



ESPE
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA



ANÁLISIS SITUACIONAL DE LA OFERTA EXPORTABLE DE PITAHAYA AMARILLA CANTÓN PALORA PROVINCIA MORONA SANTIAGO PERIODO 2010-2021

Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

Autora:

Andrea Esther Pumares Sánchez

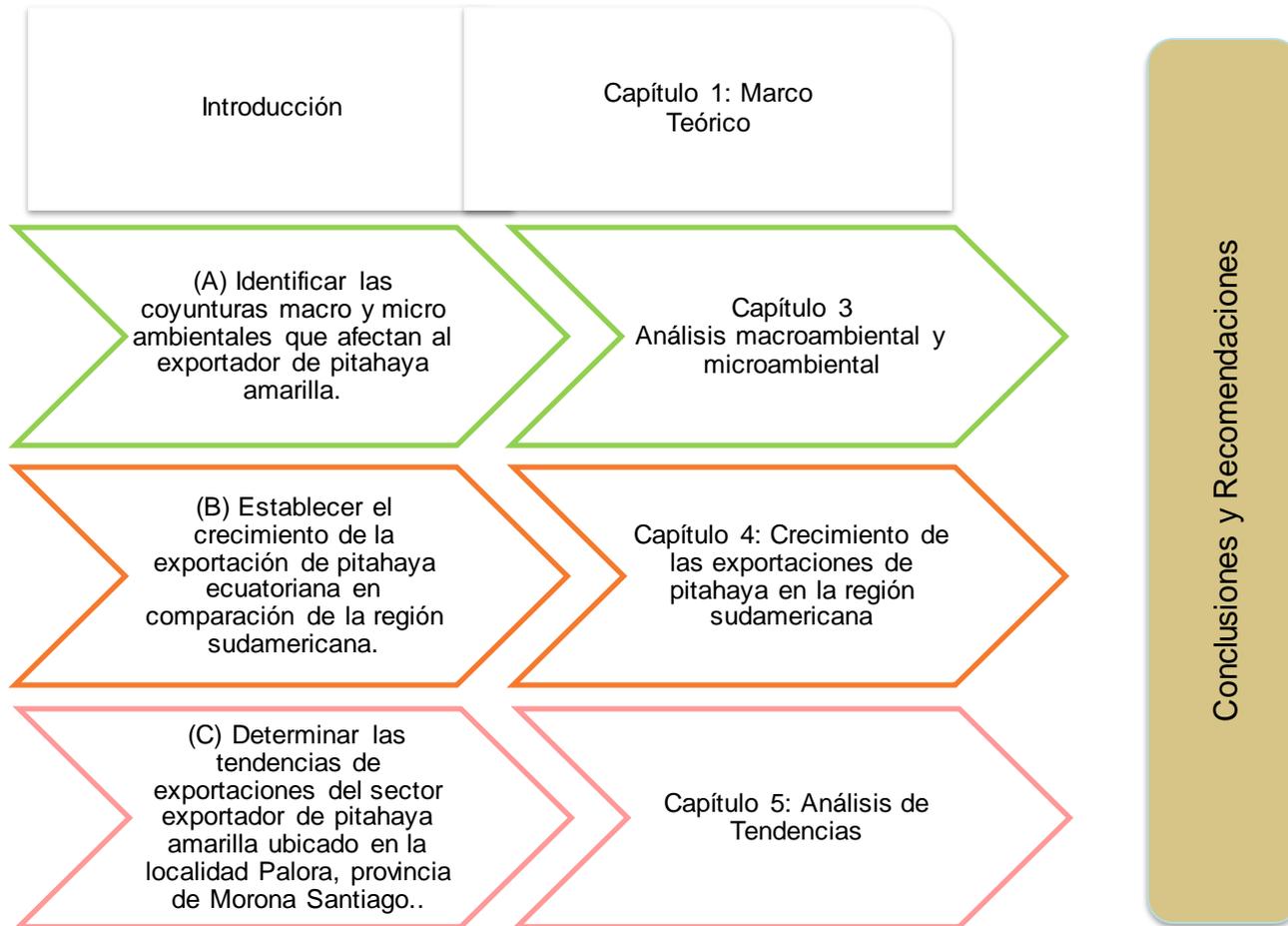
DIRECTOR: Mgst. EDISON MORENO



PROBLEMA



Objetivo General: Generar un análisis situacional del sector exportador de pitahaya en el periodo 2010-2021.



HIPÓTESIS

Hipótesis 1: Los factores de competitividad han incidido en el crecimiento de las exportaciones de pitahaya.

Hipótesis 2: El posicionamiento de las exportaciones de pitahaya de Ecuador a nivel regional es óptimo.



METODOLOGÍA

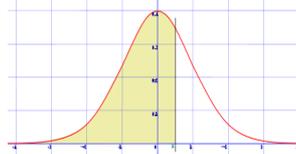
ANÁLISIS
CUANTITATIVO
DESCRIPTIVO



CUANTITATIVO
DATOS
ESTADÍSTICOS
EXPORTACIONES
Ecuador, Perú, Colombia
Subpartida 08109040

Exportación	Valor 2014	%	Valor 2015	%	Valor 2016	%	Valor 2017	%	Valor 2018	%
Mundo	250488	100	249159	100	249229	100	248718	100	248462	100
China	1169048	32.8	1170136	33.1	1049991	28.8	1027148	27	1004387	27
Hong Kong, China	226270	6.4	234678	6.7	212757	6.5	207748	6	208152	6
India	124177	3.5	124421	3.6	124008	3.6	124201	3.2	124016	3.2
Japón	18212	0.5	18738	0.5	18763	0.5	18478	0.5	18774	0.5
Estados Unidos	36134	1	37125	1	36712	1	36881	1	36824	1
Países Bajos	21782	0.6	21814	0.6	21776	0.6	21781	0.6	21781	0.6
Estados Unidos de América	130037	3.1	133808	3.4	130413	3.2	130077	3.2	130124	3.2
Francia	146239	3.7	151271	4.3	144278	4.1	140813	3.6	139887	3.6
Brasil	144842	3.6	150252	3.9	150908	3.8	150887	3.8	150818	3.8

