



Marzo 2018 - ISSN: 1696-8352

EXPORTACION DE LA PULPA DE GUANABANA HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL

Msc. Jose Luis Gonzalez Márquez

Profesor de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
jgonzalezm@ulvr.edu.ec

Veronica Jamilex Ortiz Vite

Estudiante de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
vortizv@ulvr.edu.ec

Leslie Clara Cadena Garcia

Estudiante de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
lcaadenag@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

José Luis González Márquez, Veronica Jamilex Ortiz Vite y Leslie Clara Cadena Garcia (2018): "Exportación de la pulpa de guanabana hacia el mercado internacional", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (marzo 2018). En línea:
<http://www.eumed.net/2/rev/oel/2018/03/exportacion-pulpa-guanabana.html>

Resumen.

Las exportaciones son el principal ingreso para los países que se encuentran en desarrollo, en el cual aprovechan al máximo sus bienes internos para comercializarlos en el extranjero. Para ello se plantea la exportación de la pulpa de guanábana desde Ecuador hacia el mercado de Estocolmo – Suecia país ubicado en el norte de Europa.

Según el estudio de mercado en el país destino la población sufre un alto índice de enfermedades tales como el cáncer, diabetes entre otras, la pulpa de guanábana aporta muchos beneficios en contra de estas enfermedades en el cual es un punto a favor ya que con estrategias de marketing y puntos de distribución adecuados incentivamos a la población al consumo del producto.

Es importante que esta fruta se comercialice dentro del Mercado de Estocolmo-Suecia debido a que es un producto escaso, como primer punto favoreciendo el desarrollo sustentable del país y dando a conocer el sector Agrícola a nivel internacional y por otro lado las necesidades del consumidor en el mercado destino.

En conclusión, el presente artículo trata de la exportación de la pulpa de guanábana, tiene como objetivo mejorar el bienestar de los consumidores.

ABSTRACT:

Exports are the most principal income for countries in development, which take full advantage of their internal goods to market them abroad. For that reason, it is proposed the export of the soursop pulp from Ecuador to the Stockholm-Sweden market, a country located in northern Europe.

According to the market study on the destiny country, the population suffer from a high rate of diseases such as cancer, diabetes and others. Soursop pulp gives many benefits against these illnesses which is a point in favor because with marketing strategies and appropriate distribution points, we encourage the population to consume the product.

It is important that this fruit is commercialized within the Stockholm-Sweden market because it is a scarce product, as the first point favoring the sustainable development of the country and, making the agricultural sector be recognized internationally such as the needs of the target market.

To conclude, the present article deals with the soursop pulp export, which objective is to improve the well-being of consumers.

1. Introducción.

Tomando en cuenta que Ecuador por su posición geográfica se ha especializado en producir en el sector primario tales como; frutas y vegetales debido a que nuestra tierra es fértil para este tipo de cosechas lo cual nos da una ventaja competitiva con los países que no tienen este clima para producir estos productos y se ven en la obligación de importar estos productos, abriendo nuestro mercado de exportaciones y generándonos un desarrollo económico.

Con lo mencionado nos hemos dado cuenta que en la provincia de Esmeraldas la producción de guanábana es una actividad común, pero que no es una actividad desarrollada al máximo, convirtiéndose en una fuente de ingresos para las familias de estas provincias que trabajan en la cosecha de esta fruta, debido a esto nuestro artículo va a tratar como primer punto abarcara el sector del agricultor de guanábana.

En esta investigación buscamos analizar varios aspectos en la problemática de una propuesta de negocios como las variables de precios bajos de la guanábana en la provincia de Esmeraldas, y la necesidad de ofertar este producto al mercado internacional.

Como otra de las problemáticas encontramos que siendo la guanábana un producto perecible, nos da un tiempo de duración corto y con precios no favorables para los agricultores ecuatorianos, las frutas no tienen una gran comercialización a nivel local sin poder expandirse a nivel internacional.

Como solución a este problema con el que viven los agricultores de guanábana al no poder ofertar este producto a otro mercado, buscamos una propuesta de negocios internacional en la exportación de la pulpa de guanábana hacia el mercado de Suecia.

Pretendemos que la exportación de la pulpa de guanábana beneficie al desarrollo económico de la provincia de Esmeraldas, así logre fomentar una reactivación económica para esta provincia, generando una mayor expansión del mercado agricultor y promueva las exportaciones de más productos ecuatorianos.

2. Problema al investigar.

Una vez realizado los estudios se puede percibir que en el Ecuador existe una gran oferta de guanábana, pero su demanda resulta ser muy baja localmente debido a su poca distribución y publicidad a nivel nacional, la mayoría de la población desconoce del nivel nutricional y los beneficios que tiene esta fruta.

En la provincia de Esmeraldas se encuentra la mayor producción de guanábana en el país, la misma que actualmente se ofrece al mercado nacional. Nuestro objetivo es aprovechar beneficios que tiene el país para producir esta fruta y exportarlo hacia un nuevo mercado.

Se planteó el envío de este producto al mercado sueco por su alto índice de enfermedades tales como el cáncer, además se planteará el proceso logístico que se debe seguir para poder exportar la pulpa de guanábana al país destino.

