



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

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

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

**TEMA: ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DE ARAZÁ EN EL
CANTÓN PEDRO VICENTE MALDONADO.**

**AUTORA:
CÁRDENAS NAVARRETE, JOHANNA GABRIELA**

DIRECTOR: MBA. MACHADO ESPINOSA, FRANCO AGUSTÍN

SANGOLQUI

2019



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “**ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DE ARAZÁ EN EL CANTÓN PEDRO VICENTE MALDONADO**” fue realizado por la señorita **Johanna Gabriela Cárdenas Navarrete**, el mismo que ha sido revisado en su totalidad y analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por tanto, cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 9 de junio de 2019

Firma:

MBA. Franco Machado

C. C: 1102805221.



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, JOHANNA GABRIELA CÁRDENAS NAVARRETE, con cédula de identidad No. 1721590006, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación **“ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DE ARAZÁ EN EL CANTÓN PEDRO VICENTE MALDONADO”** es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente, el contenido de la investigación mencionada es veraz.

Sangolquí, 9 de junio de 2019

JOHANNA GABRIELA CÁRDENAS NAVARRETE
C.C. 1721590006



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **JOHANNA GABRIELA CÁRDENAS NAVARRETE**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, para publicar el trabajo de titulación “**ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DE ARAZÁ EN EL CANTÓN PEDRO VICENTE MALDONADO**” en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 9 de junio de 2019

JOHANNA GABRIELA CÁRDENAS NAVARRETE
C.C. 1721590006

DEDICATORIA

La culminación de este trabajo ha sido posible gracias a la fe en Dios, que día a día me ha demostrado a lo largo de mi vida que siempre está presente y que cada obstáculo en el camino es posible sobrepasarlo confiando en Él. Me enseñó que si lo tengo presente en todo momento y en todo lugar, todo es posible.

A mi madre, que desde el primer momento que supo de mi existencia, con esfuerzo y dedicación siempre luchó por mí; aquella mujer que con esmero y paciencia me enseñó a subir cada peldaño en mi vida y que hoy, finalmente, estoy cumpliendo al obtener uno de mis objetivos más importantes, mi profesión.

A mi abuelita, que siempre ha estado junto a mí, brindándome su apoyo, amor constante y preocupación, a esa gran persona que me enseñó valores como respeto, amabilidad y sobre todo, a luchar por mis sueños y anhelos hasta alcanzarlos.

A mi esposo, mi compañero, mi gran amor que desde el primer momento que llegó a mi vida me apoyó en los momentos buenos y malos, que me ama y se esfuerza cada día por mi familia, así como siempre me presta su hombro para seguir adelante y que hoy comparte este gran triunfo a mi lado.

A mis hijos, que con su inocencia y dulzura me enseñaron a ver desde otro punto las cosas hermosas que tiene la vida, que con sus locuras me hacen feliz y me enseñaron a valorar cada esfuerzo, más que todo que nunca será en vano y me hicieron pensar que mi ejemplo será la base para que ellos logren sus metas.

JOHANNA GABRIELA CÁRDENAS NAVARRETE

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento a Dios por haberme dado una oportunidad y razón para vivir día a día, sobre todo por ser el motor que incentiva mis capacidades de seguir adelante, así como luchar por mis sueños y anhelos; por las bendiciones que me ha dado, me da y seguirá dándome, en especial en esta ocasión que me permite culminar con felicidad y orgullo mi carrera estudiantil. Gracias, porque ahora puedo formar parte de todos los profesionales que se dedican a hacer lo que aman.

Agradezco a mi Director de Tesis y demás personas que impartieron sus conocimientos académicos con el fin de apoyarme en alcanzar este gran objetivo, de la misma manera por su paciencia y orientación, que hicieron más fácil el desarrollo de mi proyecto de investigación; a mis profesores, que a lo largo de mi trayectoria de estudiante aportaron un granito de arena y que al finalizar mi carrera estaban seguros y conscientes que me ayudarían en su momento; a cada uno de ellos mi agradecimiento por su amistad, que me hicieron sentir como en mi hogar.

A mi familia por el apoyo y esfuerzo que dedicaron junto a mí, para no desmayar, no rendirme y luchar hasta el final.

JOHANNA GABRIELA CÁRDENAS NAVARRETE

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	0
CERTIFICACIÓN	i
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD.....	ii
AUTORIZACIÓN	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
CAPITULO I INTRODUCCIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema	4
1.2. Preguntas de investigación.....	6
1.3. Sistematización del problema.....	7
1.4. Objetivos de la investigación	8
1.4.1. Objetivo general	8
1.4.2. Objetivos específicos	8
1.5. Justificación.....	8
1.6. Marco Teórico.....	9
1.6.1. Teorías de soporte	9
1.7. Marco referencial.....	14
1.8. Marco Conceptual.....	17
CAPÍTULO II DISEÑO METODOLÓGICO.....	20
2.2.1. Investigación documental	20
2.3. Métodos de investigación.....	21
2.3.1. Observación Directa.....	21
2.4. Enfoque de la investigación	22
2.4.1. Cualitativo	22
2.4.2. Cuantitativa	23
2.5. Instrumentos de recolección	23
2.5.1. Fuente secundaria	23

2.5.2.	Encuestas	24
2.6.	Tratamiento de los datos.....	25
CAPÍTULO III RESULTADOS.....		25
3.1.	Análisis situacional de Pedro Vicente Maldonado	25
3.1.1.	Antecedentes	25
3.1.2.	Vías de acceso y conectividad del cantón Pedro Vicente Maldonado.....	28
3.1.3.	Actividades Económicas	29
3.1.4.	Indicadores económicos	30
3.1.5.	Actividades productivas del cantón Pedro Vicente Maldonado relacionadas al cultivo de arazá	33
3.1.6.	Condiciones de producción del arazá	34
3.1.7.	Propiedades nutricionales del arazá.....	37
3.1.8.	Producción del arazá.....	38
3.1.9.	Potencial de producción de arazá en Pedro Vicente Maldonado	40
3.1.10.	Producción actual de arazá	42
3.1.11.	Estimación de la producción de arazá en el cantón Pedro Vicente Maldonado.....	44
3.1.12.	Empresas que comercializan arazá en Ecuador.....	44
3.2.	Análisis de los mercados internacionales y condiciones de exportación.....	46
3.2.1.	Estructura de los mercados internacionales	46
3.2.2.	Análisis de países competidores.....	46
3.2.3.	Principal país competidor.....	48
3.2.4.	Análisis de mercados de destino	52
3.2.5.	Principal país de destino	53
CAPÍTULO IV PROPUESTA.....		57
4.1.	Flujo del proceso de exportación.....	57
4.2.	Requisitos y trámites de exportación.....	59
4.3.	Infraestructura y mecanismos de exportación propuestos.....	60
4.4.	Condiciones de exportación	61
4.5.	Modelo para exportar arazá del cantón Pedro Vicente Maldonado a mercados internacionales.....	62
4.6.	Sustento del modelo	63
4.7.	Modelos de exportación.....	64

Conclusiones	68
BIBLIOGRAFÍA.....	70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Distribución por ramas de actividades económicas</i>	31
Tabla 2. <i>Niveles de pobreza</i>	32
Tabla 3. <i>Producción y rendimiento agropecuario</i>	34
Tabla 4. <i>Valor nutricional del arazá</i>	38
Tabla 5. <i>Uso del suelo y productividad</i>	41
Tabla 6. <i>Hoja técnica de producción</i>	42
Tabla 7. <i>Variación de cultivo año 2015-2017</i>	44
Tabla 8. <i>PVP de pulpa de arazá, empresas exportadores ecuatorianas</i>	45
Tabla 9. <i>Análisis de mercados competidores</i>	47
Tabla 10. <i>Exportaciones de frutas tropicales de Colombia a países de destino (2017)</i>	51
Tabla 11. <i>Análisis de mercados de destino (2017)</i>	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación Geográfica	26
Figura 2. Mapa vial del cantón Pedro Vicente Maldonado	29
Figura 3. Distribución por ramas de actividades económicas	31
Figura 4. Niveles de pobreza (Censo año 2001- 2010)	32
Figura 5. La fruta de arazá.....	37
Figura 6. Hoja técnica de producción	43
Figura 7. PVP de pulpa de arazá, empresas exportadores ecuatorianas.....	45
Figura 8. Hectáreas cultivadas en los principales países productores de arazá.....	48
Figura 9. Exportaciones de frutas tropicales de Colombia a países de destino.....	51
Figura 10. Flujo del proceso de exportación.....	58
Figura 11. Flujo del proceso de exportación- Ecuapass	58
Figura 12. Modelo Bancomex	65
Figura 13. Modelo de S. James	66
Figura 14. Modelo propuesto	67

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

Pedro Vicente Maldonado, ubicado en el Noroccidente de la provincia de Pichincha, es una localidad productiva que, por sus condiciones naturales, es eminentemente agrícola y turística (Ecuador en cifras, 2010), con una población estimada de 13.000 habitantes al 2010 y 15.000 al 2020, con una tasa de crecimiento de un 3,7% anual (INEC, 2001); es un cantón mágico caracterizado por su diversidad de cascadas y vegetación exuberante, lo que lo hace un sitio potencialmente atractivo para el desarrollo de actividades turísticas relacionadas con la naturaleza y con los deportes de aventura. Los principales productos agrícolas que se producen en la zona son: cacao, café, arroz, maíz, yuca, plátano y gran variedad de frutas. Dentro de las especies que se someten a procesos industriales tenemos: cabuya, caucho, caña de azúcar, bambú, arazá, palmito, maní, entre otros.

La agricultura en el cantón es en gran medida artesanal, no aprovecha la real capacidad del suelo y es poco tecnificada, pero logra una buena producción debido al clima favorable. Excepciones son las plantaciones de palmito, que trabajan con estándares modernos y tienen un alto nivel de producción. Existen plantas procesadoras en el cantón, las que dan el debido tratamiento al palmito para su venta a nivel internacional.

Otros productos de exportación son el cacao, el café y el bambú gigante, mientras que la palma africana, la caña de azúcar y los cítricos se comercializan a nivel nacional.

El resto de la producción agrícola abastece el mercado local, pero generalmente en fruta, sin añadir ningún proceso de industrialización que genere valor agregado.

Existe una gran variedad de productos agrícolas en la zona tales como: café, cacao, plátano, arroz, achiote, cidra, guayaba, lima, limón, naranja dulce y agria, granadilla, naranjilla, papaya, pepinillo, pimiento, tomate, toronja, zapallo, maíz, fréjol, arazá, camote, maní, yuca, maracuyá, chirimoya, caimito, mandarina, ají, rábano, piña, cabuya, palma africana, caucho, caña de azúcar, bambú y palmito. De las frutas, se puede elaborar: jugos, batidos, cócteles, tortas, mermeladas, pulpas, deshidratados, confitería, vinos, helado, puré, yogur e incluso esencias para aromatizar, e incorporar en perfumes y para pastelería.

Con respecto al arazá, esta fruta despierta mucho interés por las cualidades organolépticas del fruto y por el índice de producción de la planta, además de que posee un aroma y sabor agradables. Al ser una fruta altamente perecible, su manipulación, almacenamiento y comercialización como fruta se dificulta, y con mayor razón, hacia mercados internacionales. Es por eso que en este trabajo de investigación, se evaluarán las diferentes alternativas de exportación de arazá que puedan generar oferta exportable.

Las especies frutícolas nativas o frutas exóticas, así como sus derivados, no han sido suficientemente aprovechadas, puesto que dichas frutas son conocidas a través de la venta en mercados y ferias locales, provienen de la extracción de árboles silvestres y de pequeños huertos de baja productividad, desprovistos en general de técnicas que posibiliten un mejor rendimiento, por lo tanto, no existe una oferta permanente y no se

ha realizado una promoción de las mismas en supermercados o tiendas de las ciudades.

Todo intercambio comercial con otras ciudades se desarrolla en base a centros de acopio, ubicados dentro y fuera del cantón.

El arazá es una especie que pertenece al clima tropical, y está muy bien adaptada a las zonas de clima calientes y húmedas, sin embargo, se ha adaptado en diversas regiones de Ecuador y Brasil, donde la temperatura promedio es de 22°C, con altitud de 575 metros, condiciones encontradas también en el cantón Pedro Vicente Maldonado.

En cuanto a las exportaciones, las frutas se encuentran clasificadas en dos grupos:

Productos primarios no tradicionales, el cual se refiere cuando se exporta la fruta como tal, sin transformación. El arazá está incluido en la partida arancelaria que agrupa a varias frutas, por lo que es difícil identificar sus volúmenes particulares de producción y de exportación. En el capítulo correspondiente se analiza la partida arancelaria en referencia.

Industrializados no tradicionales, que es cuando la fruta se procesa, y se elaboran productos como jugos, conservas, mermeladas, concentrados, esencias, entre otros.

Ecuador se encuentra en su etapa inicial de desarrollo de la producción de frutas exóticas, mientras que Colombia, Brasil y Bolivia, cuentan con un proceso más desarrollado. Cabe recalcar que Ecuador, tiene una mayor dinámica en cuanto a la producción, que va creciendo en un 26% anual, en comparación con Colombia que,

siendo uno de los principales productores de frutas, presenta una tasa de crecimiento del 14.3%.

Se considera que para cumplir con las condiciones de volúmenes de producción y calidad, como condiciones fundamentales para acceder a mercados internacionales, es necesario generar volúmenes apropiados de producción y sistemas de manejo adecuados de la fruta y de sus derivados.

La investigación busca establecer la oferta exportable (actual y potencial) en el cantón Pedro Vicente Maldonado y las condiciones de los mercados internacionales, como demanda potencial del arazá y sus derivados.

