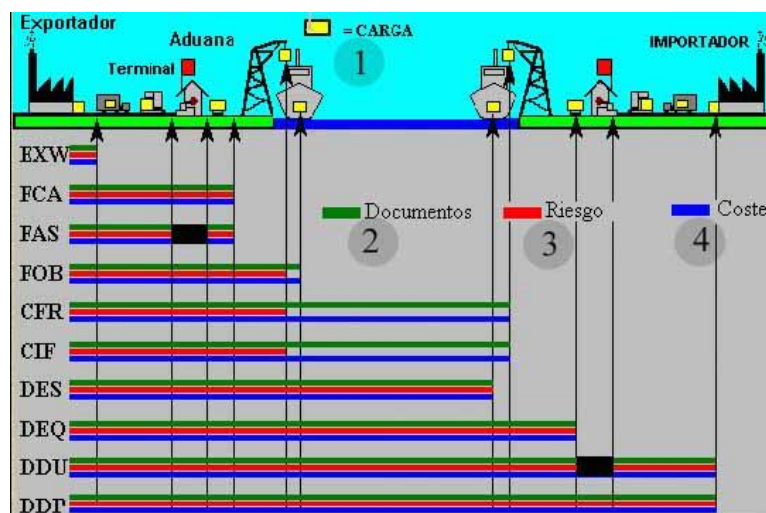
En este caso es Países Bajos el importador es el país hacia dónde va a llegar el producto maracuyá de los diferentes países que pertenecen a la CAN (Comunidad Andina)

- Forma de Pago

Los bancos son el medio por el cual se va a efectuar el pago ya que es una negociación internacional se debe registrar una entidad bancaria a la cual se le deposite el dinero o el que pueda financiar con diferentes métodos la negociación sean estos: a plazo el cual es convenido entre los negociantes es decir el importador y el exportador acordado las fechas tanto de embarque de la factura y presentación de documentos; carta de crédito este pago se realiza por medio del banco del importador el cual se compromete a cancelar al exportador una vez cumpliendo todos los trámites requeridos; otro método es Cobranza al exportador, en este caso es al revés el exportador presenta los documentos para que el banco que haya requerido le pueda cancelar el valor acordado con el importador

## 6.2. Términos de Negociación

Son los que ayudan a establecer las responsabilidades tanto del importador y del exportador a continuación se presenta un resumen de los INCOTERMS. (Negociación Internacional, s.f)



**Figura No.36: Incoterms**

Fuente: (<http://www.businesscol.com>,2015)

Elaborado por: Las Autoras

El término de negociación con el cual se basan los países pertenecientes a la CAN es FOB, el cual divide las responsabilidades de vendedor y comprador siendo las del exportador termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El importador incurre con los costos, los riesgos o daño de la mercadería en el punto acordado, este término puede ser utilizado sólo para el transporte marítimo. Las obligaciones del vendedor es entregar la mercadería y los documentos necesarios para realizar el flete interno y los gastos de exportación. Mientras que las obligaciones del comprador es el pago de la mercadería, más el flete intencional el seguro los gastos de importación, desaduanización y el flete interno en destino, demoras.

### 6.3. Transporte

El transporte internacional es en medio por el cual se traslada bienes o personas de un lugar a otro, los medios de transporte ayudan al intercambio comercial, hay diferentes medios de transporte se los puede clasificar de la siguiente manera.

segun ambito de operacion	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Nacional</li> <li>•Inetrnacional</li> <li>•mixto</li> </ul>
segun la nacionalidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Nacional</li> <li>•Extranjero</li> </ul>
segun la naturaleza	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Maritimo</li> <li>•Aereo</li> <li>•Terrestre</li> </ul>
segun su funcion	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Carga</li> <li>•Pasajeros</li> <li>•Encomiendas</li> </ul>
segun modo	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Ordinario</li> <li>•Mutilmodal</li> </ul>

**Figura No.37: Clasificación medios de transporte**

Fuente:( <http://www.monografias.com>,2014)

Elaborado por: Las Autoras

### 6.4. Seguro Internacional

Se lo utiliza para salvar la mercadería de cualquier incidente que pueda pasar al momento de trasladarla de un país a otro, aparte es un documento necesario para la desaduanización de la mercancía, en el caso de no tener el seguro requerido se establecerá el 1% del valor de las mercancías que muchas de las veces más alto que el valor de la póliza que se puede adquirir

## 6.5. Procedimiento

Verificar estatus fitosanitario, quiere decir que el país de destino no debe tener restricciones para poder enviar el producto, este documento es el que inicia las negociaciones fitosanitarias entre los dos países, consta la situación sanitaria y fitosanitaria del producto.