Aprovechando la no producción de esta fruta en Suecia debido a su templado clima y aprovechar las negociaciones que tiene Ecuador con la unión europea en el ámbito comercial y desarrollo económico bilateral. La guanábana es una fruta poco conocida pero muy apetecida a nivel internacional.

3. Objetivos de la investigación.

3.1. Objetivo general.

Desarrollar un plan de exportación de la pulpa de guanábana dirigido hacia el mercado de Estocolmo – Suecia, tomando en cuenta la información de procesos de exportación y estudio de las exportaciones hacia la unión europea para incrementar el cambio de la matriz productiva.

3.2. Objetivos específicos.

- Analizar el mercado al cual se enviará el producto.
- Cuantificar el porcentaje de la población que está siendo afectada por enfermedades como el cáncer.
- Análisis de productos que se exportan a Suecia.

4. Justificación de la investigación.

El Ecuador tiene como objetivo principal incrementar las exportaciones y el desarrollo económico de los productores, para ello existen planes de negocios que apoyan a las nuevas ideas de implementar dichos aspectos

5. Antecedentes históricos.

La guanábana es una planta originaria de las regiones de América Tropical, desde la cosecha de los antepasados hasta nuestros tiempo actual, gracias a una tecnología avanzada se cosecha de una forma adecuada sin estropear el producto y permite una mayor degustación.

En nuestro país recién se está dando cultivos de carácter comercial especialmente en las provincias de Guayas, El Oro y Esmeraldas.

En el Ecuador la mayor parte de las personas que cultivan esta fruta aun lo hacen de forma casera por lo que al momento de comprarla se la puede conseguir a un buen precio.

Alrededor del mundo existen 60 o más especies de guanábana, siendo la *annona muricata* la que produce el fruto más grande.

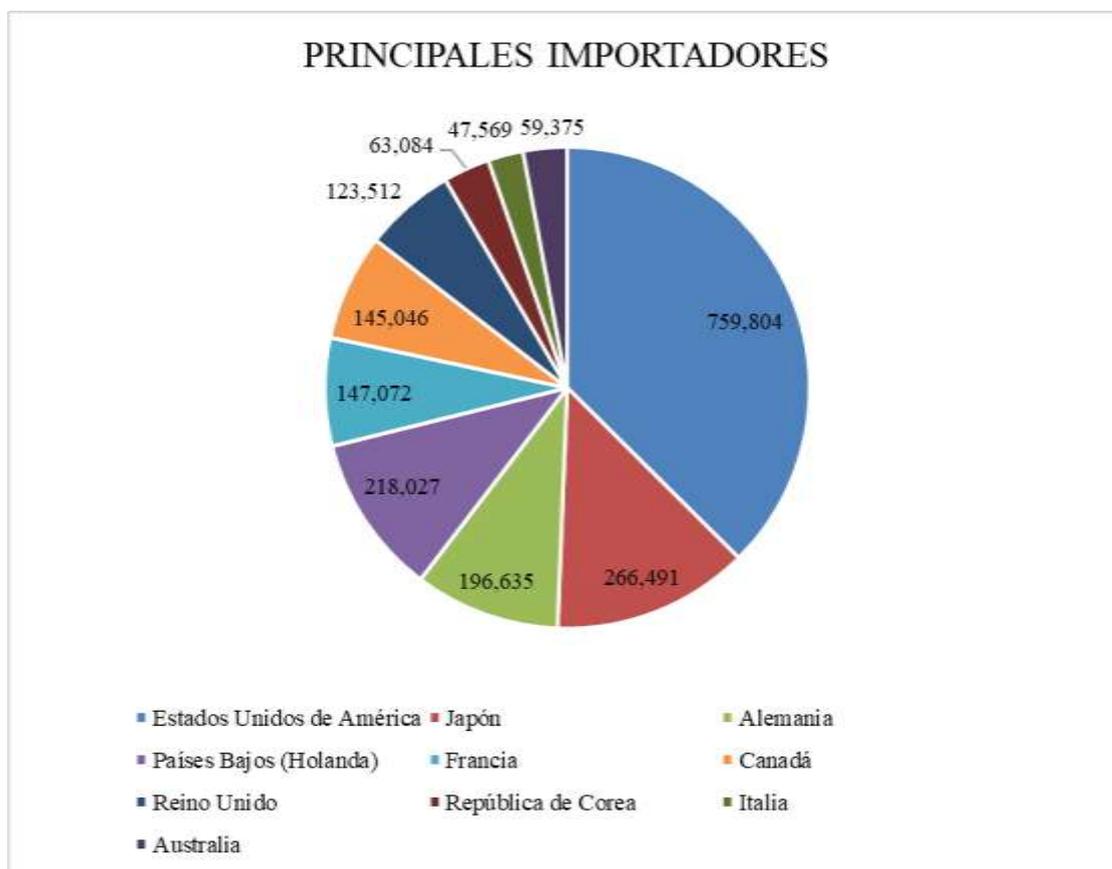
La guanábana también es conocida en otros países como por ejemplo: guanaba, sorzaka, caroso o graviola.