1.1. Planteamiento del problema

Se ha identificado como problema principal el analizar la oferta potencial exportable de arazá y las condiciones necesarias para llegar a mercados internacionales, como una alternativa válida que permita diversificar la producción y generar ingresos, que mejoren la calidad de vida de la población del cantón Pedro Vicente Maldonado.

Cuando se habla de los problemas de la agricultura sostenible, se tiene muy presente la volatilidad de precios y el manejo de peribles como los factores más críticos en el desarrollo de una actividad sostenible y rentable, que permita mejorar el nivel de vida de los pequeños productores. Estos problemas son condiciones requeridas, derivadas del problema principal, para poder exportar con éxito el arazá.

Para resolver el primer problema derivado, el de la volatilidad de precios, estos son algunos factores importantes que considerar:

- a) Generar volúmenes que permitan una comercialización rentable, mediante procesos asociativos y asistencia técnica;
- b) Tener fuentes de agua disponibles de manera permanente y condiciones climáticas que permitan su producción;
- c) Lograr sistemas de almacenamiento que regulen precios, ya que generalmente la cosecha es en una época donde existe sobre producción y el resto del año la oferta es escasa, sobre todo por la ciclicidad de los cultivos;
- d) El financiamiento;
- e) Por último, los sistemas integrados de comercialización.

Para resolver el segundo problema, derivado de la perecibilidad de los productos, es necesario considerar:

- a) Un buen sistema de manejo del producto;
- b) Un buen sistema de almacenamiento que permita su conservación;
- c) Incorporar un sistema de industrialización que, por un lado, conserve de mejor manera el producto y, por otro, agregue valor, mejorando los ingresos de los pequeños productores y amplíe la oferta exportable de productos relacionados con el arazá.

La investigación da respuestas a estos factores críticos, en una zona de altísima productividad potencial, ya que entre los años 2012 al 2018 no se han explotado adecuadamente los recursos naturales orientados a la agricultura.

Se presenta como una alternativa productiva y de comercialización la incorporación de la cadena de valor y sostenibilidad del arazá, como un clúster integrado, bajo la

figura de un consorcio de exportación donde los productores tengan participación accionaria, para generar oferta exportable en el cantón Pedro Vicente Maldonado.

Los agricultores de la zona trabajan diariamente comercializando la fruta en mercados, ferias agrícolas, en pueblos cercanos, a turistas que llegan de visita al lugar, o mediante centros de acopio ubicados dentro y fuera del cantón; por lo tanto, es considerable mejorar, renovar e industrializar el arazá, a través del diseño de un clúster en la zona, ya que este puede considerarse como un mecanismo que permite aumentar la productividad de las empresas que se incorporen dentro del grupo. Un clúster impulsa la innovación en el campo y la tecnología, estimula a las pequeñas asociaciones, para poder agrupar la materia prima y cubrir la demanda de la fruta, beneficiando a los productores, ya que cada uno participa de forma activa en el desarrollo económico y competitivo, enfrentando a la competencia con un precio justo, ingresando y potenciando la comercialización dentro del mercado nacional como internacional.

Uno de los planteamientos del proyecto es maximizar aún más, los beneficios que ofrece la fruta, y su oferta a mercados internacionales.

La respuesta contenida en la tesis, busca satisfacer la necesidad de los pequeños productores de la zona en cuanto mejora de sus ingresos y de la calidad de vida de sus familias, a través de una propuesta que viabilice la comercialización de productos de arazá a mercados internacionales.

1.2. Preguntas de investigación

¿Qué mecanismos se pueden implementar, para el desarrollo productivo de arazá en el cantón Pedro Vicente Maldonado?

¿Cómo llegar a mercados internacionales y mejorar las condiciones de vida de la población del cantón Pedro Vicente Maldonado?

1.3. Sistematización del problema

¿En qué medida la actividad agrícola y, en particular, la siembra, cosecha y comercialización del arazá representan o podrían representar un rubro importante para la economía de las familias del cantón Pedro Vicente Maldonado?

¿Existe un potencial que permita desarrollar la actividad de producción y comercialización de arazá, enfocándose hacia mercados internacionales?

¿En qué medida la propuesta de generación de oferta exportable de arazá puede generar recursos suficientes, que permitan el mejoramiento del nivel de vida de los pequeños productores y sus familias y, establecer una actividad que de alguna manera sea la propulsora del desarrollo del cantón Pedro Vicente Maldonado?

¿En qué condiciones se puede manejar la oferta exportable de arazá del cantón Pedro Vicente Maldonado, de manera tal que pueda acceder a mercados internacionales en condiciones favorables?

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Determinar la factibilidad de exportar a mercados internacionales el arazá y sus derivados, para incrementar los ingresos de los pequeños productores de la zona y mejorar su calidad de vida.

1.4.2. Objetivos específicos

- Analizar la situación actual del Cantón Pedro Vicente Maldonado en cuanto a sus actividades productivas para, en ese contexto, determinar la oferta exportable de arazá;
- Evaluar las condiciones de los mercados potenciales de exportación de arazá y las alternativas de exportación;
- Proponer un modelo que optimice la exportación de la oferta de arazá del cantón Pedro Vicente Maldonado.

1.5. Justificación

La investigación determinará las condiciones y posibilidades de exportar arazá desde el cantón Pedro Vicente Maldonado, de manera tal, que genere un impacto importante en los pequeños productores, lo que representará la dinamización de la economía del cantón, el mejoramiento de la calidad de vida de la población y, sobre todo, podrá generarse una oportunidad de desarrollo sostenible que fomente la asociatividad, los encadenamientos productivos, valor agregado.

El proyecto responde al enfoque de cambio en la matriz productiva en lo que respecta a diversificación de la producción, generación de valor agregado y la generación de oferta exportable.

Adicionalmente, alrededor de la actividad de producción, transporte, almacenamiento, industrialización y exportación de arazá, se crearán actividades económicas complementarias que beneficien de manera directa a la población de Pedro Vicente Maldonado.

Por último, el modelo planteado de análisis y exportación de arazá servirá para aplicarlo en otros esquemas para distintos productos agrícolas, especialmente frutas exóticas que tienen potencial en Ecuador.

1.6. Marco Teórico

1.6.1. Teorías de soporte

Las teorías de soporte cumplen un papel muy importante para fundamentar las bases de investigación, por tal razón deben ser estudiadas para entender la conducta comercial de los mercados internacionales, la capacidad de producción de la zona, las características del producto y los beneficios a largo plazo.

Teoría clásica del comercio internacional

La teoría de ventaja absoluta planteada por Adam Smith considera que un país para poder exportar, debe analizar las ventajas que se le presenten en comparación con los demás países, en cuanto a los costos de producir un producto con relación a elaborar el mismo producto utilizando diferentes medios para mejorar la competitividad, puesto que

el país que logre concluir con la exportación a costos más bajos, tiene una ventaja absoluta sobre el otro que exporto a costos más altos(Escartín, 2018).

Según Smith, dentro del comercio internacional se pone en cuestión las riquezas desiguales entre los países; por lo mencionado, el comercio internacional aporta al equilibrar el trabajo que utiliza cada nación al generar costos absolutos al producir el mismo bien.

Dentro de esta teoría se considera la opción de que el producto que no es posible consumir a nivel local pueda ser susceptible de exportar, así como ocurre con productos que no se producen dentro del territorio nacional, se les pueda importar.

En pocas palabras, la teoría de Smith se basa en la idea de producir un bien a costos más bajos, como una ventaja absoluta, con la cual se beneficia y al mismo tiempo beneficia a los demás países queles costaría más producir ese producto dentro de su territorio nacional que importarlo (Escartín, 2018).

Teoría pura y monetaria del Comercio Internacional

La teoría pura y monetaria que se plantea dentro del comercio internacional encierra dos campos de estudio; el primero, la teoría pura y el segundo que es la teoría monetaria. La primera se refiere al análisis de valor aplicado al intercambio internacional y considera dos aspectos: el enfoque positivo, que se va a encargar de explicar y predecir los acontecimientos, para contestar a preguntas como: ¿por qué un país comercia de la manera en que lo hace?, ¿qué determina la estructura, dirección y el volumen del intercambio entre países?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se

va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿cuánto se intercambiaría de cada mercancía?.

Sin embargo, ésta misma teoría no ha contestado de manera determinante a ellas, sino que, a través de la evolución del comercio internacional, se ha demostrado que las variables que se pueden manejar y mover para contestarlas suelen ser muy distintas en cada país, dependiendo de su tipo de comercio. En segundo lugar, se encuentra el análisis del bienestar, el cual se encarga de investigar los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, lo que lleva a preguntar ¿cuáles son las ventajas del comercio internacional en este caso? y si ¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional?.

Ecuador adquiere productos que no son posibles de producir dentro del territorio nacional o que a su vez la producción es en cantidades mínimas que no sustentan la demanda interna que tiene el país y se presenta la necesidad debido al aumento en la demanda; de esta misma forma, Ecuador exporta productos agrícolas a los diferentes mercados internacionales que no disponen de ellos, aplicándose de cierta forma la teoría pura y monetaria.

Teoría de la localización

La teoría de la localización se origina del hecho de que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre. Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos.

La explotación de estos recursos naturales es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos por productos terminados.

Teoría competitiva

Michael Porter, pionero en los conceptos y metodología de competitividad, define clúster como concentraciones de empresas e instituciones interconectadas en un ámbito particular para la competencia, pudiéndose observar en el mundo gran variedad de clústeres en industrias. Es un concepto nacido a principios de la década de los 90 como herramienta para el análisis de aquellos factores que permiten a una industria específica incorporar nuevos eslabones en su cadena productiva, los factores que determinan el uso de nuevas tecnologías en sus procesos, y los factores determinantes de la generación de actividades de aglomeración (Economipedia, 2007).

Se resume en la frase "COLABORAR PARA COMPETIR", es decir, se considera al "clúster" como una agrupación de empresas e instituciones relacionadas entre sí, pertenecientes a un mismo sector o segmento de mercado, que se encuentran próximas geográficamente y que colaboran para ser más competitivos. Por tanto, son una HERRAMIENTA de COMPETITIVIDAD basada en la cooperación de sus miembros.

La filosofía Clúster de cooperación está siendo fomentada con innumerables medidas de apoyo, desde todos los ámbitos empresariales, gubernativos, nacionales e

internacionales, ya que se han revelado como un potente instrumento de modernización e internacionalización empresarial (¿Qué son los clústeres?, 2012).

La idea de que el desenvolvimiento de clúster conlleva ventajas, fue expuesta por primera vez dentro de la teoría económica clásica de Alfred Marshall, quien en su libro “Principles of Economics” (1920), señala que la aglomeración de firmas involucradas en actividades similares o relacionadas, genera un conjunto de economías externas localizadas que reduce los costos para los productores que forman parte de los clústeres.

Gatto y Quintar (1992) señalan que dentro de la relación entre clúster y crecimiento económico, el modelo de distritos industriales se caracteriza por un conjunto de firmas industriales pequeñas y medianas con experiencias recientes exitosas, por su desarrollo dinámico y altamente competitivas a nivel internacional que lograron armonizar eficiencia productiva en actividades tradicionales con innovación tecnológica, crecimiento de firmas y de empleo, lo que evidenció un desarrollo económico y social significativo en los últimos treinta años.

En contexto, el concepto de clústeres o complejos productivos ha adquirido gran relevancia en el análisis sobre desarrollo económico, lo que enfatiza el rol de los clústeres como una variable fundamental para el aumento del crecimiento y la competitividad. La idea de que “el desenvolvimiento del clúster” puede crear condiciones favorables para inducir y orientar a la Pymes a superar los límites al crecimiento en aislamiento, incorporar tecnologías e innovaciones y ampliar sus áreas y

horizontes de mercado, ha incrementado la relevancia del tema, tanto en países desarrollados como en desarrollo.

Considerando los conceptos planteados sobre un Clúster, se puede considerar la posibilidad de diseñar uno, relacionado con el desarrollo de frutas exóticas no tradicionales, ya que en la Amazonia ecuatoriana existe una enorme variedad de especies frutícolas nativas de gran potencial que, si se explotan racionalmente, podrían contribuir al desarrollo local (Clement&Arkcoll, 1979; Cavalcante, 1991).

1.7. Marco referencial

Ana Lucrecia Espín Vaca (2016), señala en su estudio que la importación de mermelada de arazá al mercado alemán ha tenido un crecimiento constante dentro de la subpartida del producto y Ecuador puede abrirse un mercado permanente.

Un sondeo realizado por el Instituto Humboldt y Corpoamazonia en Colombia (Otávalo, 2013) establece las principales limitaciones:

- Una escasa gestión empresarial por parte de las empresas productoras.
- Insuficiente capacidad de producción de la fruta.
- Incumplimiento de requisitos legales en cuanto a estándares y normas de calidad.
- Falta de capacitación y canales ineficientes de promoción de los productos.
- Falta de demanda de los productos de arazá.

- Altos costos de transporte, variable que debe ser analizada estratégicamente al momento de buscar expandir la variedad de productos de arazá a nivel nacional e internacional.

Si se pretende comercializar la fruta en estado natural, lo que desde mi punto de vista no lo recomiendo, deben observarse las siguientes condiciones:

- Estar en estado de madurez fisiológica.
- Fruto entero.
- Aspecto fresco y consistencia firme.
- Fruto sano, libre de ataques de insectos y/o enfermedades que deterioren la calidad interna del fruto.
- Libre de humedad externa anormal, fisuras y daños mecánicos, causados en la etapa de cosecha y post-cosecha (recolección, limpieza, selección, clasificación, adecuación, empaque, almacenamiento y transporte).
- Debe estar exenta de cualquier olor y/o sabor extraño (proveniente de otros productos, empaques, recipientes y/o agroquímicos con los cuales haya estado en contacto).
- No debe mezclarse con materiales extraños (tierra, polvo, agroquímicos y cuerpos extraños) visibles en el producto o en el empaque.
- Empaques individualizados por fruta.
- Tamaño homogéneo.