Registro en Agrocalidad, se registra en la página de Agrocalidad presentando el RUC, la copia de cedula, constitución de la empresa, nombramiento del representante legal, la ubicación del centro de acopio y cultivo y la factura de la solicitud de registro.

Inspección, esto se encarga Agrocalidad de verificar el lugar el cual debe ser aprobado por Agrocalidad, y emitir el certificado de registro el cual es reconocido internacionalmente.

Solicitar certificado fitosanitario, debe ser requerido por el exportador antes de dos días del despacho de la mercadería y se solicita la inspección y pre-inspección por control previo en el caso y se otorga el certificado.

En lo respecta a la certificación fitosanitaria se tiene que el organismo de control es el CIPF (Convención Internacional de Protección Fitosanitaria), junto con la OMC, con los estándares mundiales y locales de cada uno de ellos.

De acuerdo a las normas establecidas se tiene como norma la NIMF N° 7 SISTEMA DE CERTIFICACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN; la cual establece todo lo necesario para la certificación fitosanitaria para poder exportar el producto, este certificado debe contener información que indique con claridad el envío del producto al que se refiere, cada certificado debe tener un tiempo limitado.

La certificación se base de acuerdo a cada país, ya que puede ser manual o electrónico como es en el caso de Ecuador mediante el ECUAPASS, el procedimiento a realizar:

- Debe identificar a las oficinas que expidan
- Insertar las respectivas declaraciones
- Complementar la sección de tratamiento
- Respectivas correcciones autorizadas
- Firma y entrega del certificado

Otros de los componentes es el procedimiento de trabajo con la industria, muestreo, inspección, y verificación, seguridad de sellos o marcas, identificación, seguimiento y seguridad de envío.

Al hablar de Países Bajos se tiene que para la realización de la exportación se debe presentar el certificado fitosanitario como se había mencionado anteriormente el cual ya está registrado en Agrocalidad por exportaciones históricas.

Requisitos de exportación       Requisitos de importación

**SOLO PARA IMPRESO**

Requisito que unicamente se muestra en el certificado impreso.

**DATOS GENERALES**

Tipo	Frutas, hortalizas y tubérculos frescos
Subtipo	Fruta
Nombre de producto ( <i>nombre científico</i> )	maracuyá ( <i>Passiflora edulis</i> )
Partida recomendada	0810901000
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0002

Sistema Gestorador Unificado de Información  
Agrocalidad 2013  
Gestión Tecnológica

**Figura No. 38: Guía de Agrocalidad**  
Fuente:( <https://guia.agrocalidad.gob.ec>,2015)  
Elaborado por: Las Autoras

### Cuadro 5. Pasos para la Certificación



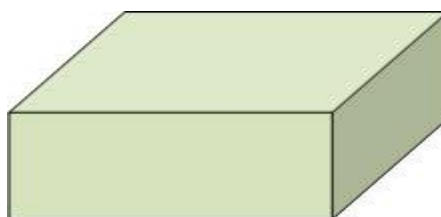
Fuente:( <http://www.negociosgt.com>,2015)

Elaborado por: Las Autoras

### 6.6. Envases y Embalajes

Se tiene que según la norma ICONTEC 1267 sobre maracuyá que debe ser empacado con una cantidad máxima de 10 kilos, las dimensiones de la caja deberán ser:

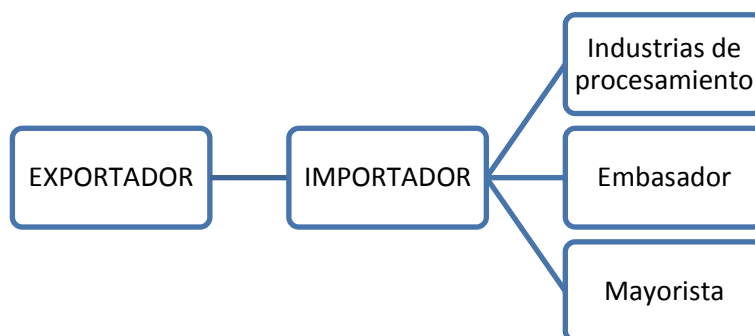
- 45cm longitud
- 25 cm de ancho
- 20 cm de alto



**Figura No.39: Dimensión de la caja**  
Elaborado por: Las Autoras

## 6.7. Segmento de Mercado

### 6.7.1. Cadena de Suministro

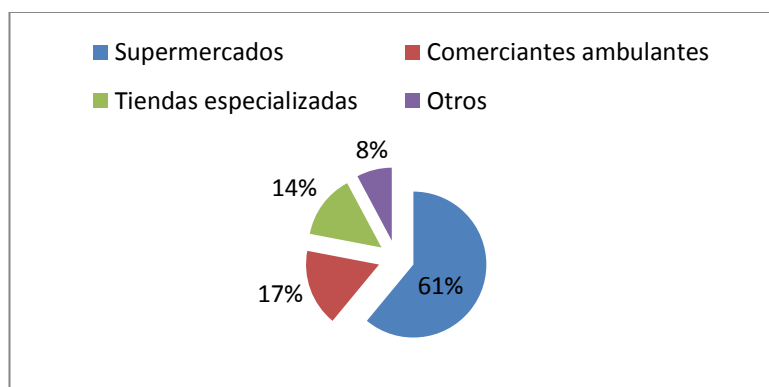


**Figura No.40: Cadena de Suministro**  
 Fuente: (<http://www.proecuador.gob.ec>,2015)  
 Adaptado por: Las Autoras

**Tabla No.22: Segmento de Mercado**

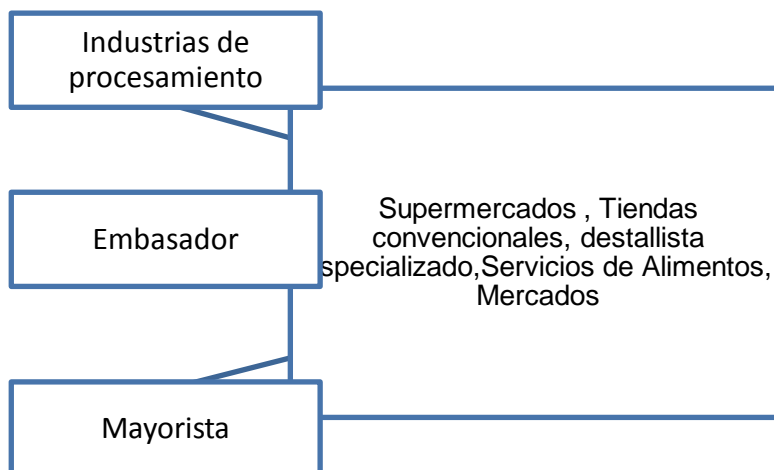
Mercado	Cantidad	Porcentaje
Supermercados	4.300	75%
Comerciantes ambulantes	1.200	10%
Tiendas especializadas	1.000	10%
Otros	550	5%

**Fuente: (<http://www.proecuador.gob.ec>,2015)**  
 Adaptado por: Las Autoras



**Figura No. 41: Segmento de Mercado**  
 Fuente: (<http://www.proecuador.gob.ec>,2015)  
 Adaptado por: Las Autoras

## CADENA DE SUMINISTRO



**Figura No. 42. Cadena de Suministro**  
**Fuente: (<http://www.proecuador.gob.ec>,2015)**  
**Adaptado por: Las Autoras**

### 6.8. Como ser Exportador.

Según el (Servicio de Rentas Internas, 2015) primer paso a seguir es la obtención del RUC emitido por Rentas Internas el cual debe ser registrado según la actividad de comercio a realizar.

Como segundo paso se debe obtener el certificado digital el cual se lo puede adquirir por el medio del Banco Central del Ecuador y por Security Data.