6. Tipos de guanábana en el Ecuador.

Existen cuatro tipos de guanábanas que pueden dar su fruto por semilla, y de las cuales se basan por 3 características principales una de ellas el sabor que puede ser: dulce, semiácido y semidulce que se las puede usar en jugos, postres y bebidas.

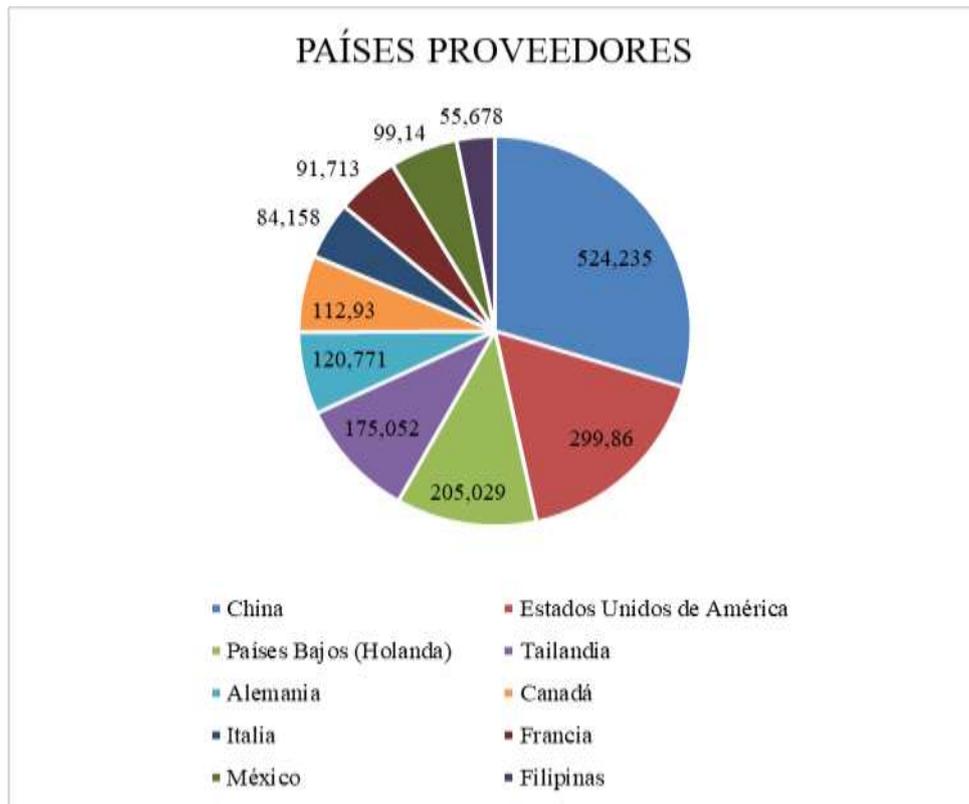
Para poder cultivar esta planta se promedia una altura de 0 a 500 metros al nivel del mar. En nuestro país se vende toda clase de guanábana que se las cosecha caseramente, estas pueden variar en su forma, sabor y tamaño, las de tamaño medianas y grandes son las preferidas por los compradores por su mayor contenido de pulpa.

7. Principales países compradores de frutas tropicales.



Fuente: (trademap, 30)
Imagen: autores

8. Principales países exportadores de frutas tropicales.



Fuente: TRADE MAP

Imagen: autores

9. Aspectos importantes para exportar a Suecia.

Para ingresar al mercado sueco no existen muchas restricciones que compliquen las exportaciones de nuestro país hacia ese mercado, ya que Suecia se rige a las normas que establece la UE.

En el caso de nuestro país al ya contar con el acuerdo bilateral con la Unión Europea.

10. Documentación.

Suecia es uno de los países de la UE que facilitan todo tipo de procedimientos, documentación para entrar nuestro producto hacia ese mercado.

La documentación necesaria es la siguiente:



11. Estrategias comerciales.

La empresa se enfocará en una mercadotecnia agresiva llegando a un mercado con una oferta única, dirigiéndose en un aspecto común, no en diferencias, captando un mayor número de compradores posibles, teniendo una mayor relación con el cliente y mayor participación en el nicho de mercado.

Las estrategias que se le darán al producto son las siguientes:

1. Estrategia del merchandising, aplicándola en el punto de venta. Utilizando un mobiliario que llame la atención del consumidor.
2. Las redes sociales, siendo estas hoy en día una forma más rápida y directa de llegar a los consumidores. Donde no solo se proporcionará el producto sino que se tendrá un contacto directo con los clientes porque se les compartirá consejos saludables.
3. Las muestras gratis, son especialmente útiles a la hora de conseguir que se pruebe el producto. Estas muestras serán repartidas en el punto de venta.
4. Medios de comunicación tradicionales.

12. Plaza / distribución.

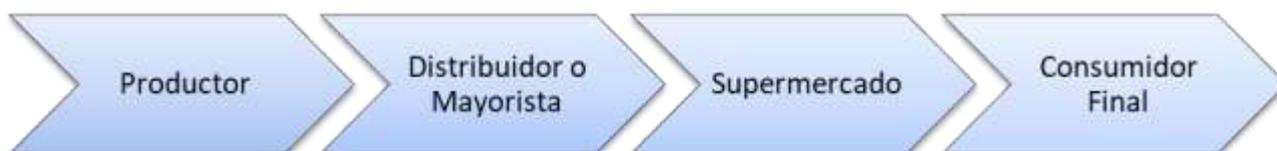
El producto llegará al consumidor por medio de un canal de distribución largo, ya que se venderá directamente a los principales supermercados de la ciudad de Estocolmo- Suecia.