DESCRIPTIVO
FIGURAS,
TENDENCIAS



INVESTIGACIÓN
APLICADA-
DOCUMENTAL



FUENTES DE
INFORMACIÓN
1° Y 2° ORDEN



Trade Map, Base
de Datos
DataSur, Banco
Central del
Ecuador



ENCUESTAS A 10
PRODUCTORES
EXPORTADORES
DE PITAHAJA DE
PALORA



E S P E
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

MARCO TEÓRICO



Análisis Situacional

Teoría de la Ventajas Competitivas

- Especialización de mano de obra
- Demanda Sofisticada
- Compromiso del sector
- Inversión Continua
- Innovar antes que la competencia

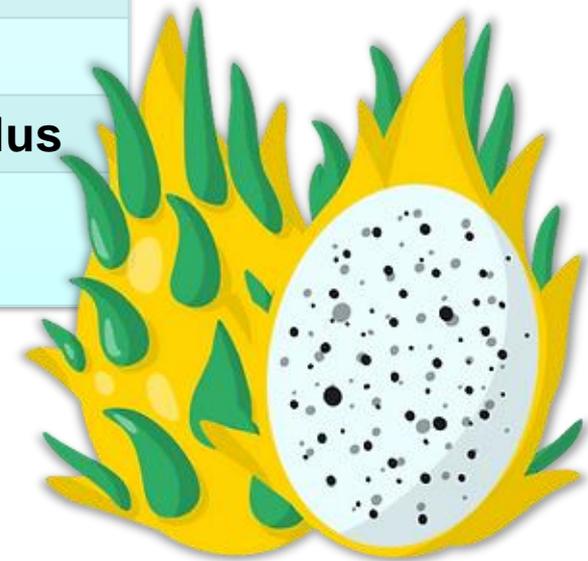
Nueva Teoría del Comercio Internacional

- Obtención de ventaja comparativa
- Estrategias del sector privado
- Políticas de sector público



Cultivo de Pitahaya

Nombre	Dragon Fruit
Especies comercializadas en el país	<ul style="list-style-type: none">• <i>Hylocereus Megalanthus</i>• <i>Hylocereus ocamponis</i>
Ecotipos	<ul style="list-style-type: none">• Pichincha (250 gramos)• Palora (1000 gramos)
Cosecha	Estacionaria: Picos Febrero y Marzo
Subpartida	08.10.90.40
Principal Plaga	Anastrepha Fraterculus
Grado de maduración para exportación	#4



Capítulo 3: Análisis Macro y Micro ambiente

Político

Inestabilidad Política

Perdidas de más de 90,3 millones de dólares en 2 semanas de manifestaciones

Económico

Pandemia afecta a la economía mundial

Exportaciones de pitahaya ecuatoriana aumentaron en un 64,77%

Crisis logística afecta al sector agroalimentario con 26 millones de dólares

Especulación afecta a la creación precios nacionales e internacionales

Social

Venta nacional y exportación principales ingresos en la localidad

En 2017 se construye el puente de Palora

Contrabando en fronteras perjudica al sector



E S P E
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

Tecnológico

- oferta de productos industrializados escaso
- Pocas alternativas de consumo
- % de inversión alta

Ecológico

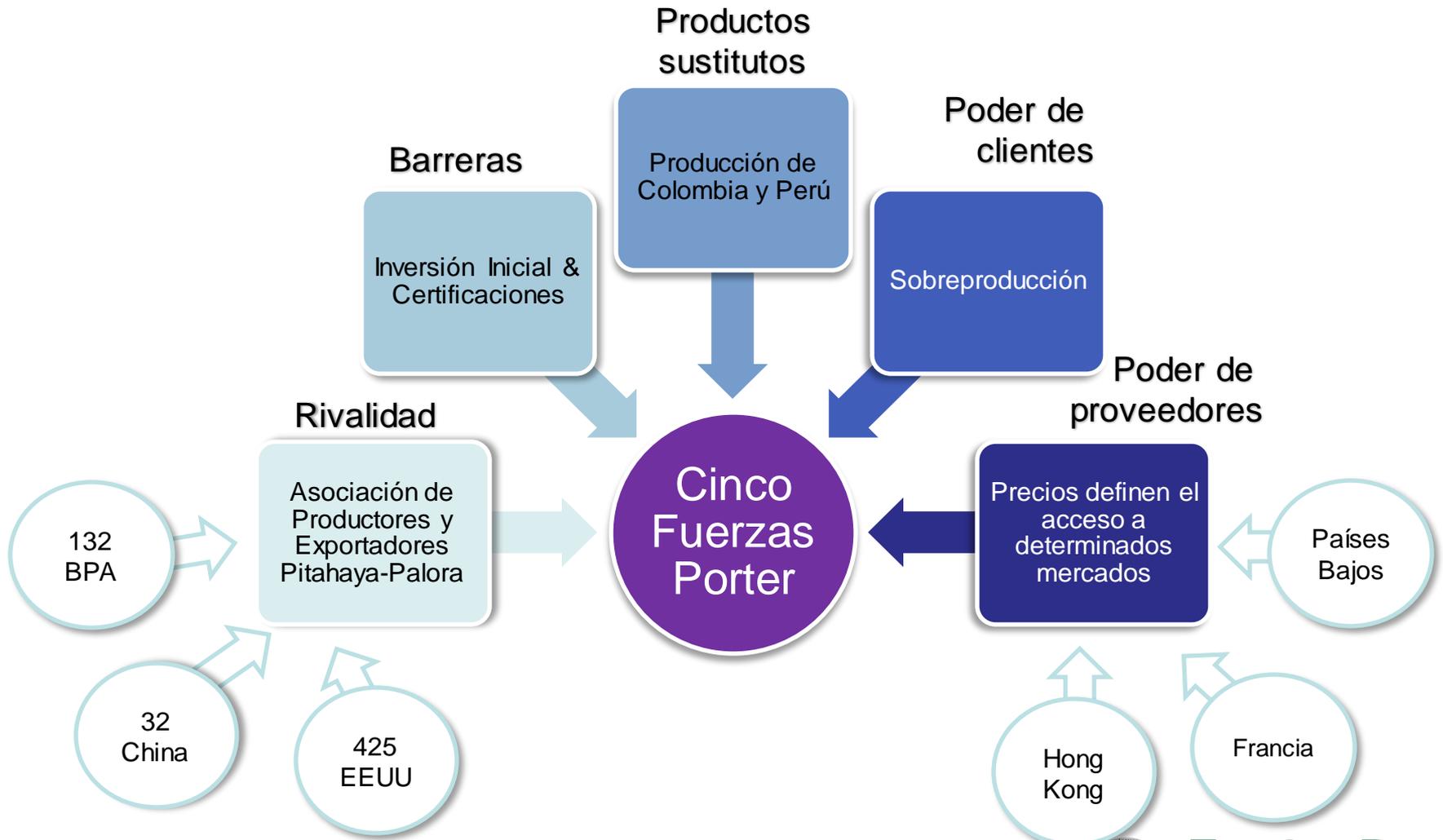
- Sistema convencional y orgánico
- Buenas Prácticas de Agricultura
- Global Gap (10 empresas certificadas)