La información existente sobre comercialización de arazá en mercados internacionales apunta a la exportación en pulpa.

Marcela Miño Puentes (2013), afirma que uno de los estudios que se han realizado sobre arazá, fue llevado a cabo por el Instituto Amazónico de Investigaciones Científicas-SINCHI, el cual obtuvo como resultado, que el arazá (*Estipitata*) específicamente sus arbustos, presentan un adecuado comportamiento productivo en esta región, sin obtener a fondo la información concreta de los mecanismos que usa esta planta para adaptarse y desempeñarse bajo las limitaciones de fertilidad que la región presenta.

Dentro de la información que el estudio arrojó respecto a los mecanismos de adaptación de los cultivos de arazá, se destaca el máximo aprovechamiento que los arbustos hacen de los recursos ambientales que los rodean, como la luz solar en temporada seca y la humedad disponible en la temporada húmeda. Esto junto al ciclo reproductivo de los frutos, tiene como resultado una adecuada sincronía entre el medio y los cultivos.

Los cultivadores actuales de la región, fuera de presentar limitaciones en cuanto al carácter perecedero de la fruta, al momento de buscar comercializar las unidades aptas para el consumo humano se enfrentan también con una restricción de mercado bastante influyente para la economía del sector. Esta limitación de mercado se enfoca básicamente en la baja competitividad que tiene el arazá frente a otros frutales que ya cuentan con un fuerte posicionamiento en el país, y a las pocas estrategias de difusión comercial que actualmente manejan los cultivadores y comercializadores de arazá, los cuales aún no han logrado afrontar de manera exitosa la presencia de otras opciones agrícolas y ganaderas que generan mayores ingresos a los campesinos de la región a

un corto plazo, generando un fuerte retraso en el crecimiento de los cultivos y semillas (recurso genético) del fruto.

El sector de las frutas procesadas ha incrementado su demanda internacional por la reciente inclinación en el mercado mundial por el consumo de productos naturales y orgánicos de rápida preparación; en este sector las empresas colombianas tienen la capacidad para ofrecer productos de sabores exóticos y con estándares de calidad en su elaboración. En el sector de las frutas y hortalizas procesadas la oferta está enfocada en pulpas de fruta, salsas, congelados, conservas, preparados, liofilizados y deshidratados, predominantemente para uso industrial. Para el caso específico de las pulpas, existe disponibilidad en sabores exóticos como maracuyá y mango.

Como bien se ha mencionado, durante la investigación se evidenció la consecuencia de no contar con acceso ilimitado a la información de producción de empresas tan importantes en el tema de cultivos y comercialización de arazá como la empresa Mukatri. Se intentó contactar a su gerente por medio telefónico e incluso presencial en Florencia, Caquetá; sin embargo, no hubo una respuesta positiva de su parte frente al tema.

1.8. Marco Conceptual

Es importante tener claro los términos que se manejarán a lo largo del proyecto, para el manejo adecuado de la información y la realización de cada una de las actividades, que conlleva incursionar en el ámbito de comercio y negociación internacional. (Glosario de términos aduaneros, comercio exterior, 2017).

- Clúster: Es el conjunto de empresas que establecen vínculos, para el desarrollo de determinados productos, dentro del mercado, con el fin de reducir los costos y obtener una mejor adecuación de la oferta y la demanda. Es la articulación de los agentes económicos que desarrollan las diferentes etapas en un proceso productivo, de transporte, almacenamiento, industrialización y comercialización de manera integrada o aglomerada para obtener ventajas competitivas.

- Calidad: Grado de aceptación de las características de los productos, para cumplir con los requisitos dispuestos para cada producto o servicio. Es definir cómo satisfacer de mejor manera los requerimientos de los clientes.
- Sistema de Gestión de Calidad: Sistema gerencial para dirigir y controlar una organización con respecto a la calidad.
- Exportación: Ventas de bienes y servicios de un país al extranjero, por la frontera aduanera de un país, incluidas las compras directas en el interior del país, efectuadas por las organizaciones extraterritoriales y las personas no residentes.
- Exportador: Es la persona natural o jurídica que está dedicada a enviar productos nacionales o nacionalizados al exterior, legalmente, con el objeto de que aquellos sean usados y/o consumidos en el extranjero.
- Arancel: Impuesto que grava las mercancías que ingresan a un país, es decir, es la tarifa oficial que determina los derechos que se han de pagar en aduanas, sean estas, costas judiciales, ferrocarriles, etc.
- Requisito: Es una garantía obligatoria, que emiten los países, sobre sus bienes, productos y servicios, para que sean aceptados en el mercado extranjero.

- **Barreras no arancelarias:** Son medidas adoptadas por los gobiernos, que no son aranceles, pero que restringen las importaciones, a través de exigencias sanitarias, requerimientos de importación, licencias de exportación, cuotas, certificados especiales, entre otros. Esas medidas han cobrado mayor importancia a raíz de la reducción de los aranceles, tanto a nivel unilateral, como resultado de las negociaciones en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en los Acuerdos Comerciales.
- **Preferencias Arancelarias:** Significa el beneficio para los productos que se intercambian entre países que han establecido acuerdos comerciales, con el objetivo de agilizar la movilización de productos y del proceso de despacho de mercancías. Las mismas pueden ser preferencias arancelarias totales y preferencias arancelarias parciales, las cuales van desde el 100% de reducción de los derechos arancelarios y del 1 al 99% de reducción de derechos arancelarios respectivamente.
- **Certificado de origen:** Es un certificado que debe solicitar el importador, en el país de origen de las mercancías, para acceder a la preferencia arancelaria, dependiendo del Acuerdo Comercial o Sistema Preferencial; la certificación de origen puede realizarla el exportador o el mismo importador, el Estado u organismo competente.
- **Incoterms de Negociación:** Los Incoterms son el conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la

Cámara de Comercio Internacional y facilitan las operaciones de comercio internacional y delimitan las obligaciones, esto hace que el riesgo disminuya.

- Partida Arancelaria: La partida arancelaria es un código numérico que clasifica las mercancías. La mala clasificación de una partida arancelaria implica una penalidad (multa o recargo).

CAPÍTULO II

DISEÑO METODOLÓGICO

2.1. Marco contextual

La investigación se centrará en los productores y asociaciones de arazá ubicados en el cantón Pedro Vicente Maldonado, así como también en los Organismos de Gobierno relacionados con el comercio exterior, con la finalidad de obtener información que permita conocer la capacidad de producción del suelo en plantaciones de arazá y posibles mercados de exportación.

2.2. Tipología de la investigación

Para el estudio de las variables que intervienen se utilizará los siguientes métodos: Investigación Exploratoria, que incluye una Investigación Documental Bibliográfica, las mismas permitirán recopilar información preliminar, determinar las problemáticas y posibles soluciones o alternativas que contribuyan en posibilitar la exportación de los derivados de arazá.

2.2.1. Investigación documental

La investigación documental será utilizada para determinar los antecedentes, las características de la fruta y el contexto productivo del cantón Pedro Vicente Maldonado.

La investigación utilizando fuentes secundarias ayuda aclarando lo que se pretende hacer, cómo se va a hacer y cómo se logrará este objetivo, convirtiéndose en datos fundamentales dentro de la investigación.

Dentro de la investigación exploratoria, también se determinan las posibles alternativas de producción de derivados del arazá y la aceptación en mercados internacionales, es decir, establecer experiencias previas de exportación de derivados de arazá, determinando los mercados potenciales y su posible aceptación.

Para reforzar la investigación se debe, en primer lugar, recopilar toda la información que exista sobre el arazá. Ya sea dentro o fuera de nuestro país, este producto se comercia en la partida 20098097 que corresponde a jugo o concentrado de frutas tropicales no tradicionales, por lo tanto, la aplicación de la investigación exploratoria, da la facilidad de analizar la información, basándose en los parámetros establecidos, tanto en la investigación cualitativa como en la cuantitativa.

Por último, se complementa la investigación con la aplicación de la observación directa, entrevistas a productores y recopilación de información de estudios existentes, tanto en internet como en PROECUADOR.

2.3. Métodos de investigación

2.3.1. Observación Directa

Se realiza una investigación exploratoria; el diseño de esta investigación incluye los métodos de observación, encuestas, entrevistas, etc.

La observación es la manera más fácil de determinar las características del problema de estudio, partiendo de la información existente, que ha sido recabada con anterioridad o una vez que se han aplicado los métodos anteriormente expuestos. Agrupa los criterios fijados previamente, con el propósito de analizar los acontecimientos, los factores y los implicados, para representar lo que ocurre de la manera más acertada, teniendo un acercamiento con la realidad(Ramos, 2008).

2.4. Enfoque de la investigación

2.4.1. Cualitativo

La información cualitativa es utilizada, mayormente, como una base orientadora, ya que permite aclarar las situaciones y los problemas del mercado, direccionando a la investigación de tipo concluyente; en el proyecto será aplicada, puesto que se pretende agregar nuevos elementos de juicio.

Entre las técnicas que se utilizan en este tipo de investigación, encontramos la entrevista de profundidad, la misma que se aplica a través de la comunicación verbal directa o indirecta, entre el entrevistador y el informante. Se emplea este método con el objetivo de recopilar conocimientos e ideas profundas que puedan ser de ayuda, al momento de desarrollar el tema y los objetivos planteados en este plan de investigación.

En contraposición a la comunicación verbal, se puede citar a la observación, que es un recurso utilizado frecuentemente dentro de la investigación cualitativa, misma que está planteada anteriormente, como un método de la investigación.

2.4.2. Cuantitativa

Es aquella que utiliza un instrumento de tipo cuantitativo cuya aplicación implica la determinación de una muestra mediante métodos estadísticos, y los resultados son aplicables a toda la población.

Este tipo de investigación se utiliza en una muestra de gran tamaño, en este caso, está direccionada dentro del análisis de estadísticas, base de datos, sub-partidas arancelarias utilizadas por países importadores de la fruta y sus derivados. La investigación cuantitativa permite realizar un estudio descriptivo a través de la aplicación de una encuesta, para conocer los beneficios que se puede obtener con el aumento de la producción de dicha fruta y el punto de vista que se obtiene de cada uno de ellos, para proceder a iniciar el presente proyecto. El estudio es de carácter descriptivo, dado que los autores a través de métodos y teorías describen las alternativas de solución al problema de investigación.

2.5. Instrumentos de recolección

2.5.1. Fuente secundaria

Es aquella que se basa en estudios publicados, libros, Internet, revistas, estudios de gremios o grupos relacionados con el tema de investigación.

La información secundaria, se obtendrá de los siguientes documentos:

- Libros y artículos sobre la producción de arazá en el Ecuador.
- Libros y artículos sobre los procesos de exportación.
- Revistas y boletines publicados por el Banco Central del Ecuador y MAGAP.
- Artículos en internet referentes al tema.

Para mayor facilidad, en cuanto a información del tema, se utilizan como referencia artículos publicados en sitios web y que se encuentran detallados a continuación: Proexport-Colombia, Fundación Universitaria de San Gil “unisangil”, Universidad Cooperativa de Colombia, Universidad San Antonio de abad del Cusco, “alianza para la transformación y la promoción del consumo de arazá en Albania-Caqueta”.

2.5.2. Encuestas

Una encuesta recoge datos más o menos limitados de un número relativamente extenso de sujetos. Su finalidad es conseguir información sobre las variables y no sobre los individuos. Intentan medir lo que existe sin preguntar por qué existe. La que estudia sólo una parte se llama encuesta muestral (Morales, 2010).

En primer lugar, se debe recopilar información primaria a través de la utilización de una encuesta, la cual será aplicada en el cantón Pedro Vicente Maldonado a 25 personas del GAD Municipal que trabajan actualmente en Ollas Comunitarias sobre el tema de la producción de Arazá de nuestro país, así como también a 25 personas del INIAPP Pedro Vicente Maldonado, el mismo que es dirigido por el Ingeniero Fernando Hernández, quien coordina proyectos para fomentar el cultivo de arazá en los sistemas agroforestales del Ecuador, y finalmente a 30 personas que pertenecen a las asociaciones de agricultores de Pedro Vicente Maldonado.

2.6. Tratamiento de los datos

Para poder tabular la información recabada de las diferentes fuentes de información, se utilizará dentro del tratamiento de datos:

- Microsoft Excel
- Software SPSS
- Tablas
- Cuadros estadísticos y de correlación.
- Gráficos de tendencia.

CAPÍTULO III

RESULTADOS

3.1. Análisis situacional de Pedro Vicente Maldonado

3.1.1. Antecedentes

Pedro Vicente Maldonado se encuentra ubicado al noroccidente de la provincia de Pichincha, a una distancia de 116 Km de la ciudad de Quito, vía Calacalí hacia Esmeraldas. Se encuentra a una altura de 620 m.s.n.m.

Limita al norte con la provincia de Imbabura, al sur con San Miguel de los Bancos y Santo Domingo de los Colorados, al este San Miguel de los Bancos y la capital D.M Quito y al oeste Puerto Quito (Ochoa, 2010).

Pedro Vicente Maldonado, es constituido por una parroquia urbana, la ciudad de Pedro Vicente Maldonado (cabecera cantonal) formada por 9 barrios. El sector rural del cantón está organizado en 24 recintos(Ing. Patricio Ambuludi B., 2014).