La distribución se realizará a través de las principales cadenas de supermercados de Estocolmo como lo son: El Ica, el Coop, el Pulssen entre otros.

Para estas cadenas de supermercados tienen a vender productos orgánicos y 100% frescos para mejorar la salud de sus consumidores.

12.1 . Canal de distribución largo.

En este caso el producto va desde la empresa productora hasta el consumidor final, a través de un mayorista que a su vez lo distribuye a un establecimiento minorista o detallista en este caso las cadenas de supermercados.



14. Proceso de elaboración de la guanábana en pulpa y proceso de despulpado de guanábana.

El proceso de despulpado de guanábana comienza con la cosecha de la fruta en un estado no muy madura, esto sucede cuando la fruta adquiere una despigmentación de su color, este color es un verde oscuro intenso, la fruta pasa a tener un color más claro y sus puntas de características espinosa se separan más de lo normal.

La fruta trasladada de su forma natural hacia un cuarto de invernación con temperaturas de 16 hasta 18 grados centígrados; la fruta se encuentra aún con un color verdoso intenso esto nos indica que la fruta no se encuentra en su estado maduro al máximo, por consiguiente la fruta de guanábana pasa a una cámara, esta puede ser llamada cámara de preparación o precámara, la guanábana ingresa en esta precámara con una temperatura de no menos de 20 grados, la fruta en esta cámara tiene una textura no blanda con su textura semisuave. Esto ayudará a su despulpado.

14.1. Proceso de pelado y despulpado.

La fruta deberá ser lavada con un desinfectante, en este caso el desinfectante que se utiliza se llama solbac fv solución de carácter bactericida para uso de control de amibas y bacterias el cual también sirve para el lavado de frutas y verduras, su composición se basa en derivados de citratos de algas marinas y cítricos que no altera el sabor ni olor.

La fruta será enjuagada de manera normal con agua a temperatura ambiente, por consiguiente el proceso de despulpado será con la fruta no tan dura con su textura firme. Se pretende utilizar para el despulpado en el presente proyecto de comercialización de pulpa de guanábana, una máquina que nos servirá para la separación de la pepa con la textura

gelatinosa de la fruta o su corteza principal interna de la fruta denominado también “despepe”.

14.2. Proceso de empacado en su envase hermético de plástico.

Después de la separación de la pepa de la fruta y su corteza, esta pasará a una mesa con una luz translúcida la cual permitirá ver algún defecto de la fruta en su interior con más claridad ya que la fruta tiene aparte de la pepa unas partículas negras, lo cual podría dar un mal aspecto en la fruta empacada, esto se lo puede hacer manualmente.

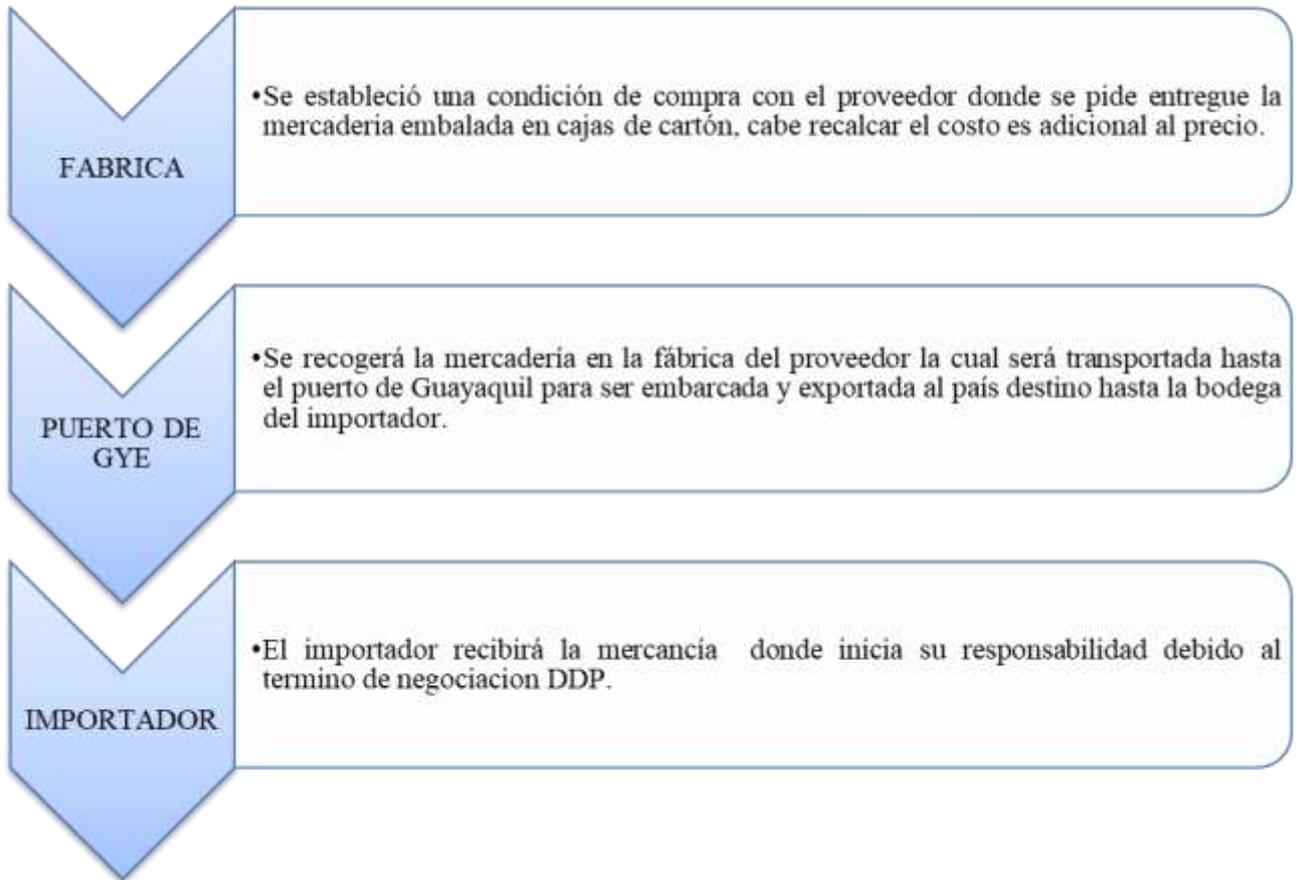
14.3. Control de calidad.