Legal

- *Protocolo Técnico, Logístico y de Seguridad para la Exportación de Pitahaya*
- Incentivos tributarios

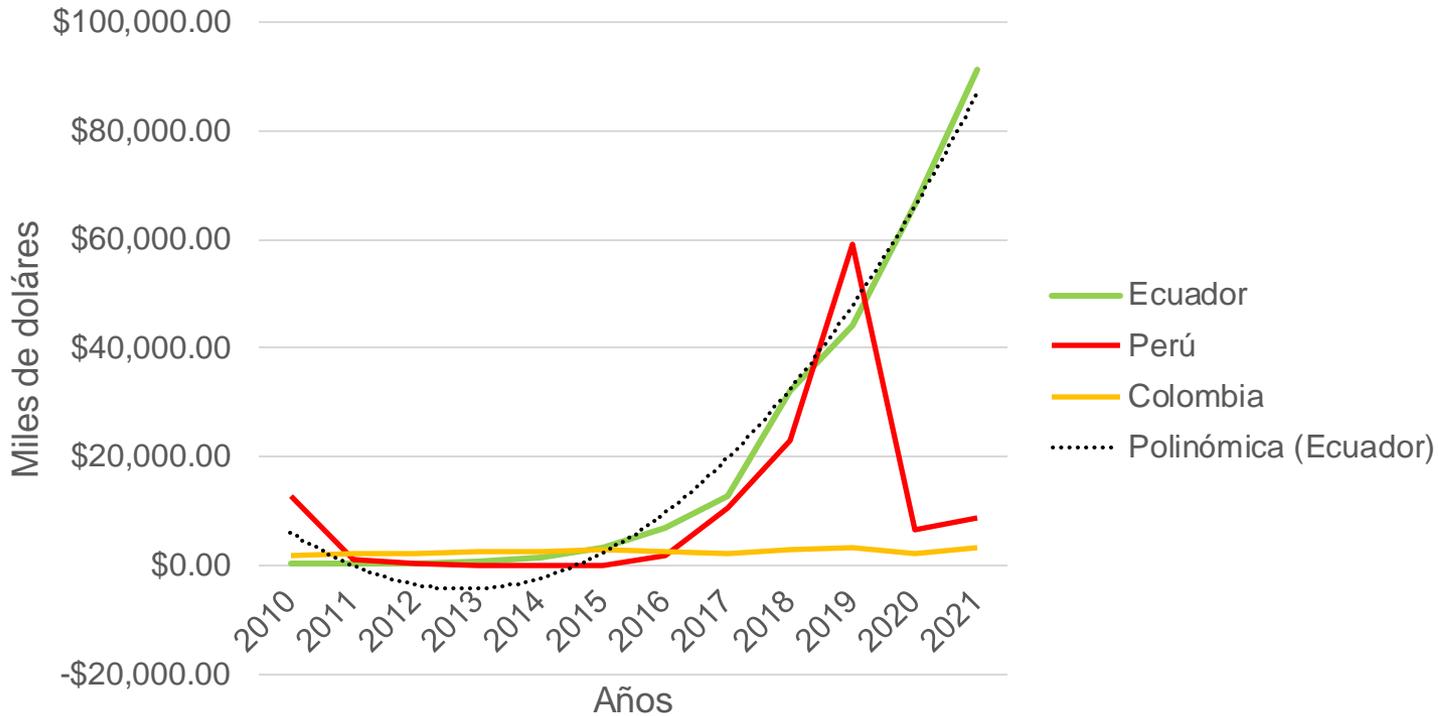


Capítulo 3: Análisis Macro y Micro ambiente

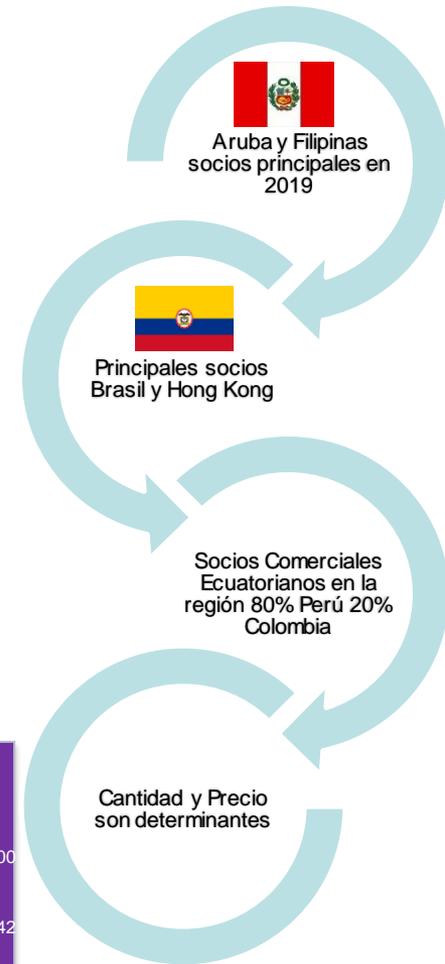


Capítulo 4: Crecimiento en la región sudamericana

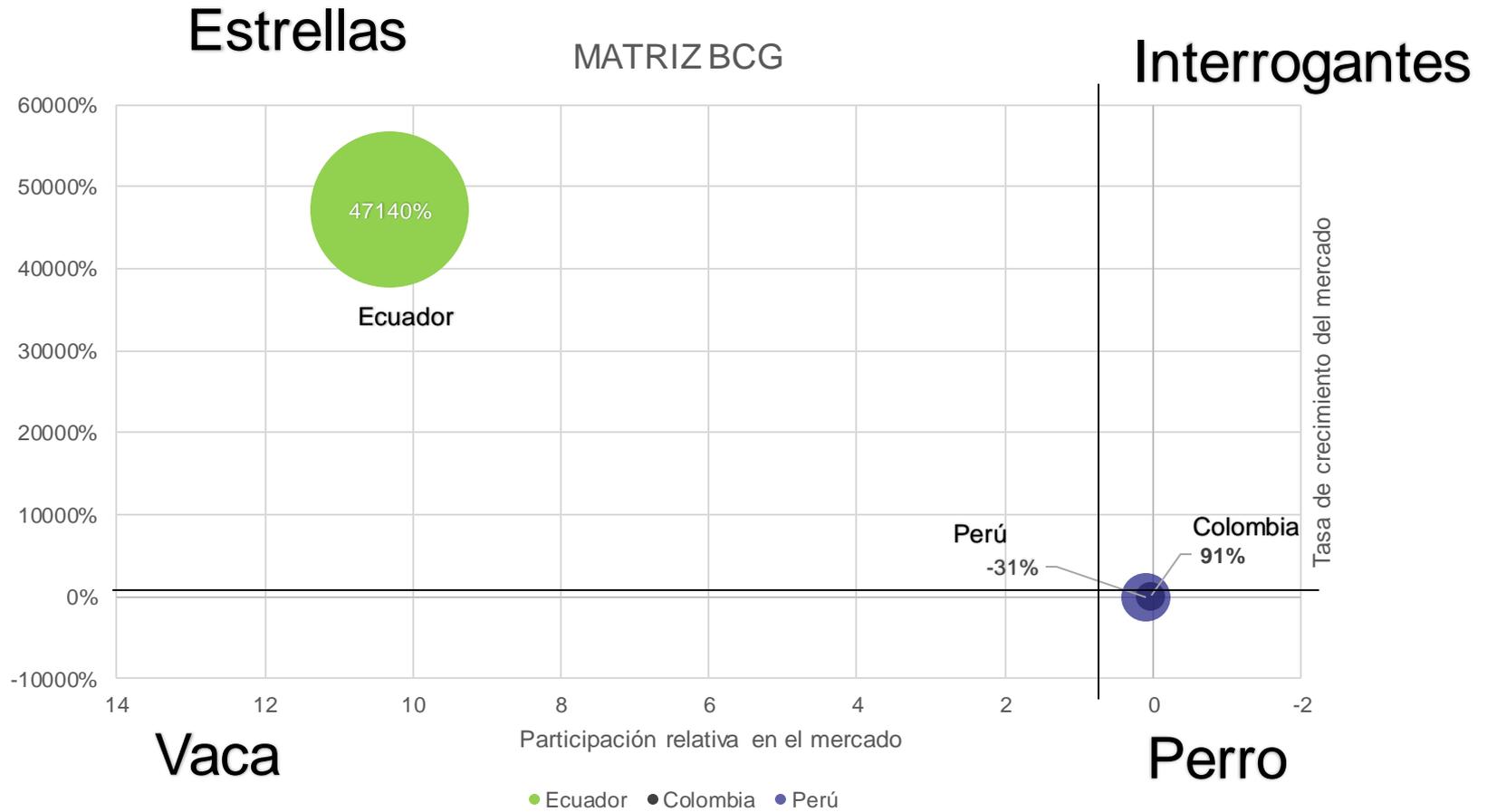
Exportaciones para la subpartida 08.10.90.40



Importadores	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ecuador	\$193.00	\$319.00	\$442.00	\$754.00	\$1,240.00	\$3,267.00	\$6,952.00	\$12,879.00	\$31,997.00	\$44,048.00	\$66,433.00	\$91,174.00
Perú	\$12,773.00	\$1,079.00	\$170.40	\$63.00	\$3.00	\$1.70	\$1,587.41	\$10,432.80	\$22,837.64	\$59,336.48	\$6,685.17	\$8,849.42
Colombia	\$1,621.00	\$2,033.00	\$2,010.00	\$2,376.00	\$2,381.00	\$2,822.00	\$2,357.00	\$2,244.00	\$2,983.00	\$3,133.00	\$2,143.00	\$3,093.00