Tiene una superficie de 656,50 Km² y una población estimada al año 2020 de 15.000 habitantes, si consideramos la proyección del censo del 2001 a una tasa de crecimiento poblacional del 3.7% anual. Se estima una densidad poblacional de 23 habitantes por Km².

Un 43% de la población vive en la zona urbana y el 57% en la rural. El 52% de la población son hombres y el 48% mujeres (Fichas poblacionales del INEC 2010) (Escobar Yela, 2015).



Figura 1. Ubicación Geográfica

Fuente: Guifex.com-Cantones de Pichincha 2011

Clima

El Cantón Pedro Vicente Maldonado tiene una temperatura que varía entre los 16°C. y los 25 °C. que corresponde a un clima tropical semi húmedo, con precipitaciones altas en los meses de marzo y abril. Junio es el mes con más horas de sol, propicio para actividades de turismo (Escobar Yela, 2015).

La humedad relativa fluctúa entre los 84.5% a 87.5%, y sus precipitaciones anuales varían entre 3.300 y 3.800 mm (GoRaymi.com, 2009).

Suelos

El relieve del cantón Pedro Vicente Maldonado corresponde a una superficie que se le puede considerar plana, con pendientes de 0 a 15%. Se pueden encontrar suelos francos, limosos y con retención de agua (Escobar Yela, 2015).

Los suelos del cantón poseen condiciones aptas para la agricultura, estimándose que son muy productivos, debido a su composición arenosa, permitiendo la aireación del suelo y la convivencia de microorganismos y nutrientes. Tienen una adecuada retención de humedad por la arcilla presente. Se podría afirmar que la composición de los suelos guarda un equilibrio entre arena y limos; su consistencia permite retención de agua sin ser terrenos fangosos. (Escobar Yela, 2015) (GAD Provincial 2000).

Cuencas hidrográficas

Los ríos Guayllabamba, Caoni, San Dimas, Jordán, Pitzar, Pachijal, Guadalupe, Sábalo, Silanchi, Cristal, Achote, entre otros, forman un interesante tejido hidrográfico, que permite una adecuada provisión de agua para las labores agrícolas y humanas (Ing. Patricio Ambuludi B., 2014).

Flora

Entre los principales productos agrícolas que se producen en la zona están el café, arroz, cacao y una gran variedad de frutas. Dentro de las especies que contemplan

procesos de industrialización tenemos: cabuya, palma africana, caucho, caña de azúcar, bambú, palmito y maní.

En la zona existen remanentes de bosque primario, donde se encuentran árboles de cauchillo, cedro, nogal, canelo, matapalos y anime; en el subdosel se encuentran especies de peine de mono, uva, caimitillo, tachuelo, ducu, además de la caña guadua y el helecho arbóreo.

En el área de bosque que crece más cerca del suelo (sotobosque) es común el cacao de monte, gualpíte, paco, nacedero, achiote, la paja toquilla, platanillo, anturios, entre otros, plantas que los habitantes aprovechan artesanalmente elaborando remedios y alimentos para su propio consumo.

3.1.2. Vías de acceso y conectividad del cantón Pedro Vicente Maldonado

Pedro Vicente Maldonado se encuentra localizado al noroccidente de la provincia de Pichincha, a 116 Km. de la capital del Ecuador Quito por la vía a Calacalí. La construcción de la moderna vía Esmeraldas ha logrado el desarrollo de la zona, conectando al cantón con Puerto Quito y Los Bancos.

Existen vías de vital importancia como:

- Pedro Vicente Maldonado - Santo Domingo
- Pedro Vicente Maldonado – Guadalupe - Santo Domingo.
- Pedro Vicente Maldonado - Pachijal - Pacto.
- Pedro Vicente Maldonado - Célica - Buenos Aires - Quinindé.
- Pedro Vicente Maldonado - Célica - Salto del Tigre - Imbabura.

- Pedro Vicente Maldonado - Céllica - Cabuyal.
- Pedro Vicente Maldonado - Paraíso Alto - Paraíso Bajo.
- Pedro Vicente Maldonado - Andoas - Guayllabamba.
- Pedro Vicente Maldonado - Nueva Aurora.

Cada una de estas carreteras se entrelazan con un sin número de caminos vecinales uniendo a todos los recintos de la zona. Todos estos caminos facilitan la actividad económica (Ing. Patricio Ambuludi B., 2014).

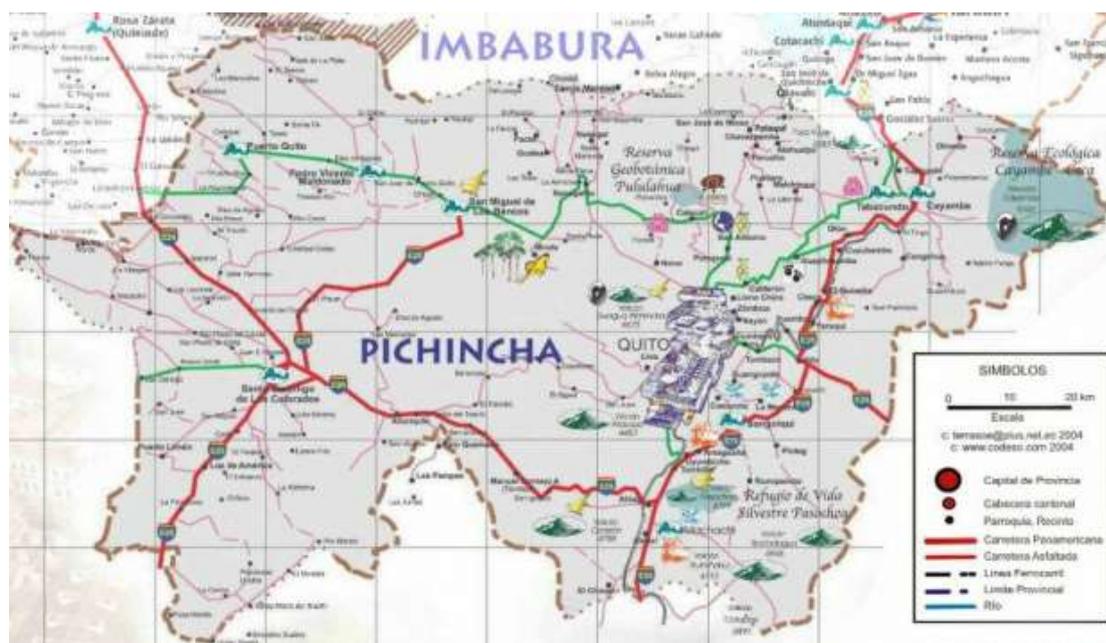


Figura 2. Mapa vial del Cantón Pedro Vicente Maldonado

Fuente: Guifex.com-Cantones de Pichincha 2011

3.1.3. Actividades Económicas

La productividad agropecuaria de la zona no llegan a niveles óptimos, debido a la falta de tecnificación y por la falta de aprovechamiento de la frontera agrícola.

La tecnificación se refiere a la manera de aprovechar las condiciones naturales para lograr niveles de productividad, para cada uno de los cultivos, acorde a estándares establecido en otras latitudes. La frontera agrícola corresponde a la superficie aprovechable para labores agropecuarias.

Las condiciones naturales favorecen la producción de café, cacao, plátano, arroz, achiote, cidra, guayaba, lima, limón, naranja dulce y agria, granadilla, naranjilla, papaya, pepinillo, pimiento, tomate, toronja, zapallo, maíz, fréjol, arazá, camote, maní, yuca, maracuyá, chirimoya, caimito, mandarina, ají, rábano, pina, etc. Dentro de las especies que se someten a procesos industriales tenemos cabuya, palma africana, caucho, caña de azúcar, bambú, palmito, maní, entre otros.

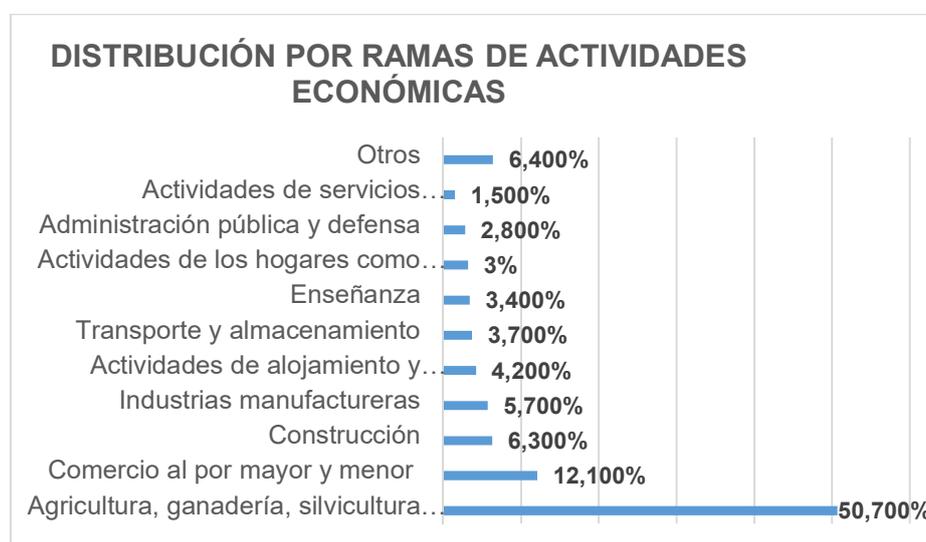
3.1.4. Indicadores económicos

Las principales actividades económicas que se realizan en el cantón Pedro Vicente Maldonado se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 1.*Distribución por ramas de actividades económicas*

Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	50,70%
Comercio al por mayor y menor	12,10%
Construcción	6,30%
Industrias manufactureras	5,70%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	4,20%
Transporte y almacenamiento	3,70%
Enseñanza	3,40%
Actividades de los hogares como empleadores	3%
Administración pública y defensa	2,80%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	1,50%
Otros	6,40%
TOTAL	100,00%

Fuente: INEC - Censo de Población y Vivienda 2010

**Figura 3.** Distribución por ramas de actividades económicas

Fuente: INEC - Censo de Población y Vivienda 2010

Esa tendencia, cuyos datos constan en el Censo 2010 se mantiene como tendencia al 2018.

Pedro Vicente Maldonado se dedica en gran parte a actividades agrícolas, lamentablemente el poco desarrollo industrial y técnico no ha permitido que tenga un mayor desarrollo económico y presenta altos índices de pobreza como se detalla:

Tabla 2.

Niveles de pobreza

NIVELES DE POBREZA %			
	NACIONAL	PICHINCHA	PEDRO VICENTE MALDONADO
2001	74,6	55,4	92,8
2010	60,1	33,5	73,2

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010

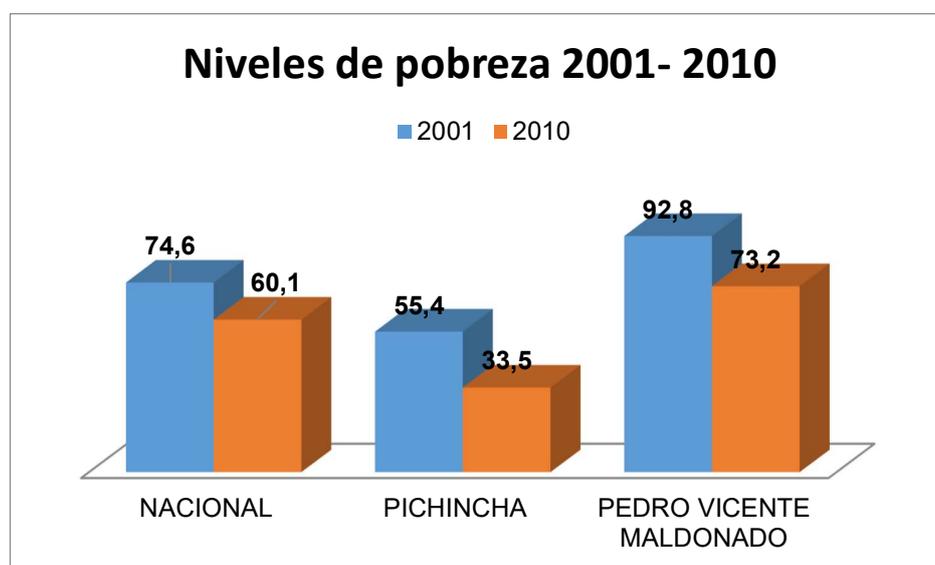


Figura 4. Niveles de pobreza (Censo año 2001- 2010)

Fuente: INEC - Censo de Población y Vivienda 2010

La Población Económicamente Activa (PEA) representa el 55,6% del total de habitantes, es decir 7.228 habitantes. Observando la distribución de las actividades

productivas y la ocupación de personal en cada una de ellas, se puede observar que las actividades agrícolas, pecuarias y piscícolas ocupan cerca del 51%, seguida de comercio con el 12% y actividades relacionadas con turismo apenas un 4%.

Al analizar los niveles de pobreza, si bien existe una marcada tendencia a la baja, en el 2010 éstos llegaban a un 73% y, de mantenerse esa tendencia en el 2018 llegaría a un 64% aproximadamente, seguiría siendo alto este indicador.

Si aplicásemos los criterios de cobertura de la canasta familiar con los ajustes de consumo, inclusive estos porcentajes pudiesen subir, pero para el análisis nos basaremos en las cifras oficiales.

Podríamos concluir que los niveles de un ingreso “no adecuado” para el sector agropecuario correspondería aproximadamente a 2.800 personas considerando proyecciones para el año 2017.

La propuesta de generar un modelo que potencialice la oferta exportable de arazá en el cantón Pedro Vicente Maldonado, podría constituir una alternativa válida que incremente considerablemente los ingresos del cantón y genere recursos importantes a la economía y, sobre todo, mejore las condiciones de vida de la población, contribuyendo de manera decidida a disminuir los índices de pobreza y de ingresos “no adecuados” y generar nuevas fuentes de empleo.