La pulpa de guanábana tiene que estar según su peso, ejemplo: si se tiene un peso de 10 kl en una funda hermética de plástico para su comercialización, la guanábana según su nivel de azúcar tiene que estar entre los 13 a 15 % de su densidad sólida en la manera acuosa en la que se encuentra.

Posterior a este proceso la funda con la pulpa en su interior debe pasar a una tina de una dimensión de 3x3 con agua helada, para comprobar si la funda no se encuentra con filtros o fuga de la sustancia, se la conserva en bajas temperaturas.

Los mecanismos a utilizar para llegar a los requerimientos establecidos son el Prix, este es un refractómetro que mide la densidad de materia en el total de líquido, este se encuentra disuelto.

15. Logística y operaciones.



El acondicionamiento de la pulpa de guanábana, se lo realizará en cajas de cartón y el envío del producto será vía marítima en contenedores refrigerados por su naturaleza como producto perecible. El tránsito aproximado vía marítima es de 15 días desde Guayaquil-Ecuador hacia Estocolmo-Suecia.

El término de negociación será DDP, en el cual el exportador deberá entregar la mercancía en el país destino

16. Metodología de la investigación.

16.1. Tipos de investigación.

La presente investigación es de tipo directa, descriptiva, exploratoria, de acuerdo a Bernal 2010 y Sampieri 2010.

Directa: se identifica directamente con el hecho a investigar, es decir; la información será recopilada en base a los agricultores de guanábana en el cantón Esmeraldas.

Descriptiva: se identifican las características del producto a importar.

Exploratoria: se definen las ventajas de realizar la propuesta de negocio en la exportación de la pulpa de guanábana.

16.2. Enfoques de la investigación.

Para el proceso de búsqueda de información hacia el tema del artículo tomamos en consideración el enfoque cuantitativo, ya que esta metodología se asemeja a la investigación que se ha realizado, nos permite hacer una recolección de datos para de esta manera probar la hipótesis planteada en base en la medición numérica y así emitir un análisis estadístico para la toma de decisiones mediante los patrones de confianza y comportamiento. Ofreciéndole al lector una mejor visualización, por lo consiguiente una comprensión teórica y práctica del mismo; con la muestra de tabulaciones estadísticas con datos reales (Hernández, 2003)

16.3. Diseño de la investigación.

Los tipos de investigación, son quienes intervendrán en la elección del enfoque como primer paso en la metodología, se logra a través del estudio exploratorio que tiene por finalidad identificar el problema de la temática, se aplica cuando el campo sea indagado por primera vez.

El estudio descriptivo nos contribuye a explicar el fenómeno como es observado y realizar un reporte acerca del mismo.

La primera fase de la investigación es exploratoria, debido a que se recolecta información acerca de acontecimientos en relación a la producción de la guanábana.

17. Población y muestra.

17.1. Población.

Es el conjunto total de individuos u objetos que tienen algunas propiedades usuales, observables en un área y tiempo determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación se debe tener en cuenta algunos parámetros que son de carácter esencial al seleccionarse la población bajo estudio. (Fiesterra, 2010)

17.2. Muestra.

La muestra se define como un subconjunto fielmente representativo de la población, para aquello debemos seleccionar una técnica aplicable para tener el resultado con el que trabajaremos en la investigación.

La investigación que se llevará a cabo tomará en cuenta dos principios: el primero, por parte del importador en Suecia, así como también la demanda de la comercialización del producto, de esta manera se puede deducir que tanta aceptación puede tener la pulpa de guanábana en este mercado. El segundo grupo es serio en función de los productores de guanábana de la provincia de Esmeraldas, para conocer el procedimiento logístico que realizarán, así como la disposición de exportar un producto tradicional, fortaleciendo los lazos comerciales con Suecia.