Una vez cumplido los dos pasos se debe registrar al sistema de comercio internacional ECUAPASS en el cual actualizara los datos, creara un usuario y contraseña aceptando las políticas y finalmente registrando la firma electrónica.

Por ultimo deberá realizar el registro de usuario y autenticación electrónica, este trámite es realizado por el representante legal de la empresa, por el empleado autorizado, o general- autorización a terceros y por entidad pública.



Al momento de ingresar al sistema ECUAPASS se debe realizar una DJO (Declaración Juramentada de Origen), la cual debe ser llenada de la siguiente manera.

- Ingreso al ECUAPASS, con usuario y contraseña.
- Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE), que se desprende la pestaña en la cual se presenta declaración juramentada de origen.
- Elaboración de DJO, se ingresa los datos de identificación de la empresa, producto, utilización de instrumentos de competitividad aduanera, materiales extranjeros importados directamente o adquirido en el mercado nacional, materiales nacionales, costo y calor en fabrica, proceso de producción, características técnicas de producción, ampliaciones del producto, valor agregado nacional, selección de esquema o acuerdo para origen, representación legal.

Dentro de las etapas para la exportación se tiene la de pre-embarque, el proceso de exportación es iniciado con las DAE (Declaración Aduanera de Exportación) la cual es acompañada a su vez con documentos previos tales como lista de empaque o autorizaciones previas en el caso de requerirlos y una factura, al realizar esta declaración se crea un vínculo legal lo cual obliga al exportador a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Los datos a ingresar a la DAE son:

- La consignación al exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignante,
- Destino de carga
- Cantidades,
- Peso, y demás.

## CAPITULO VII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

#### 7.1. Conclusiones.

- Las exportaciones de maracuyá de los países de la Comunidad Andina, se adapta fácilmente a las zonas tropicales, en la actualidad se vienen cultivando en altos volúmenes comerciales.
- Las particulares condiciones de ubicación geográfica, clima y relieve se sigue cultivando con las condiciones establecidas en sistema agroforestales lo que es amigables con el medio ambiente.
- El sector de las frutas exóticas han logrado un mayor espacio en el mercado internacional en los últimos años, por su exquisito sabor y aroma han cautivado a los consumidores asiáticos, europeos americanos entre otros.
- Se lograra beneficiar la economía del país mediante fuentes de trabajo, ya que al tener buena acogida en el mercado exterior, se incrementara los beneficios tanto para los productores como para el país mejorando la calidad de vida de la población y así mismo contribuyendo con el buen vivir de la población.