Capítulo 4: Crecimiento en la región sudamericana



Capítulo 5: Análisis de Tendencias

Exportaciones de Ecuador de la subpartida 08.10.90.40 a Norteamérica

Participación notable en las Exportaciones de Ecuador

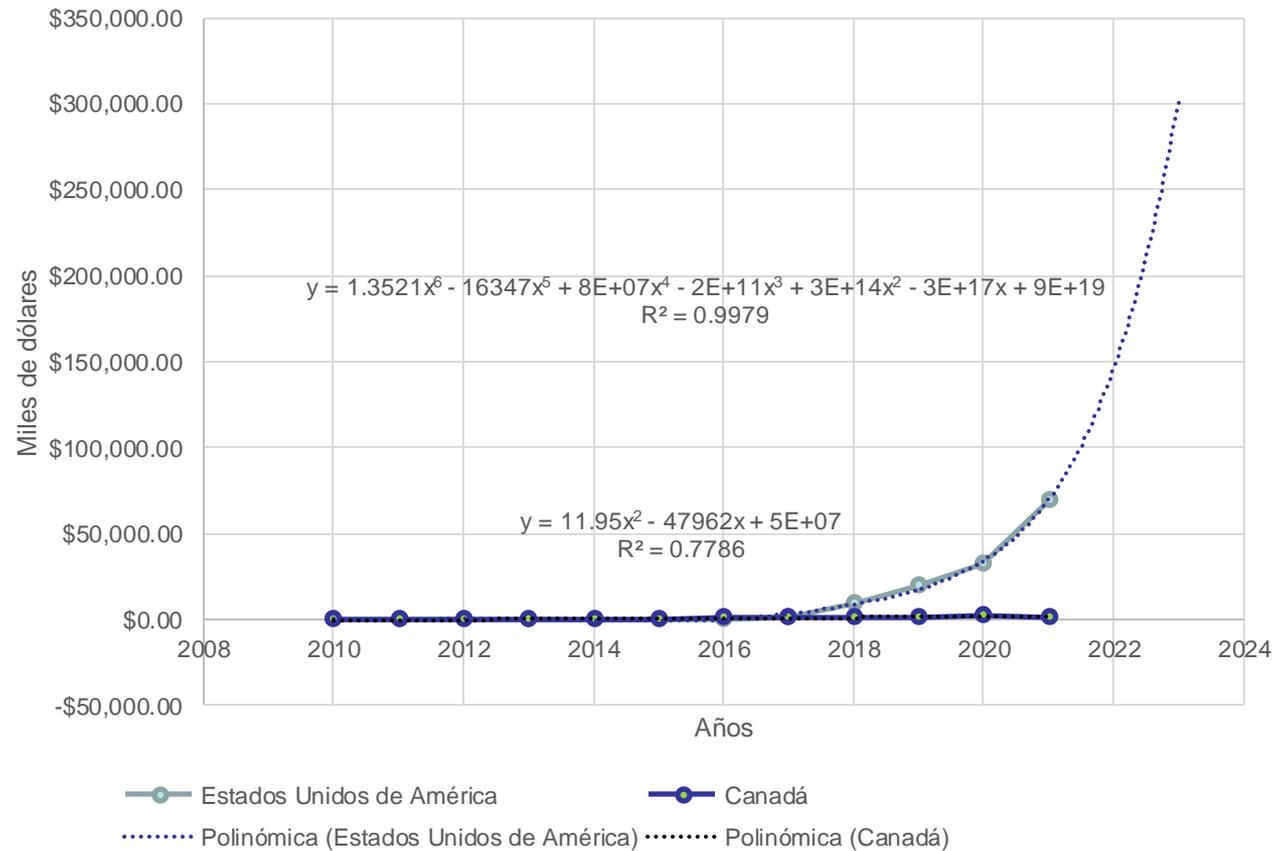


76%

Año de apertura:
2017

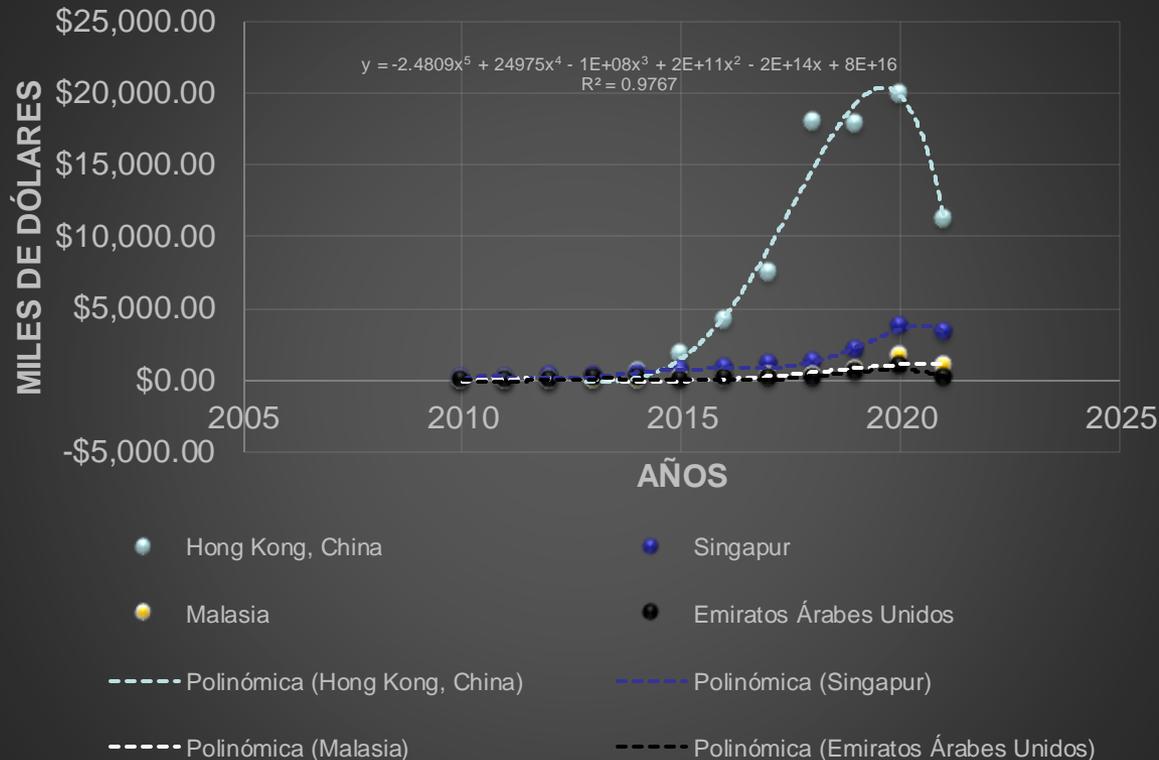
Norma:
Plan de Trabajo Operacional
de Fruta Fresca Pitahaya