18. Investigación de campo.

En lo que corresponde al importador se tuvo que realizar encuestas a los administradores de los principales supermercados ubicados en Estocolmo, Suecia. Para poder obtener un número exacto de los supermercados que operan en la ciudad de Estocolmo se aplicará la fórmula estadística para el cálculo de las poblaciones finitas. Una vez obtenido el tamaño de la muestra se da lugar a las encuestas en relación al número de personas obtenidas mediante el cálculo de la fórmula estadística.

19. Técnicas e instrumentos para recolección de datos.

Para la selección de las técnicas e instrumentos para recolección de datos se utilizarán las que se presentan a continuación:

19.1. Técnicas e instrumentos.

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Cuestionario de preguntas

19.2. Entrevista.

La entrevista es la técnica selecta para la elaboración del presente proyecto, consiste en la formulación de preguntas dirigida al consumidor, este instrumento se aplica con la finalidad de recoger información para de esta manera organizar, estructurar y analizar las opiniones de compra de la pulpa de guanábana en el mercado sueco.

19.3. Propuesta.

Es importante saber que la investigación de mercados por sí sola no garantiza el éxito, tampoco la alta demanda o la calidad que pueda tener un producto o servicio. El éxito en la internacionalización de una empresa comienza cuando se toma conciencia de que la globalización es una realidad y se toman medidas para afrontarla. Por esto, debe existir en la empresa un plan en donde se estructure y planifique, tanto administrativa como financieramente, la estrategia o camino a seguir para lograr una exportación exitosa.

20. Preguntas:

¿Usted cree que las ventas de pulpa de fruta lleguen a nivel mundial?

SI

NO

¿Usted prefiere consumir la fruta o pulpa de fruta terminada?

Fruta

Pulpa de Fruta

¿Cree usted que haya promoción por una semana de pulpa de fruta?

SI

NO

¿En qué lugar prefiere comprar la pulpa de fruta?

Supermercados

Minimarkets

Tiendas

¿Le gustaría probar muestras gratis de pulpa de fruta?

SI

NO

¿Consumen en su hogar la pulpa de fruta?

SI

NO

¿Cuántos litros de pulpa de fruta consume cada semana en su hogar?

1 litro

2 litros

3 litros

¿Cree usted que las ventas de pulpa de fruta sea un éxito?

SI

NO

¿Cree usted que se deba vender la pulpa de fruta a domicilio?

SI

NO

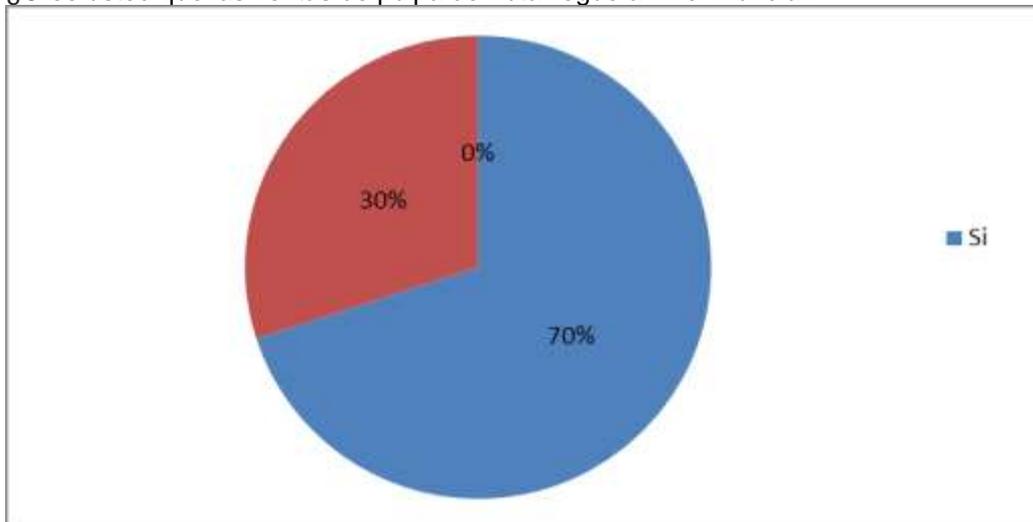
¿Cree usted que la guanábana es buena para la salud?