3.1.5. Actividades productivas del cantón Pedro Vicente Maldonado relacionadas al cultivo de arazá

Las condiciones climáticas posibilitan el cultivo de una diversidad de frutas subtropicales como: naranja, mandarina, toronja, guayaba, piña, pitahaya, lima, limón, arazá, guineo, guanábana, cocos, aguacate, naranjilla, borojó, noni, entre otros.

Varios de estos cultivos, con la incorporación de procesos de industrialización y el incremento de hectáreas de producción, pueden representar rubros importantes para la economía del cantón, e incluso, abrir mercados internacionales.

Tabla 3.
Producción y rendimiento agropecuario

PRODUCTO	Hás. 2015	Hás. 2016	Rendimiento Kg	Mercado
Palmito	3.300	14.000	30.000	Internacional
Cacao	600	5.500	800	Nac./Intern.
Palma africana	3.500	.	14.000	Nacional
Cítricos	-	4.000	-	Nacional
Caña de azúcar	-	3.500	.	Nacional
Café	604	-	500	Nacional
Maíz duro	600	-	1.800	Local
Plátano	300	.	15.000	Local
Yuca	200	-	14.000	Local
Bambú gigante	.	1.000		Nac./Intern.
Pasto	34.500	-	-	Local

Fuente: Municipio PVM 2010, oficina MAGAP PVM

3.1.6. Condiciones de producción del arazá

El arazá es un fruto que se da en clima templado y se produce en varias provincias de la amazonia ecuatoriana, su producción anual alcanza 14 toneladas por hectárea cultivada, la cosecha se realiza de forma estacional cuatro veces al año, misma que se inicia en el mes de febrero; la producción es de nivel micro, pero al ser un fruto nuevo y

con beneficios nutricionales se considera su comercialización en mercados internacionales.

Debido al sabor ácido que posee no se consume al natural, pero es apto para la producción de jugos, mermeladas, yogures, helados y vinos.

Para lo que se refiere a producción industrial se lo puede usar para pulpa congelada, fruta deshidratada y por su agradable aroma se lo puede extraer para la creación de perfumes o colonias (Calzada, 1980; Picon, 1989; Araújo & Ribeiro, 1996; Andrade et al., 1997).

La protección fitosanitaria es importante, numerosas plagas atacan el cultivo y éste es muy sensible ante cualquier cambio.

La planta de arazá es un árbol de 3 metros de altura, con abundantes ramificaciones. El arazá posee un potencial cualitativo y productivo que puede transformarse en un agronegocio rentable en algunas zonas. El sabor es un atributo que está determinado por el equilibrio de los ácidos, los azúcares y los componentes volátiles principalmente. En definitiva, es el resultado de combinar gusto, olor y aroma.

El arazá se le conoce como la fruta de los siete sabores. Es un fruto muy delicado, pero de notables propiedades nutricionales y, es un complemento alimenticio que regula y equilibra el funcionamiento del organismo. También se le conoce como guayaba amazónica.

Su principal componente es el aguay vitaminas A y B1, entre la que se destaca con niveles muy elevados la vitamina C. En cuanto a los minerales tiene un elevado índice

de Potasio y en menor grado Calcio, Magnesio y Fósforo; también aporta gran cantidad de carbohidratos.

El arazá representa una excelente fuente de vitamina C, que duplica el porcentaje de una naranja. En un estudio recientemente, se han descubierto un grupo de importantes beneficios medicinales que son relacionados con el tratamiento del colesterol, diabetes, exceso de ácido úrico, así como otros padecimientos del hígado y riñones. (<http://savia-natura.blogspot.com/2014/06/beneficios-de-la-araza-en-el-cuidado-de.html>)

Las hojas frescas preparada en infusión ayuda a aliviar cólicos, malas digestiones, purifica la sangre, regula la menstruación excesiva, normaliza el funcionamiento de la matriz, calma diarreas agudas o crónicas y disentería, tomando tres tacitas al día de esta infusión.



Figura 5. La fruta de arazá
Fuente:(Beneficios de araza, 2010)

3.1.7. Propiedades nutricionales del arazá

A continuación, se presenta el valor nutricional de 100 gramos de pulpa de arazá.

Tabla 4.
Valor nutricional del arazá

Componente	Contenido
Proteína (% peso seco)	6,0 a 10,9
Carbohidrato (% peso seco)	70,0 a 80,6
Grasas (% peso seco)	0,5 a 3,8
Ceniza (% peso seco)	0,5
Fibra (% peso seco)	5,5 a 6,5
Pectina (% peso seco)	3,4
Nitrógeno (% peso seco)	1,31 a 1,75
Fósforo (% peso seco)	0,09
Potasio (% peso seco)	1,83 a 2,47
Calcio (% peso seco)	0,16 a 0,22
Magnesio (mg 100 g ⁻¹ peso fresco)	0,08 a 0,12
Vitamina A (mg 100 g ⁻¹ peso fresco)	7,75
Vitamina B1(mg 100 g ⁻¹ peso fresco)	9,84
Vitamina C (mg 100 g ⁻¹ peso fresco)	7,7 a 74,0

Fuente: CONCOPE, 2009

3.1.8. Producción del arazá

El Arazá es una planta de origen Sudamericana específicamente de países como Brasil, Colombia, Perú, Uruguay y Ecuador. Es conocida como guayaba brasilera o amazónica (Latinoamericana, 2001).

El clima es probablemente el factor más importante para el cultivo del arazá. La planta se desarrolla adecuadamente en áreas con temperatura media mensual mínima de 18° C y máxima de 30 °C.

En un principio, se creía que esta especie era originaria de Brasil, pero en Manaos, donde es denominada como Araca-boi, guayaba peruana o guayaba brasileña, sólo existen algunos ejemplares, los cuales han sido introducidos de Perú. La mayor

diversidad genética de *Eugenia stipitata* MC Vough se registra en el sudoeste de la Amazonia. Debe su nombre al botánico MC Vough quien la clasificó en 1956 (Pinedo et al., 1981; Quevedo 1995).

Corresponde a la familia de las mirtáceas (árboles tropicales) a la que pertenece la guayaba y el eucalipto, entre otros. En un inicio, se consideraba un ambientador natural por su exquisito aroma, es por ello que los pobladores se abstenían de consumirla y solo la utilizaban para este fin. Internacionalmente se considera al arazá como un tipo aromático de guayaba. Prospera en terrenos no inundables, preferentemente en suelos francos y profundos, fértiles y con buen drenaje.

Densidad por hectárea: de 500 a 625 plantas. Es un árbol pequeño (arbusto) que cuando llega a adulto alcanza los 6 metros de altura y que en época de cosecha o temporada alta produce hasta 500 kg de fruta por planta por año.

La fruta de arazá mide 10 cm de diámetro, tiene una piel lisa o aterciopelada (parecida al durazno) que en estado inmaduro es de color verde mientras que cuando alcanza la madurez es ligeramente de coloración amarilla, esto a los 90 días de floración.

Su pulpa es carnosa de color amarilla, de un sabor fuertemente ácido con pesos que van de 200 hasta 600 gramos y posee entre 8 y 10 semillas. En Ecuador se encuentran tres variedades: ECU 001, ECU 002 y ECU 003.

La producción del arazá comienza al segundo año y se estabiliza al quinto. La planta tiene simultáneamente flores y frutos, aunque existen períodos de cosecha como son

los meses de febrero, mayo, agosto y noviembre. Existen seis cosechas al año, con un rendimiento estimado de 14 Ton/Há/año, en fruta (INIAP, 2007). Con dicha cantidad de cosechas, en promedio, se puede obtener 2 Ton/Há. por cosecha. El rendimiento en pulpa es del 75%.

Como precios referenciales, tomando la información de Colombia (en Ecuador hay muy poca información, la cotización del peso colombiano está en 3.000 pesos por dólar a mayo de 2018) el precio del kilo de fruta está en 0.75USD y el kilogramo de pulpa en 1.35 USD puesto en Bogotá (Diario El Tiempo de Bogotá- 4 de marzo de 2000). Podemos estimar, con la información de los precios en Colombia, que por hectárea se obtendrían ingresos de 14.000 USD anuales (venta en pulpa).

3.1.9. Potencial de producción de arazá en Pedro Vicente Maldonado

En el siguiente cuadro, se determina el uso del suelo aprovechable del cantón Pedro Vicente Maldonado. Como suelo aprovechable se considera la frontera agrícola o la superficie que es apta para realizar labores agrícolas y pecuarias.

Tabla 5.
Uso del suelo y productividad

USO DE SUELO	Hectáreas	% de suelo	Productividad anual (TON/Há)	TOTAL (Ton/año)
Ganadería	36000	80%		
Palmito	3500	7.78%	30	105000
Palma africana	3500	7.78%	14	49000
Yuca	200	0.44%	1.8	360
Cacao	600	1.33%	0.8	480
Plátano	300	0.67%	15	4500
Tilapia	100	0.22%		
Otros	800	1.78%		
TOTAL	45000	100%		

Fuente: (Gobierno Autónomo Descentralizado - Pedro Vicente Maldonado , 2019)

Existe un uso intensivo del suelo dedicado a la ganadería y que las otras actividades (agrícolas, pecuarias e incluso de turismo) son incipientes, sin un rendimiento adecuado debido a la baja productividad, falencias en comercialización y casi ningún valor agregado derivado de procesos de industrialización.

La producción agrícola, en esas condiciones, es susceptible a la volatilidad de precios, producto de falta de centros de acopio, perecibilidad de los productos, falta de industrialización y de canales adecuados de comercialización.

La propuesta de la investigación busca la “transformación productiva de la zona” mediante la diversificación (introducción de producción y exportación de arazá y sus derivados) y la generación de oferta exportable hacia los mercados determinados como potencialmente rentables.

Cabe señalar que al generar esta actividad es rentable para la zona y no solo para el cantón.

Puede incorporarse dentro del impacto económico de la actividad de encadenamiento productivo del arazá hacia mercados internacionales a los cantones Los Bancos y Puerto Quito, dado los procesos históricos de cantonización; anteriormente constituían una sola jurisdicción territorial.

3.1.10. Producción actual de arazá

La comercialización de frutos silvestres en Ecuador es muy reducida, siendo una limitación importante en la economía del país. Su comercialización generalmente es de manera directa por parte de los productores, sin ningún tipo de selección y, peor aún, sin procesos de industrialización, lo que incide en el precio y en la poca duración de los productos (Silvia, 2007).

En el Ecuador, se cultiva arazá en la costa ecuatoriana, así como, en el noroccidente de Pichincha y en pequeña escala en el oriente, principalmente en las provincias de Pichincha, Santo Domingo, Los Ríos, Sucumbíos, Orellana, Napo y Pastaza.

La superficie estimada es alrededor de 300 hectáreas distribuidas de la siguiente manera: Pedro Vicente Maldonado, Puerto Quito y Santo Domingo de los Colorados 80 hectáreas; en la vía a Quevedo por la zona de Patricia Pilar, 150 hectáreas; y la zona oriental con 70 hectáreas.

Tabla 6.
Hoja técnica de producción

RENDIMIENTO EN AÑOS				
AÑOS	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	SEXTO AÑO
TONELADAS	18	36	48	54

Fuente: www.proexant.org.ec/HT_Araza

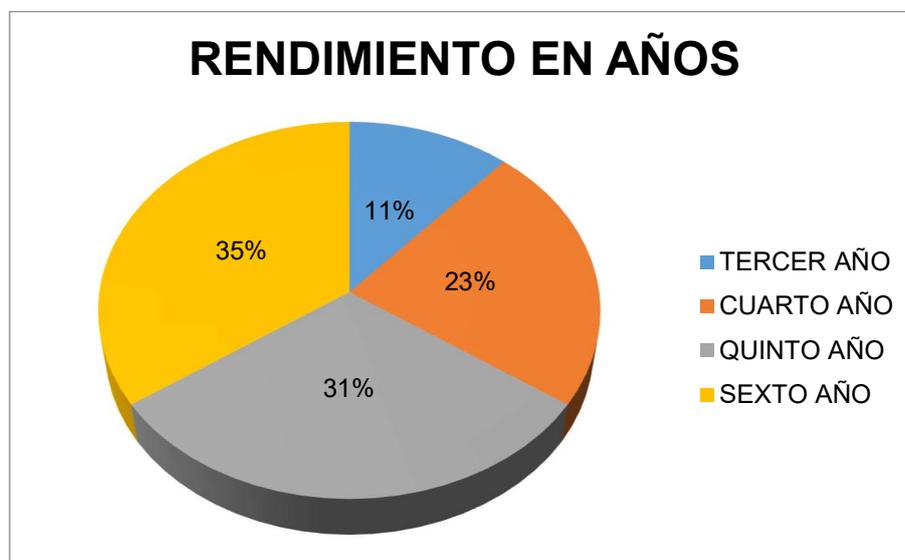


Figura 6. Hoja técnica de producción

Fuente: www.proexant.org.ec/HT_Araza

El principal indicador del grado óptimo de madurez es el color verde amarillento; si la fruta adquiere un color amarillo en su totalidad, está demasiado madura y pone en riesgo su manejo, por la delicadeza del fruto.

En general, la producción agropecuaria no ha tenido un crecimiento en su participación en el PIB, en parte por la volatilidad de precios del sector y, en otra, por el despunte de otras actividades como el comercio, la construcción y el turismo, así como el auge de los precios del petróleo.