Exigencias:
Branding
Certificaciones
Calidad



Capítulo 5: Análisis de Tendencias

Exportaciones de Ecuador de la subpartida 08.10.90.40 al mercado asiático



Participación notable en las Exportaciones de Ecuador



12%

Registro de 1era exportación: 2011

Crecimiento: 3000% entre 2010 a 2020

Contracción: 44% en 2021

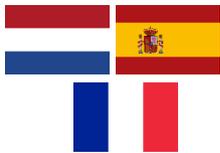
Exigencias:
Tiempos de entrega
Precio
Calidad



E S P E
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

Capítulo 5: Análisis de Tendencias

Participación notable en las Exportaciones de Ecuador

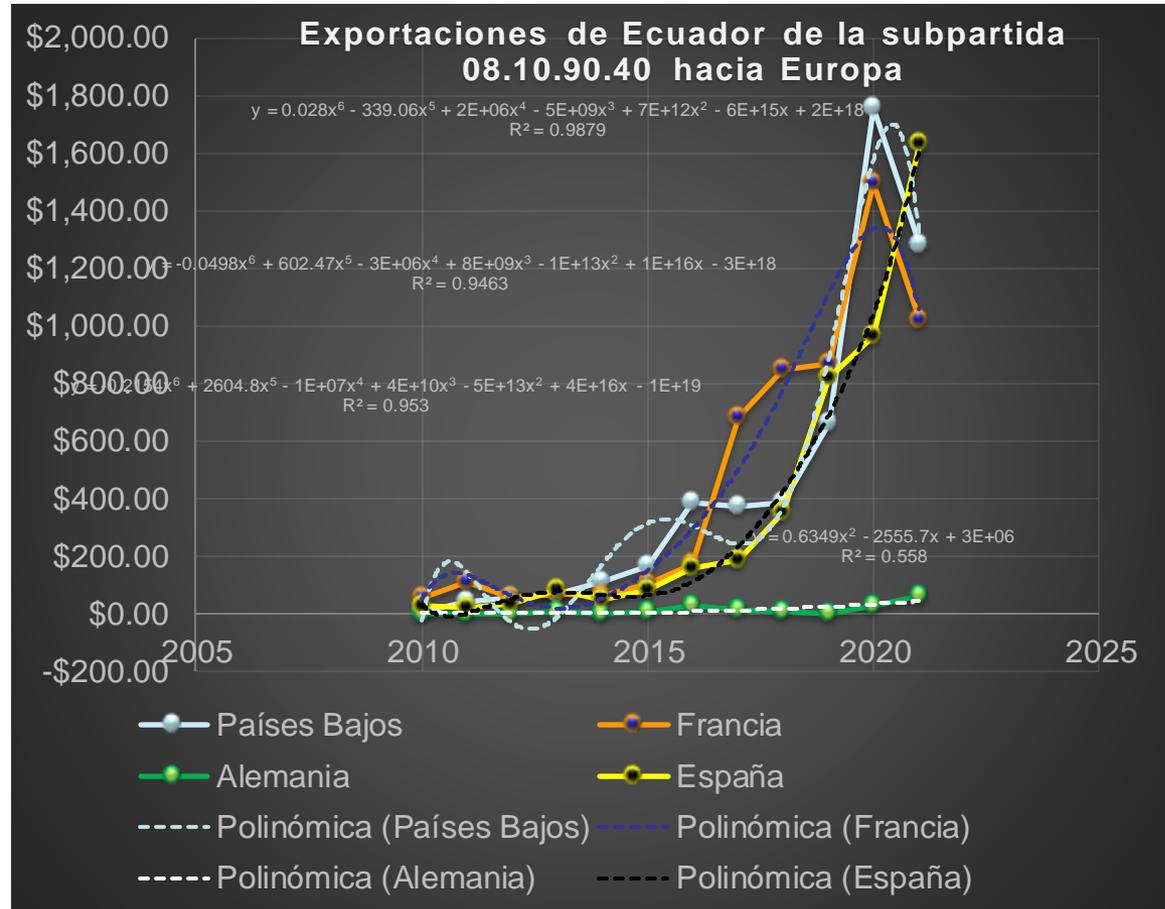


Menos del 2%

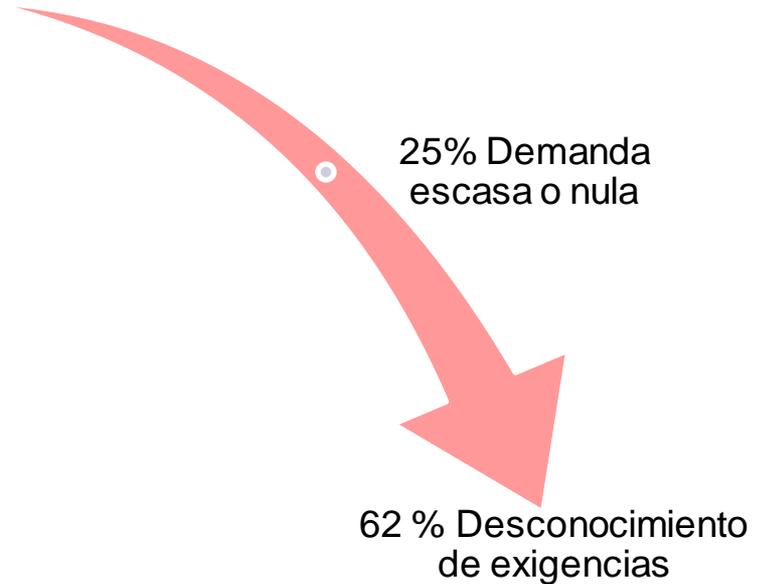
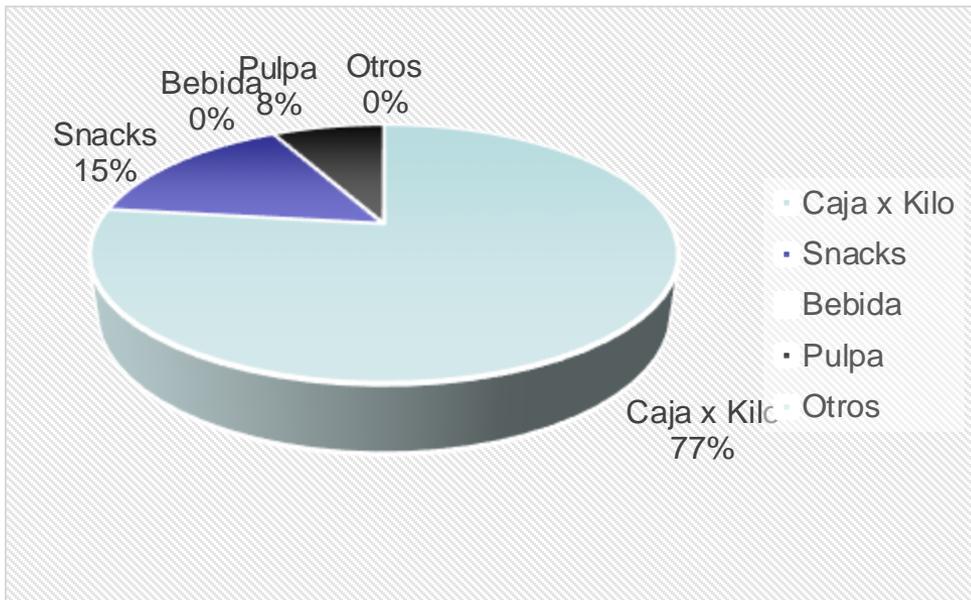
Crecimiento Aproximado:
5000% en el 2020

Crisis Logística Internacional:
Mengua de un 5%

Exigencias:
Branding
Certificaciones
Calidad



Diversificación



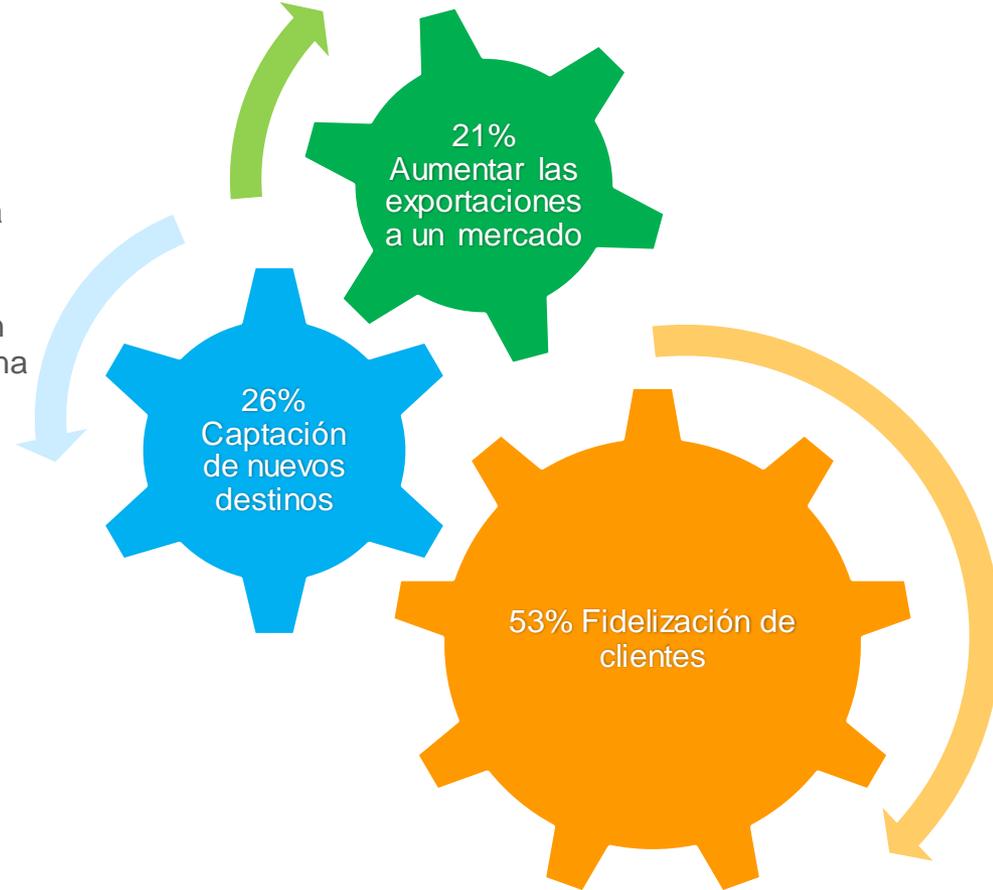
Riesgos inherentes en la exportación de pitahaya