SI

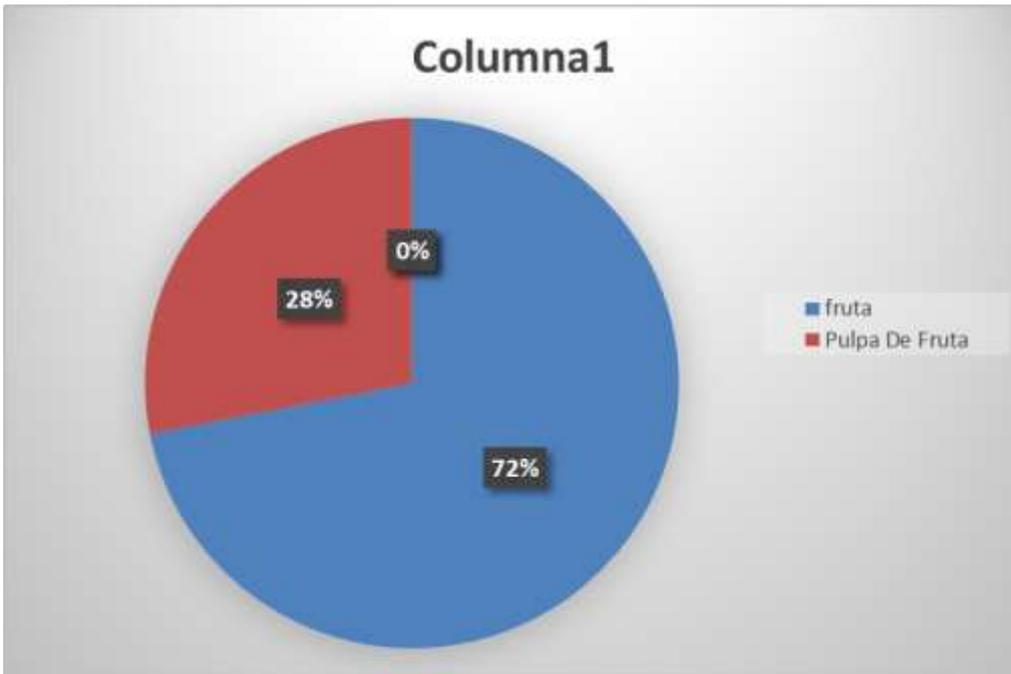
NO

21. Tabulación e interpretación.

¿Cree usted que las ventas de pulpa de fruta lleguen a nivel mundial?



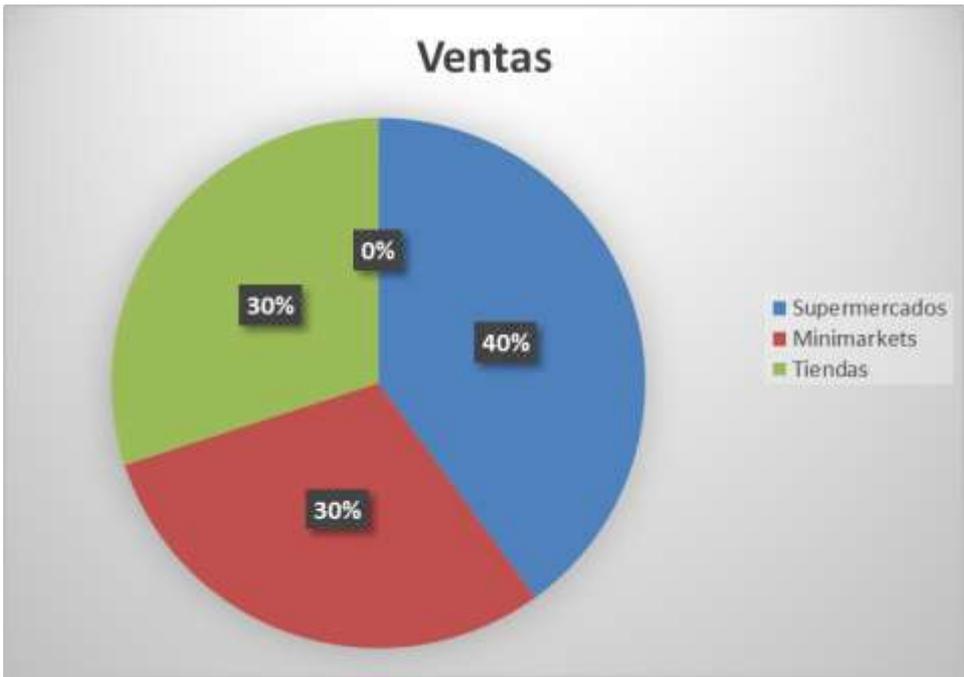
¿Usted prefiere consumir la fruta o pulpa de fruta terminada?



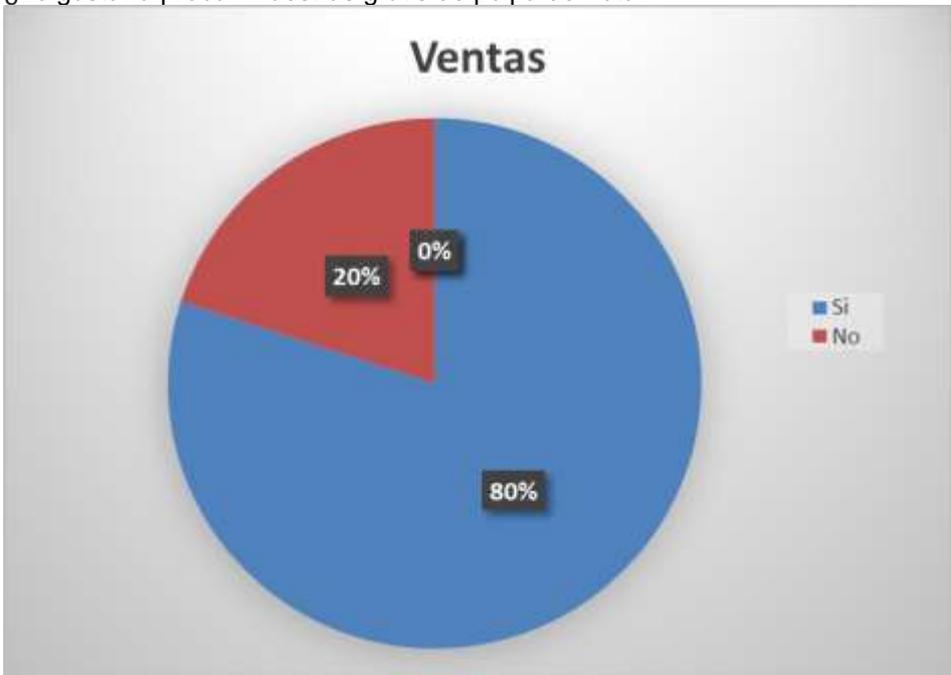
¿Cree usted que haya promoción por una semana de pulpa de fruta?