Los esfuerzos para exportación de arazá, tanto en estado natural como en pulpa, son muy limitados. Un porcentaje importante de la producción se destina al mercado local, en fruta y en mermeladas. En el mercado local no se encuentra pulpa de arazá. Para mercados internacionales se ha contemplado la producción de pulpa (principalmente), mermeladas y aroma de arazá para la fabricación de perfumes.

3.1.11. Estimación de la producción de arazá en el cantón Pedro Vicente Maldonado.

Actualmente en Pedro Vicente Maldonado existe una producción de 50 hectáreas con cultivos de arazá, de acuerdo a la información recabada de estadísticas del INIAP y del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Para las proyecciones de esta investigación consideramos una variación anual del 17% destinada al cultivo de arazá en el cantón, según datos de Pro Ecuador entre los años 2015 a 2017.

Tabla 7.
Variación de cultivo año 2015-2017

2015		2016		2017	
FOB	TONELADAS	FOB	TONELADAS	FOB	TONELADAS
46	12	63	15	48	11

Fuente: Pro Ecuador

Por sus características de sabor y aroma, se abren muchas posibilidades, pudiendo competir en los mercados donde el maracuyá ha logrado posicionarse: heladería, pastelería, perfumes y saborizantes, además de la comercialización en pulpa para elaboración de jugos.

3.1.12. Empresas que comercializan arazá en Ecuador

En el país existe realmente una cantidad muy reducida de productores de arazá, puesto que es una fruta actualmente poco conocida. Las empresas encargadas de la obtención de productos de arazá en su mayoría lo hacen con fines sociales. Y éstas son:

- Arazá Ecuador
- Capexport
- Frozentropic
- Fundación solución integral
- Fundación
- Harvec
- Multialimentos S.A.
- Q&S Trading corp
- Rancho J & F
- TropicanoProducts S.A.

renovación ecológica

Tabla 8.

PVP de pulpa de arazá, empresas exportadoras ecuatorianas

	EMPRESA	VALOR
1	Arazá Ecuador	1
2	FrozenTropic	1,2
3	Harvec	1,35
4	Multialimentos S.A	1,45
5	TropicanoProducts S.A	1,7

Fuente: Municipio PVM 2010, oficina MAGAP PVM

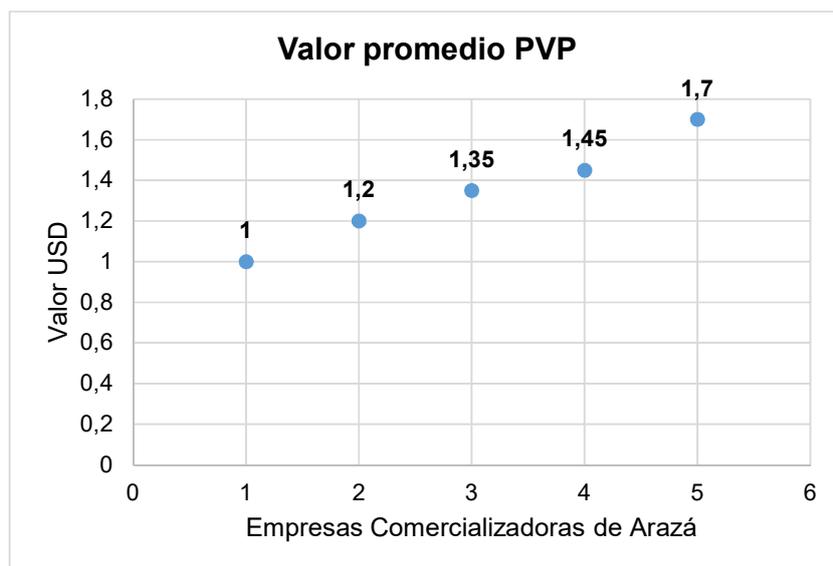


Figura 7. PVP de pulpa de arazá, empresas exportadores ecuatorianas

Fuente: (Evangelista Cabrera, 2013)

3.2. Análisis de los mercados internacionales y condiciones de exportación

3.2.1. Estructura de los mercados internacionales

Considerando la ubicación geográfica de Ecuador y los volúmenes potenciales de producción orientados a la exportación de los derivados del arazá, en el análisis de los mercados internacionales se detalla aquellos mercados en los cuales existan mayores posibilidades de exportación e importación real.

A continuación se reseña la composición de bloques económicos y la realidad de los principales países. Los datos sobre mercados internacionales se basa en información general actualizada tomada de fuentes del internet y de los libros publicados por Corporación de promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, en el cual cito “Cómo negociar con éxito en 50 países”.

3.2.2. Análisis de países competidores

Los mercados son complejos y están afectados por múltiples variables, pero definitivamente hay algunos elementos que destacan en estos mercados y que impactan notablemente la manera de hacer negocios, como lo son el acceso a la información y el cambio tecnológico.

Estas características además están interconectadas y al final nos llevan a un mercado global, altamente competido y cambiante. A diferencia de los mercados de hace cincuenta años, actualmente las empresas deben adaptarse constantemente y están expuestas a la competencia global (Jimenez, 2017).

Los principales productores de Arazá y de sus productos derivados son: Brasil, Uruguay, Perú, Colombia y Ecuador, debido al clima tropical que poseen en ciertas áreas permitiendo el cultivo de arazá y de los cuales los países fortalecen el procesamiento de esta fruta para la elaboración de mermeladas, pulpa congelada, vino, jugos, yogurt entre otros. Cabe destacar que los países que tienen mayor producción y comercialización son Colombia y Brasil.

Tabla 9.

Análisis de mercados competidores

PAIS	COLOMBIA	BRASIL	PERU
HAS	600	800	282
TONELADAS/ AÑO	8400	11200	3950
PRECIO	3	3,5	4,8
	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	ALEMANIA
MERCADOS	ESTADOS UNIDOS	ITALIA	FRANCIA
	PAISES BAJOS	FRANCIA	ESTADOS UNIDOS

Fuente:(Datos macro, 2018) y (CORPEI, Cómo Negociar con éxito en 50 , 2015)



Figura 8. Hectáreas cultivadas, principales países productores de arazá

Fuente:(Datos Macro, 2017)

La figura 8 detalla los países productores de arazá, así como las hectáreas cultivadas y las toneladas que se produce anualmente; dentro de las hectáreas productivas de arazá de Ecuador, se puede detallar que se encuentran divididas de la siguiente manera: provincia de Los Ríos 150 Hectáreas; Pedro Vicente Maldonado, Los Bancos y Sto. Domingo, 80 Hectáreas; y Amazonia 70 Hectáreas.

3.2.3. Principal país competidor

Colombia

49 millones de personas, PIB per cápita 6.250 USD, Tratados de libre comercio suscritos con la Unión Europea y con los Estados Unidos. Moneda, el peso colombiano cuya cotización a mayo 2018 es de 2.861 pesos por USD y 3.395 pesos por Euro.

Colombia ofrece grandes oportunidades de inversión en el sector primario de la economía, especialmente en agricultura y en infraestructura.

Sus principales centros de desarrollo son Bogotá, Cali, Medellín, Cartagena y Barranquilla. Los contactos personales constituyen un requisito indispensable para concretar negocios a nivel internacional, donde la confianza mutua es el factor principal.

La comercialización se realiza a través de los distribuidores- importadores, es decir, con el concurso de empresas radicadas en el medio.

Los negocios se realizan en un clima distendido, sin prisas ni apresuramientos y siempre pensando en la construcción de un clima de confianza previamente a la realización de las negociaciones comerciales. Los colombianos negocian con personas más que con empresas. La cultura y la historia son aspectos que añaden estatus a los interlocutores en las conversaciones previas. (Escobedo, Sondeo rápido de mercado, 2008)

Oferta y demanda en Colombia

En Colombia están sembradas y en producción 600 Hectáreas de arazá, con aproximadamente 1.000 productores, producción ubicada en los departamentos de Caquetá, Guaviare, Putumayo y Amazonas, en la Amazonía colombiana (MARÍN, 2013). En Colombia existe el Instituto Amazónico de Investigaciones científicas SINCHI encargado de analizar el desarrollo de frutos exóticos.

Según estudios realizados por el SINCHI, la demanda anual en Bogotá está alrededor de 480 Ton/año. Esta demanda podría incrementarse con una mayor oferta y

difusión. En cuanto a las preferencias de consumo, se concluyó que la población prefiere frutas con alto contenido de vitamina C, en las que estaría incluido el arazá. En formas de consumo, la población prefiere en fruta fresca un 76%, en pulpa un 10% y en jugo un 9%.

En síntesis, se visualiza un mercado interesante, con una predisposición al consumo, preferentemente en fruta fresca, para lo cual se debe considerar un buen sistema de manipulación del producto y mecanismos que garanticen su conservación (empaque, grado de maduración, cadena de frío, entre otros factores a considerar).

Exportaciones Colombianas

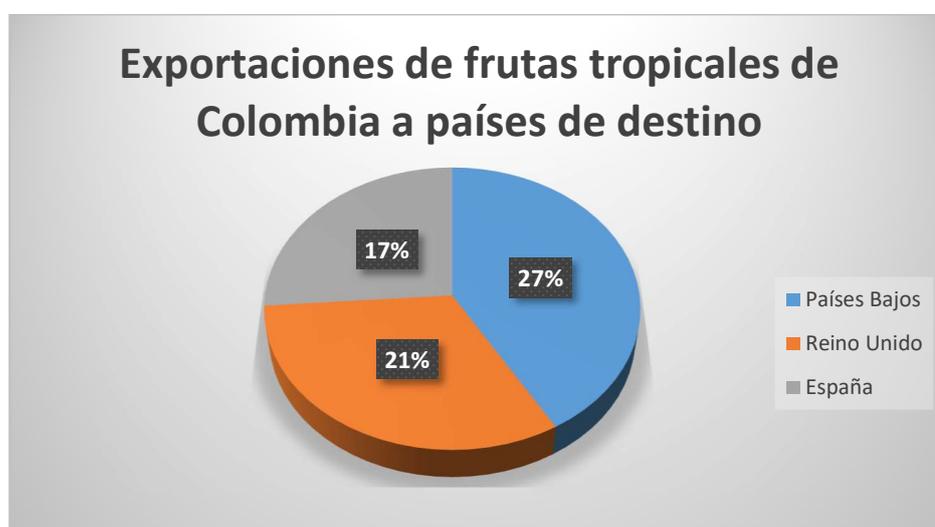
Los principales destinos son Países Bajos, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido y Canadá. A Estados Unidos, donde alcanzó la admisibilidad en 2015, las ventas registran un crecimiento del 127,7%, frente a los 10 primeros meses del 2017. Las mismas pasaron de US\$ 1,35 millones a US\$ 3,1 millones.

Esto indica que las frutas colombianas tienen cada vez más pedido en el exterior. Por ejemplo, las ventas de éstas al mundo alcanzan la cifra de US\$1.036 millones y el mercado de Europa tuvo una participación de 77,2% con un valor de US\$800 millones, con banano, aguacate, piña, mango, limón y pasifloras como protagonistas. Los países que más demandan los productos del agro colombiano son: Bélgica, Reino Unido, Italia y Países Bajos.

Tabla 10.*Exportaciones de frutas tropicales de Colombia a países de destino (2017)*

PAIS	VALOR DE LAS EXPORTACIONES	POR CIENTO
Países Bajos	20.1 M	27%
Reino Unido	15.3 M	21%
España	13 M	17%
Bélgica	4.33 M	5.8%
Francia	3.8 M	5.1%
Italia	2.84 M	3.8%
Estados Unidos	1.99 M	2.7%
Noruega	1.72 M	2.3%
Canadá	1.64 M	2.2%
Alemania	1.08 M	1.5%
Suiza	1.12 M	1.5%
Portugal	1.06 M	1.4%
Austria	847 K	1.1%
Polonia	654 K	0.88%

Fuente: Observatory of Economic Complexity

**Figura 9.** Exportaciones de frutas tropicales de Colombia a países de destino

Fuente: (ProEcuador , 2018)

La figura 9 permite observar a los tres principales destinos de las exportaciones de frutas tropicales de Colombia en el año 2017, los Países Bajos lideran la tabla con un

porcentaje de 27%, seguido por Reino Unido con un porcentaje de 21% y en tercer lugar tenemos a España con el 17% de importaciones desde Colombia. En cuanto a Alemania, país seleccionado como destino de las importaciones de Ecuador, representa el 1.5% de las exportaciones colombianas.

3.2.4. Análisis de mercados de destino

Uno de los principales errores de un plan de internacionalización es no dedicar el tiempo necesario a estudiar el mercado objetivo. Es importante preseleccionar los que tengan mayor potencial y se adapten mejor al producto o servicio. (Garcia, 2018)

Para definir los mercados potenciales se consideran los siguientes factores:

- El tamaño potencial del mercado (tamaño de población);
- Capacidad de pago (PIB/per cápita);
- Hábitos de consumo;
- Competitividad en precios, considerando fletes, producción y aranceles.

Tomando en cuenta los datos de la tabla 9, donde se establece datos informativos de Colombia, Brasil y Perú, se puede observar que los principales destinos de las exportaciones de arazá son Alemania, Francia, España y Estados Unidos.

A continuación, análisis de los principales mercados de destino.

Tabla 11.
Análisis de mercados de destino (2017)

PAIS	ALEMANIA	FRANCIA	ESPAÑA
POBLACION / HABITANTES	82886000	66000000	45000000
PIB PER CAPITA 2017	50,6 MILES	25200	20300
FRECUENCIA DE CONSUMO	5 -+ / día	2-3 veces / semana	3 -4 raciones/ día
INVERSION EN CONSUMO	235- 600 euros	189-500 euros	150-450 euros
CATEGORIA	CONSUMIDOR	CONSUMIDOR	PRODUCTORES
% PARTICIPACION PIB	32	21.1	26.7

Fuente: (ProEcuador , 2018)

Los países importadores o consumidores de los productos en base al arazá son: Alemania, Francia, Holanda, Estados Unidos y España, debido a que estos países tienen gran apreciación hacia los frutos tropicales o exóticos, por su carácter saludable; el arazá, por ser de esta naturaleza y debido a que en estos países no se da su cultivo, es muy apetecida por ellos.

