Resumen

El comercio exterior se caracteriza por las relaciones comerciales entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías, es por esto que el plan de desarrollo del país orienta como uno de los ejes de crecimiento al sector agropecuario de exportación, y sobre todo al desarrollo de productos agrícolas no tradicionales.

En este sentido la presente investigación se dirige a realizar un plan de comercio exterior y negociación internacional para la exportación de arándano a países árabes, puntualmente a Emiratos Árabes Unidos.

El arándano ofrece gran potencial comercial por la amplia demanda que tiene a nivel mundial, pues actualmente se considera uno de los principales productos con mayor cantidad de antioxidantes.

Se procura aprovechar las preferencias de consumo de productos agrícolas que comprueben un alto nivel nutricional, pero sobre todo que sean naturales y que hayan tenido un proceso de producción óptimo.

La investigación demostró que la producción y consumo de arándano tiene una oportunidad de desarrollo inigualable y se observa una gran ventaja desde el punto de vista de la demanda debido a que esta fruta posee muchas propiedades que benefician a la salud humana puesto que en los época actual se está tomando una percepción de alimentación natural.

Por otro lado, se determina que es de vital importancia generar actividades y proyectos que permitan la explotación benéfica de las grandes extensiones de tierra y sus productos, ya que, Ecuador por encontrarse en una zona tropical, su suelo posee altos niveles de nutrientes que son ventajas competitivas predominantes ante los principales exportadores de jugos naturales.

Se considera que el proyecto tiene sostenibilidad en aspectos económicos debido a la producción y rendimiento de estas frutas, además se fomentará la industrialización del producto mediante la elaboración de jugo natural, esto promoverá nuevas plazas de trabajo y el valor agregado en el proceso de producción.

Las exportaciones cada vez tiene mayor trascendencia para el país, los entes exportadores de la nación precisan encontrar nuevos mercados para sus productos no tradicionales para su crecimiento y rentabilidad a largo plazo.

Hay que tomar en cuenta que la rentabilidad de las exportaciones no son actividades esporádicas o de corto plazo, por el contrario son negociaciones que necesita una visión a mediano y largo plazo con un plan estratégico detallada de todos los recursos a utilizar.

Los futuros exportadores deben tener motivos sólidos y concisos para la internacionalización de su producto y encontrar mercados externos no tradicionales para que la inversión tenga sus réditos.

Las bases necesarias para la ejecución de una factible exportación se encuentran en la elaboración de un Plan de Exportación; el cual debe contar con el concepto claro del mercado al cual se va a exportar, la factibilidad del proyecto, las exigencias de los nuevos mercados, entre otros.

Este proyecto es un instrumento que es apropiado para determinar los requisitos relacionados con los mercados externos y las características del producto que se va a exportar.

Determina los elementos que permitirán programar los ajustes financieros necesarios para avalar la viabilidad de la exportación e incluso encontrar financiamiento; se debe considerar un análisis sobre el producto y el mercado objetivo para ajustar una estrategia efectiva para el éxito del proyecto.

El sector agrícola tiene una participación muy importante en la economía del país en la última década, que ha hecho que se generen nuevos nichos de mercado

demandantes de productos agropecuario y sus derivados, cuyos ingresos provienen de la estabilidad económica producto de la implementación del modelo de dolarización; por otro lado, la inflación ha hecho que los precios fluctúen de manera considerable; por esa razón, en el sector agrícola se presenta una volatilidad irregular en el precio de los productos, que se refleja de manera directa en el precio del producto final.

La expansión de mercados es una realidad mundial, el mejoramiento en los diversos procesos de producción permite generar mayor cantidad de mercancías con mejor calidad y lograr elaborar de esa manera productos competitivos con los cuales se puede expandir hacia diversos mercados entre ellos, el mercado árabe, el producto terminado será comercializado por medio de ferias y trading internacionales ya que con una inmensa población, con un nivel de ingreso muy importante y adicionalmente con preferencia a consumir productos de calidad que nos garantizan el irrumpir en el negocio de procesamiento de comercialización del jugo natural de arándano.