## **7.2. Recomendaciones.**

- Pese a los cambios comerciales y económicos, se buscan hacer alianzas estratégicas, acuerdos comerciales, que faciliten el intercambio o la negociación del producto con los diferentes países.
- Mantener acuerdos bilaterales o multilaterales para no solo se encuentren enfocados en un solo nicho de mercado.
- Ampliar el portafolio de producto no solo enfocarse en la fruta sino en sus derivados para tener una selección de diferentes presentaciones que sean de acuerdo a los gustos y preferencias de los consumidores para ser promocionados mediante ferias internacionales.
- Incentivar a los productores a tener una perspectiva diferente de cómo se sigue generando la producción de maracuyá protegiendo las plantaciones con el uso de fertilizantes que no contaminen al medio ambiente.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador . (02 de Octubre de 2012). *Arribo Forzoso*. Recuperado el 03 de Diciembre de 2014, de <http://www.aduana.gob.ec/index.action>
- Agroindustria colombiana. (2015). *Aspectos Tecnicos de Produccion Colombiana*. Recuperado el 16 de Febrero de 2015, de <http://www.encolombia.com/economia/agroindustria/cultivo/cultivodemaracuya>
- amazonaws.com. (12 de Febrero de 2014). *Zonas de producción de Maracuyá*. Obtenido de [http://s3.amazonaws.com/zanran\\_storage/www.sica.gov.ec/ContentPages/15123124.pdf](http://s3.amazonaws.com/zanran_storage/www.sica.gov.ec/ContentPages/15123124.pdf)
- Americaeconomia. (28 de Marzo de 2015). *Asociación de Exportadores* . Obtenido de <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/exportacion-de-maracuya-peruano-registra-record-en-primer-cuatrimestre-del-ano>
- Banco Central del Ecuador. (17 de Agosto de 2013). *Comercio Exterior*. Recuperado el 18 de Octubre de 2014, de <http://comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/Evoluc-de-las-Exportaciones.jpg>
- Groups.google. (18 de Mayo de 2010). *Investigacion descriptiva* . Obtenido de <https://groups.google.com/forum/#!msg/msnerviosofesi/4USw9XA8oLY/4-JF2RLcgKUJ>
- Guayasamin, F. (2010). *Legislacion Aduanera*. Quito, Ecuador.
- Hernández Sampieri, R. (2005). *Justificacion Teorica*. Mexico: Libri Mundi.
- Krugman, P. (1980). *Modelo de Transporte*. Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_858\\_103-118\\_\\_9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf)
- legiscomex . (12 de Marzo de 2013). *Frutas Exoticas Colombianas*. Obtenido de <http://www.legiscomex.com>
- Enciclopedia de economia. (31 de Marzo de 2015). *Mercantilismo*. Recuperado el 12 de Enero de 2015, de <http://www.economia48.com/spa/d/mercantilismo/mercantilismo.htm>
- Michael, P. (1990). *Ventaja Competitiva*. Recuperado el 11 de Marzo de 2015, de [https://books.google.com.ec/books?id=dESys2ksXOC&pg=PA10&lpg=PA10&dq=De+acuerdo+a+Porter+1990&source=bl&ots=LFN1NaTjAs&sig=FPKbbLh2h\\_OKcpQ94V2SdXMYGmE&hl=es&sa=X&ei=xmEjVa7HJMTmsAX47YCICw&ved=0CDYQ6AEwBA#v=onepage&q=De%20acuerdo%20a%20Porter%201990&f=fal](https://books.google.com.ec/books?id=dESys2ksXOC&pg=PA10&lpg=PA10&dq=De+acuerdo+a+Porter+1990&source=bl&ots=LFN1NaTjAs&sig=FPKbbLh2h_OKcpQ94V2SdXMYGmE&hl=es&sa=X&ei=xmEjVa7HJMTmsAX47YCICw&ved=0CDYQ6AEwBA#v=onepage&q=De%20acuerdo%20a%20Porter%201990&f=fal)

- Monografias. (10 de Enero de 2015). *Produccion Maracuya*. Obtenido de <http://www.monografias.com>
- Proecuador. (15 de Mayo de 2010). *Glosario de terminos* . Recuperado el 05 de Abril de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec>.
- Proecuador. (2014). *Frutas Exoticas Maracuya*. Recuperado el 02 de Febrero de 2015, de Proecuador: [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)
- Revista ICE. (2011). *Teorias de Comercio Internaciona*. Recuperado el 11 de Febrero de 2015, de Revista ICE: [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_858\\_103-118\\_\\_9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf)
- Sampieri. (2010). *Tipos de Investigacion*. Recuperado el 28 de Enero de 2015, de [http://www.eumed.net/libros-gratis/2012a/1158/disenio\\_de\\_la\\_investigacion.html](http://www.eumed.net/libros-gratis/2012a/1158/disenio_de_la_investigacion.html)
- Smith, A. (1723). *Modelo de la ventaja absoluta*. Barcelona, España: Basch Casa Editorial S.A.
- Ricardo, D. (s.f). *Costos Absolutos de Produccion*. Recuperado el 11 de Febrero de 2015, de [http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio\\_internacional#Modelo\\_de\\_David\\_Ricardo.\\_Teor.C3.ADA\\_de\\_la\\_ventaja\\_comparativa](http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_internacional#Modelo_de_David_Ricardo._Teor.C3.ADA_de_la_ventaja_comparativa)
- Servicio de Rentas Internas. (29 de Mayo de 2015). *Registro Único de Contribuyente*. Recuperado el 01 de Julio de 2015, de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Vianza Alejo. (09 de Febrero de 2012). *Bases de informacion*. Obtenido de <http://alejo-vinza.blogspot.com/2012/02/tecnologia-bases-de-informacion.html>