A nivel mundial, las importaciones de frutas congeladas (deshidratadas por liofilización), la lideran Estados Unidos y Alemania, con una participación en el mercado mundial de importaciones de 16 % ambos países en conjunto; seguido por Japón con una participación del 9 %, Francia con 8 % y Países Bajos con el 6 %.

3.2.5. Principal país de destino

Alemania

Alemania es la segunda mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2017, Alemania exportó \$ 1,33 billones e importó \$ 1,08 billones, dando como resultado un

saldo comercial positivo de \$ 251 Miles de millones. En 2017 el PIB de Alemania fue de \$ 3,68 billones y su PIB per cápita fue de \$ 50,6 Miles.

Las principales exportaciones de Alemania son coches (\$158 Miles de millones), piezas y repuestos(\$64,1 Miles de millones), medicamentos envasados(\$50,6 Miles de millones), aviones, helicópteros, y/o de la nave espacial (\$27,2 Miles de millones) y Humano o Animal Blood (\$23,7 Miles de millones), de acuerdo ala clasificación del Sistema Harmonizado (HS). Sus principales importaciones son coches (\$60 Miles de millones), piezas y repuestos (\$42,1 Miles de millones), Petróleo Crudo (\$30,1 Miles de millones), medicamentos envasados (\$25,8 Miles de millones) y Humano o Animal Blood (\$22,1 Miles de millones).(Research and Expertise on the word economy, 2017)

Ecuador se ve beneficiado desde el primero de Enero de 2017, fecha que entró en vigencia el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea que reemplazó al sistema previo SGP+ de preferencias arancelarias. El Acuerdo Comercial constituye un hito histórico en las relaciones bilaterales entre socios. Otorga importantes concesiones arancelarias a la agricultura y liberaliza al 100% los productos industriales y pesqueros para Ecuador, mientras que la Unión Europea también gozará de los beneficios arancelarios, pero en un período de tiempo variable que puede ir hasta 17 años, reconociendo de esta manera, el principio de asimetría en los niveles de desarrollo entre las partes, haciéndose acreedor a que la mayoría de sus productos se vean exentos de aranceles, permitiendo que la mayoría de los productos ingresen a los países miembros de la Unión Europea (UE) exentos de pagos de aranceles o a su vez

con porcentajes de aranceles reducidos, incluido Alemania como nación miembro. Las exportaciones de Ecuador hacia la UE han crecido en un 63% en parte gracias a las preferencias arancelarias obtenidas a través del sistema generalizado de preferencias, SGP+, que benefició al 85% de sus exportaciones, manteniendo así un superávit comercial.

En 2016 el comercio entre Ecuador y la UE alcanzó los 4.594 millones de euros, ubicando a la UE como el segundo socio comercial de Ecuador, representando el 13,2% de su comercio con el mundo.

Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje

En el año 2000 se elaboró el reglamento sobre el etiquetado donde se incluye requisitos como ingredientes en el envase, proceso de fabricación, propiedades, naturaleza y publicidad de los productos según el Consejo Europeo 2000/EC.

Etiquetado

El etiquetado es parte fundamental en la presentación del producto, mismo que se encuentra regulado por normativas, reglamentos técnicos y de salud. En el caso de Alemania se debe cumplir con los siguientes requisitos:

Un producto para ser comercializado dentro del mercado, bajo ninguna circunstancia se puede colocar información que confunda al consumidor final, como dar a entender que los alimentos ingresados a Alemania pueden prevenir o curar enfermedades; tampoco se puede omitir ingredientes en el listado.

En el etiquetado y embalaje se debe cumplir con lo siguiente:

- El producto debe estar dentro de una lista aprobada de palabras.
- El idioma Alemán debe prevalecer en la etiqueta y se pueden incluir otros idiomas.
- Las etiquetas deben ser permanentes.
- Debe identificar la fecha de duración y caducidad.
- Se debe colocar advertencias e indicaciones si fuese necesario.
- Se debe indicar en unidades métricas: ingredientes, peso, contenido y volumen.
- Los aditivos, colorantes, conservas se deben indicar en la etiqueta con el nombre del grupo específico o del N° E.
- País de origen.
- Número de lote (Alemania perfil logístico, s.f.)

Con el análisis de los principales mercados potenciales, concluimos que existe un amplio mercado para colocar productos ecuatorianos, entre los que se incluyen los derivados de arazá. Cabe destacar que en Europa está el principal mercado para las frutas exóticas y sus derivados, considerando que el maracuyá ocupa un lugar privilegiado en el mercado de la pastelería, heladería y perfumes, donde perfectamente calzan los derivados de arazá (Alemania, Francia, Holanda, Bélgica, Italia y España).

Las exportaciones ecuatorianas de frutas amazónicas pasaron de 1 TM en el 2000 a 547 TM en el 2002 y a 2700 TM en el 2007, y de pulpas de 960 TM en 1990 a 13.948 TM en el 2002.

Campañas de promoción y consumo de frutas y hortalizas

Tanto en Estados Unidos como en varios países europeos, se están desarrollando campañas de concientización dirigidas a la población, para estimular e incrementar el consumo de frutas y hortalizas frescas. Estas campañas se realizan con la participación de organismos tanto públicos como privados y tienen distintos ámbitos de desarrollo, desde escuelas, publicidad en la vía pública, prensa, promociones, etc. Los programas tienen formato similar; “5 al día” (“Eat 5 a Day”), intenta que la población incorpore el concepto de “no sustituible” en la dieta diaria el consumo de cinco porciones o más, de frutas y hortalizas.(Greco, 2010)

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

4.1. Flujo del proceso de exportación

La legislación ecuatoriana no exige la intervención de un agente de aduana en un trámite de exportación, sin embargo, si se trata de un producto nuevo es aconsejable buscar el soporte de un agente de aduana, puesto que será un guía dentro de todo el proceso hasta la nacionalización en el mercado internacional.



Figura 10. Flujo del proceso de exportación

Fuente:(Universidad de la Salle, 2015)



Figura 11. Flujo del proceso de exportación- Ecuapass

Fuente:(Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2018)

4.2. Requisitos y trámites de exportación

De acuerdo a la normativa vigente en Ecuador, todo importador y exportador debe cumplir con los siguientes requisitos:

RUC: Es el Registro Único de Contribuyentes que sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en Ecuador; es emitido por el Servicio de Rentas Internas.

TOKEN: Es el certificado de firma digital, a través de Security Data o Registro Civil del Ecuador, presentando copia de cédula, papeleta de votación, RUC y requisitos para empresas, dependiendo del caso.

Posterior a la obtención del token, se debe registrar en el portal de Ecuapass para habilitar la firma y uso en los trámites de aduana.

REGISTRO DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN: Mediante Acuerdo Ministerial N° 08-018 del 18 de enero 2008, la Subsecretaria y Direcciones Regionales del Ministerio de Industrias y Competitividad MIPRO, son los encargados de mantener los registros de importación y exportación de acuerdo con la resolución del COMEXI.

Requisitos: RUC, copia de cédula de identidad, constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis o mapa de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador-productor). Mauricio Caicedo, 2014) p.18

PERMISO FITOSANITARIO: Es el documento que inicia las negociaciones entre las autoridades fitosanitarias del Ecuador y el país al que se quiere ingresar productos de

origen vegetal. Consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria por producto vegetal en Ecuador (análisis de riesgo de plagas, métodos de cultivo, situación geográfica, nombre y especie del producto, mapa del país, etc.) verificar si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso al producto de origen vegetal ecuatoriano a través del estatus Fitosanitario.

4.3. Infraestructura y mecanismos de exportación propuestos

Los mercados internacionales, de manera general buscan garantizar los siguientes aspectos:

- Garantizar satisfacer la demanda de los requerimientos de los segmentos de mercado a los que atienden (Calidad).
- Entregas oportunas de los productos ofertados.
- Entregas permanentes que garanticen la cobertura de los mercados.
- Volúmenes de entrega constantes.
- Estabilidad de precios acordados.

Para cumplir estas exigencias es necesario:

- Crear los volúmenes de producción de manera escalonada, para establecer una oferta constante de productos.
- Estandarizar la calidad.
- Manejarse con estándares internacionales calificados con certificaciones.
- Garantizar volúmenes y entregas oportunas, mediante encadenamientos productivos.

- Diversificar la oferta exportable mediante el desarrollo de productos derivados.

El mecanismo propuesto es la creación de una empresa comercializadora donde los productores sean accionistas de esta, pero la operación sea de carácter independiente, con el compromiso de los productores de entregar toda la producción a esta empresa y se realice un encadenamiento productivo que contemple las siguientes etapas:

- Dotación de plantas certificadas desarrolladas en semilleros;
- Asesoramiento técnico a productores;
- Producción;
- Acopio y clasificación;
- Certificación;
- Industrialización: producción de pulpa, concentrado, mermeladas, esencias para perfumes;
- Comercialización Internacional;
- Manejo financiero y liquidación de exportaciones.

Este mecanismo asociativo permitirá mediante la creación de un consorcio de exportación, llegar a los mercados internacionales meta.

4.4. Condiciones de exportación

Para llegar con éxito a los mercados internacionales, se deben conjugar las condiciones de la oferta exportable con los requerimientos de los mercados de destino.

En este capítulo se establecieron los requerimientos y la demanda de los mercados internacionales, donde se determina que el arazá, si bien es cierto es una fruta que no

ha logrado posesionarse en mercados internacionales por no ser muy conocida, tiene un potencial interesante considerando el comportamiento de la demanda en la elaboración de pastelería, heladería, jugos, mermeladas e incluso en perfumería.

Hay dos condiciones esenciales para llegar con éxito a mercados internacionales:

A) Atender volúmenes demandados, de acuerdo con el canal de distribución al que se enfoca la oferta (país o países -segmento de mercado);

B) Cumplir las condiciones de la demanda (presentación, peso, precio).

Para cumplir con las condiciones señaladas, detallo a continuación algunas posibilidades para poder satisfacerlas:

- Presentación del producto: el arazá como fruta perecible, podría llegar a los mercados internacionales en productos como pulpa, mermelada, esencia (para uso en pastelería y heladería o perfumes).
- Cadena de distribución: centro de acopio, estandarización de la calidad, industrialización para exportar como productos elaborados, canales de distribución.
- Fijación de precios: analizando la cadena de costos.
- Establecimiento de nichos: determinación de países de destino y canal adecuado.

4.5. Modelo para exportar arazá del cantón Pedro Vicente Maldonado a mercados internacionales

Objetivos fundamentales que debe cumplir el modelo planteado

El modelo planteado debe responder fundamentalmente a los siguientes objetivos:

- Cambiar la matriz productiva en el cantón Pedro Vicente Maldonado, en el sentido de diversificar la producción;
- Generar las condiciones que garanticen una mejor utilización de los recursos naturales (optimización en el uso de la tierra);
- Incorporar a las actividades productivas a un importante sector de la producción;
- Garantizar la sostenibilidad de la actividad productiva planteada;
- Mejorar las condiciones de vida de la población con la generación de empleo y entre las principales normas a cumplir están las de trazabilidad orgánica, es decir que en todo el proceso no se utilicen químicos no aprobados a nivel internacional; las certificaciones de comercio justo, de no trabajo infantil, buenas prácticas de manufactura y normas HCCP que son las aplicadas a alimentos.
- Mejoramiento de los ingresos;
- Generación de valor agregado al aprovechar la producción con la incorporación de procesos de industrialización del arazá hacia la exportación de productos derivados como pulpa y concentrado, mermeladas y perfumes;
- Sostenibilidad del producto en mercados internacionales: es necesario cumplir con normas internacionales, especialmente para el mercado europeo.

4.6. Sustento del modelo

El modelo en síntesis contempla los siguientes aspectos fundamentales:

- Implica un cambio en el uso del suelo hacia un cultivo sustentable con valor agregado en la industrialización de los derivados del arazá;
- Modelo asociativo de producción, donde los productores serían socios de la empresa de comercialización, mediante la conformación de un consorcio de exportación de productos derivados del arazá, con un valor agregado importante atribuible a la industrialización;
- Mejora las condiciones de vida de la población al proveer de empleo en un número importante (alrededor de 2.000 empleos) y una rentabilidad para los socios productores;
- Agrega valor y permite el manejo de la fruta;
- Se enfoca en un proyecto sustentable hacia mercados internacionales.

4.7. Modelos de exportación

Modelo según “Las Compañías McGraw-Hill”

El modelo de exportación planteado por Cateora y Graham se encuentra dividido en tres partes. En primer lugar, se enfoca en todo lo que corresponde a los papeles y documentos que se deben obtener antes de llevar a cabo la distribución. En segundo lugar, determinar los requisitos establecidos por el país de destino, tales como el empaque y embalaje del producto, tipo de transporte, seguros, etc. Finalmente, se definen los trámites para importar el producto al país objetivo. Este modelo cumple los puntos cuanto al proceso de distribución física. Sin embargo, no hay una parte en donde se analice la compra o negociación del producto.

Modelo de Bancomext

Los pasos detallados son necesarios dentro de una operación de comercio, sin embargo este modelo no menciona nada acerca del producto.