COVID-19

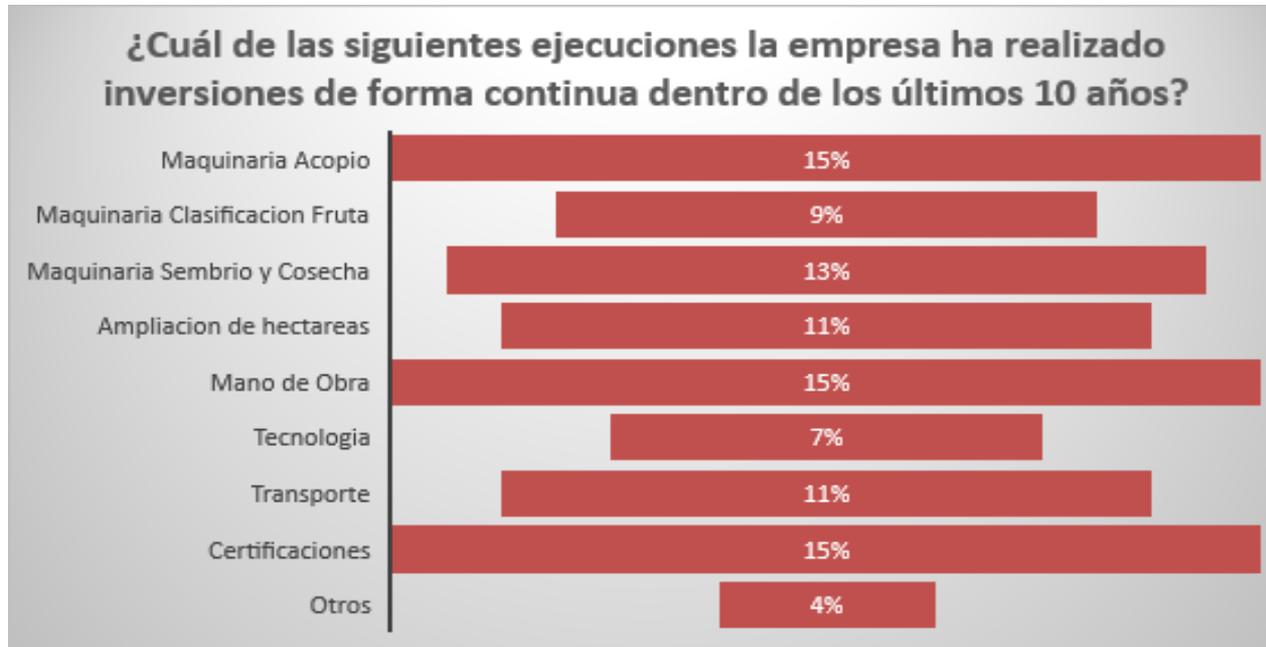
- **18%** Alianzas Empresariales
- **27%** Fidelización de clientes
- **45%** Precios acordes a las circunstancias



Certificaciones



Ventaja Competitiva



Conclusiones

Objetivo N°1:

Identificar las coyunturas macro y micro ambientales que afectan al exportador de pitahaya amarilla.

- En el asunto económico, **la especulación y el contrabando**, generan **competencia desleal** entre las empresas exportadoras.
- Existen diversas certificaciones que amplían el ingreso de las exportaciones a destinos más rigurosos, como **Global Gap** y **BPA** facilitan las negociaciones con mercados europeos y norteamericanos.
- El cambio de matriz productiva es escaso. La diversificación de productos se encuentra limitada por productos comercializados en el país, mas no en el extranjero. Pocas empresas han desarrollado productos a base de pitahaya



Conclusiones

Objetivo N°2:
Establecer el crecimiento de la exportación de pitahaya ecuatoriana en comparación de la región sudamericana.

- **El crecimiento de las exportaciones de Ecuador frente a la región sudamericana es de un 47140%** siendo un país con alta participación en el campo de exportaciones de pitahaya como fruta fresca.
- Colombia ha demostrado un crecimiento del 91% entre los años 2010 al 2021 con una baja participación.
- Perú al igual que Colombia se encuentra en el cuadrante de pocos ingresos, con una contracción de sus exportaciones en un 31%



Conclusiones

Objetivo N°3:

Determinar las tendencias de exportaciones del sector exportador de pitahaya amarilla ubicado en la localidad Palora, provincia de Morona Santiago.

- Estados Unidos es líder de crecimiento dentro de los destinos del continente americano. El mercado lidera con el 76% de las exportaciones ecuatorianas. Desde el 2017 las exportaciones han crecido aproximadamente en un 5000%.
- Hong Kong es el segundo importador de pitahaya ecuatoriana. Las exportaciones de pitahaya hacia este destino son el 12% del total, sin embargo en el 2021, tuvo una contracción del 44% por la crisis logística.



Recomendaciones

1. Situación

La competencia desleal produce especulación de precios internacionales, así como los precios nacionales, además de contrabando hacia las fronteras terrestres.

Recomendación 1.1 Creación clusters deben comprometer a Agrocalidad, policía nacional, y empresas de rastreo, con el fin de frenar el contrabando.

Recomendación 1.2 El rastreo de las exportaciones dentro de territorio ecuatoriano, es una solución a la especulación y permitirá a los productores identificar si la carga nacional ha sido destinada para entrega en el país, y a su vez, si la carga de exportación fue rechazada o logró cumplir su salida al exterior



2. Situación

Los principales socios de exportación dentro de la región latinoamericana son Perú y Colombia, no existen protocolos que avalen la apertura de nuevos mercados en Sudamérica.

Recomendación 2.1 Establecer protocolos de exportación a otros destinos de Suramérica como Chile, Brasil, Argentina. Organismos gubernamentales como ProEcuador, deben fomentar la correcta inserción a estos mercados.

Recomendaciones

3. Situación

Existe escasa industrialización en el sector exportador de pitahaya amarilla, y desconocimiento de los mercados demandantes.

Recomendación 3.1 Exportadores, productores, Agrocalidad, la Institución Nacional de Investigaciones Agropecuarias del MAGAP, carreras de producción de agroalimentos, deben propiciar investigaciones que definan otros tipos de consumo para la pitahaya amarilla.

Organismos gubernamentales como Proecuador deben enfocarse en un estudio de mercados para estos productos.