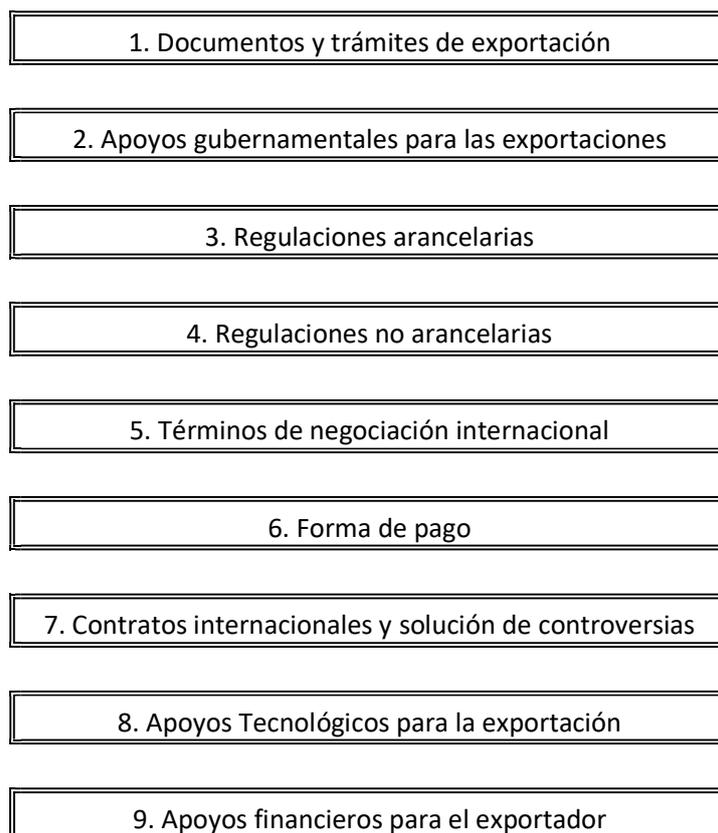


Figura 12. Modelo Bancomex

Fuente:(GONZÁLEZ, 2012)

Modelo de S. James



Figura 13. Modelo de S. James

Fuente:(GONZÁLEZ, 2012)

Modelo propuesto

El modelo planteado a continuación se establece en base a la investigación realizada sobre el arazá en el cantón Pedro Vicente Maldonado, así como del análisis de los modelos anteriormente detallados, con la finalidad de presentar un modelo más completo que considera todos y cada uno de los aspectos importantes que se debe tener en cuenta, al momento de tomar la decisión de exportar frutas exóticas a un mercado extranjero, que en este caso es Alemania.



Figura 14. Modelo propuesto
Fuente:(GAB19)

Conclusiones

El cantón Pedro Vicente Maldonado está ubicado al noroccidente de la Provincia de Pichincha, a 116 Km de la ciudad de Quito. Cuenta con vías de comunicación de primer orden, que lo comunican con Los Bancos, Puerto Quito, Santo Domingo, Pacto, Guayllabamba y la Provincia de Imbabura.

Al 2010 tenía una población de aproximadamente 13.000 habitantes, con una tasa de crecimiento del 3,7% anual y una superficie de 656 Km², con lo que al 2020 se tendría una población aproximada de 17.000 habitantes.

Su clima cálido húmedo con temperaturas entre los 16 a los 25° centígrados y suelos fértiles, favorecen la actividad agropecuaria con producción de café, cacao, plátano, yuca, maracuyá, arazá y una variedad de frutas.

Considero que para lograr un desarrollo sostenible y que mejore las condiciones de vida de los habitantes del cantón Pedro Vicente Maldonado, deberían desarrollarse algunas de las acciones que a continuación detallo:

1. La industrialización de la zona agrícola que genere valor agregado a los productos que se cultivan, dentro de cuyo enfoque se enmarca la exportación al exterior;
2. Procesos asociativos con un enfoque de cadenas de valor sería altamente positivo en cuanto a creación de volúmenes de producción y establecer un modelo que permita exportar;

3. El generar una actividad productiva alrededor del arazá enfocado a mercados internacionales, podría representar una alternativa válida para mejorar las condiciones de vida de la población de Pedro Vicente Maldonado, e incluso a futuro de los cantones cercanos de Los Bancos y Puerto Quito.

4. La agricultura sigue siendo la actividad económica más representativa del cantón con el 51% en la generación productiva, el comercio el 12% y el turismo apenas el 4% por tal razón, es una propuesta que generará beneficios a largo plazo.

Beneficios Esperados

a) Empezar un proyecto que viabilice la producción de arazá en el cantón Pedro Vicente Maldonado y el acceso a mercados internacionales;

b) Plantear un modelo que permita al importador conocer de todos los requisitos, obligaciones e involucrados dentro del proceso de producción y exportación del arazá a mercados internacionales;

c) Establecer un modelo replicable en otras regiones y para otros productos;

d) Aprender la metodología que en el futuro me permita como profesional asesorar en varios proyectos de exportación de productos perecibles y conocer las condiciones de los mercados de exportación.

BIBLIOGRAFÍA

- AME. (s.f.). *Mapa cantones del Ecuador*. Obtenido de <http://ame.gob.ec/ame/index.php/ley-de-transparencia/68-mapa-cantones-del-ecuador/mapa-pichincha/294-canton-pedro-vicente-maldonado>
- Banco de Guatemala*. (abril de 2018). Obtenido de Nota al comercio exterior: <https://www.banguat.gob.gt>
- Blog Tatiana informática avanzada. (s.f.). *Pedro vicente Maldonado*. Obtenido de <http://tatianainformaticaavanzada.blogspot.com/p/pedro-vicente-maldonado.html>
- Bustillos , R. (2000). Comercio Exterior: Materia y ejercicios. En R. Bustillos, *Comercio Exterior: Materia y ejercicios* (pág. 11). Zarautz: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.
- Bustillos , R. (2000). *Comercio Exterior: Materia y ejercicios* . Zarautz : Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.
- Carrera, O. (2009). *La Globalización en los mercados y el comercio internacional*. México D.F: Escuela Superior de Comercio y Administración Santo Tomás .
- Carrera, O. (2009). La Globalización en los mercados y el comercio internacional. En O. Carrera, *La Globalización en los mercados y el comercio internacional* (pág. 26). México D.F: Escuela Superior de Comercio y Administración Santo Tomás.
- Castellanos , D. (1976). Apreciaciones sobre cooperación económica entre países en desarrollo. *Nueva Sociedad: Democracia y política en América Latina*(22), 30-40. Obtenido de Apreciaciones sobre cooperación económica .
- clusterfoodmasi.es. (s.f.). *Qué son los clústeres?* Obtenido de <http://clusterfoodmasi.es/cluster/que-son-los-clusters/>
- Corbella , V. I. (2013). Integración y flujos comerciales entre los países de la UNASUR. *Análisis Económico*, XXVIII(69), 149-165.
- CORPEI. (2005). Cómo negociar con 50 países, Tomo 2. En *Cómo negociar con 50 países, Tomo 2* (págs. 34-35). Quito: Global Marketing Strategies SL.
- CORPEI. (2015). *Cómo Negociar con éxito en 50* .
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales: Ambientes y operaciones* . Ciudad de México: Pearson educación .
- Datos Macro*. (2017). Obtenido de El Salvador- Importación de mercancías: <https://www.datosmacro.com/comercio/importaciones/el-salvador>

- Datos macro.* (2018). Obtenido de www.datosmacro.com/paises
- Durán, J., & Álvarez, M. (2008). *Indicadores de Comercio Exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Economipedia.* (s.f.). Obtenido de Competitividad: <http://economipedia.com/definiciones/competitividad.html>
- Ecuador en cifras.* (2010). Obtenido de Proyecciones de población 2010-2020: www.ecuadorencifras.gob.ec/.../Poblacion.../Proyecciones_Poblacionales/proyeccion_
- Encyclopedia Britannica online. (2007). *Internacional Relations*. Obtenido de <https://www.britannica.com/ebc/article-9390490>
- Escartín, E. (2018). *Historia del Pensamiento Económico Tema 12*. Recuperado el 23 de Julio de 2018, de [http://personal.us.es/escartin/Adam_Smith%20\(1\).pdf](http://personal.us.es/escartin/Adam_Smith%20(1).pdf)
- Escobar Yela, A. N. (2015). *Tesis ESPE 2015*. Obtenido de Análisis de las políticas y estrategias aplicadas por el GAD PVM: <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12335/1/T-ESPE-057142.pdf>
- Escobedo, A. (2007). *Sondeo Rápido de mercado: pulpa de frutas- informe técnico 312*. Obtenido de CATIE.- Costa Rica: https://www.researchgate.net/publication/255766014_Sondeo_rapido_de_mercado_Pulpa_de_Frutas_exoticas_araza
- Escobedo, A. (2008). *Sondeo rápido de mercado*. Obtenido de www.researchgate.net/publication/255766014
- Evangelista Cabrera, W. A. (2013). *UIDE*. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/1602>
- García, M. (2018). *Internacionalmente*. Obtenido de <https://internacionalmente.com/sleccion-pais-exportacio/>
- Glosario de terminos aduaneros, comercio exterior.* (17 de Marzo de 2017). Obtenido de <http://segtransa.com/Glosario.pdf>
- Gobierno Autónomo Descentralizado - Pedro Vicente Maldonado . (2019). <https://www.pedrovicentemaldonado.gob.ec/>. Obtenido de <https://www.pedrovicentemaldonado.gob.ec/>
- Gobierno Autónomo Descentralizado - Pedro Vicente Maldonado. (2014). *Cantón Pedro Vicente Maldonado*. Obtenido de <http://www.pedrovicentemaldonado.gob.ec/index.php/mi-canton/2-uncategorised>

- González, C. (2012). *Propuesta de un modelo competitivo de transporte y logística de productos tradicionales de Colombia hacia Italia*.
- GoRaymi.com. (2009). *Pedro Vicente Maldonado*. Obtenido de <https://www.goraymi.com/es-ec/pedro-vicente-maldonado/ciudades/>
- Greco, N. I. (15 de 11 de 2010). *Estudio sobre tendencias de consumo de alimentos*. Obtenido de <http://bvs.minsa.gob.pe/local/minsa/2603.pdf>
- Guía de Alemania*. (s.f.). Obtenido de <https://www.guiadealemania.com/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2010). *Metodología de la Investigación*. México D.F: McGraw-HILL / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- INEC. (2001). *Ecuador en cifras- proyecciones*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>
- Información general de Francia* . (Junio de 2012). Obtenido de <http://www.francia.net/general/>
- INIAP. (2007). Obtenido de Arazá: <http://tecnologia.iniap.gob.ec/images/rubros/contenido/araza/8cosecha.pdf>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2013). *Glosario básico: Los términos de comercio internacional más utilizados en la Organización Mundial del Comercio (OMC)*. Obtenido de <http://repositorio.iica.int: http://repositorio.iica.int/bitstream/11324/6565/1/BVE18039757e.pdf>
- Jimenez, C. (05 de 12 de 2017). *Estrategias de negocios*. Obtenido de <https://www.carlosjimenez.info/caracteristicas-de-los-mercados-competitivos-actuales/>
- Latinoamericana, O. E. (2001). *Exportación de yogurt de arazá al mercado Santiago de Chile*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/araza.html>
- Maesso, M. (2011). Los diferentes tipos de fronteras económicas que separan los mercados, así como los. *Información Comercial Española*(858), pp. 119 . Obtenido de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132__660D0F2D853D050
- Maldonado, F. (2007). *El comercio intracomunitario de bienes dentro del proceso de integración Andino*. Quito: Universidad Simón Bolívar.
- Marín , M., & Otálvaro , M. (2013). *El Arazá en Colombia*. Obtenido de Características, producción y potencial exportador: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/>

- Ochoa, K. (2010). Pichincha. En *Mini popular- Ecuador y sus Provincias* (págs. 73-74). Quito: DIMAXI.
- Otávalo, M. N.-M. (2013). *El arazá en Colombia características, producción y potencial exportador*. Bogotá: tesis, universidad colegio mayor de nuestra señora del rosario.
- ProEcuador . (17 de 05 de 2018). <https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>.
- Ramos, E. (2008). *Métodos y técnicas de investigación*. Minatitlan, Mexico.
- Research and Expertise on the word economy*. (2017). Obtenido de http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=1
- Samuelson , P., & Nordahus , W. (2002). *Economía* . Madrid: McGraw-Hill / Interamericana de España.
- Schrifer, I. (2010). *Investigación y puesta en valor de los recursos gastronómicos del Ecuador - Cantón Pedro Vicente Maldonado*. Obtenido de <http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/2445/1/640X262.pdf>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (16 de 10 de 2018). www.aduana.gob.ec.
- Silvia, Á. B. (2007). *Tesis Factibilidad para la comercialización de derivados de arazá a Estados Unidos*. Quito: Escuela Politécnica Nacional.
- Sunat. (2018). <http://www.aduanet.gob.pe>. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe>
- Tapia, M. A. (15 de 02 de 2018). *La continuidad de Ecuador en el SGP se revisa anualmente-El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/preferencias-eeuu-renovaran-mantendra-comercio.html>
- Trade Map*. (2018). Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Universidad de la Salle. (10 de 11 de 2015). Obtenido de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream>
- Universidad Laica Vicente Rocafuerte-Guayaquil. (20 de 09 de 2016). *Eumed.net*. Obtenido de Observatorio Economía Latinoamericana.: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/araza.html>
- Zevallos , M., Salcedo , J., & Espinoza, N. (2017). *Estudio de pre-factibilidad para la instalación de una planta industrial atomizadora de pulpa, por deshidratación de frutales nativos: Cocona, Piña y Arazá mediante secado por aspersión de la región de Loreto* . Obtenido de

http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4940/Mar%C3%ADa_Tesis_Titulo_2017.pdf?sequence=4&isAllowed=y