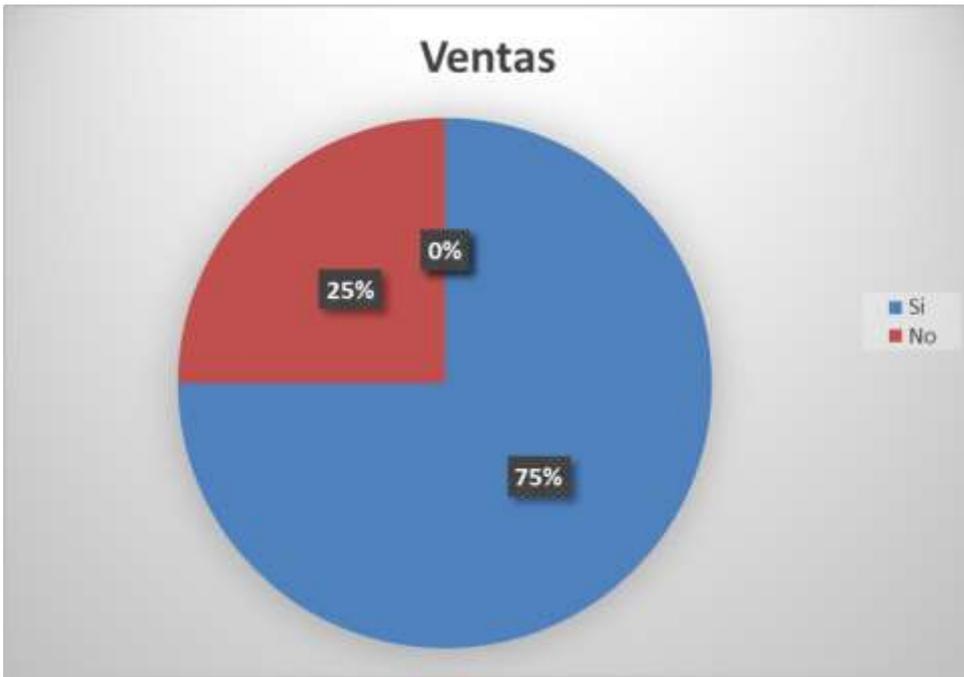
¿En qué lugar prefiere comprar la pulpa de fruta?



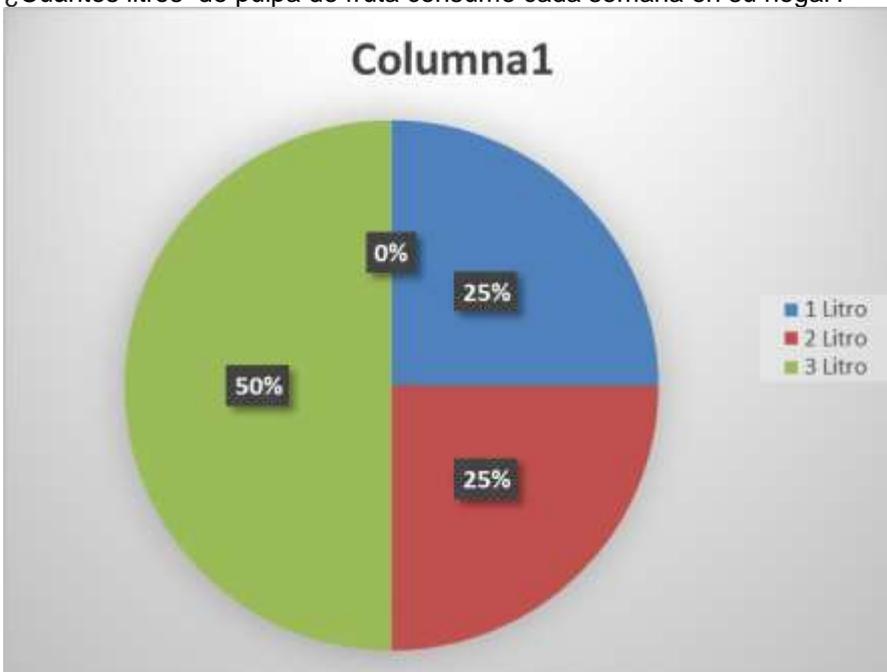
¿Le gustaría probar muestras gratis de pulpa de fruta?



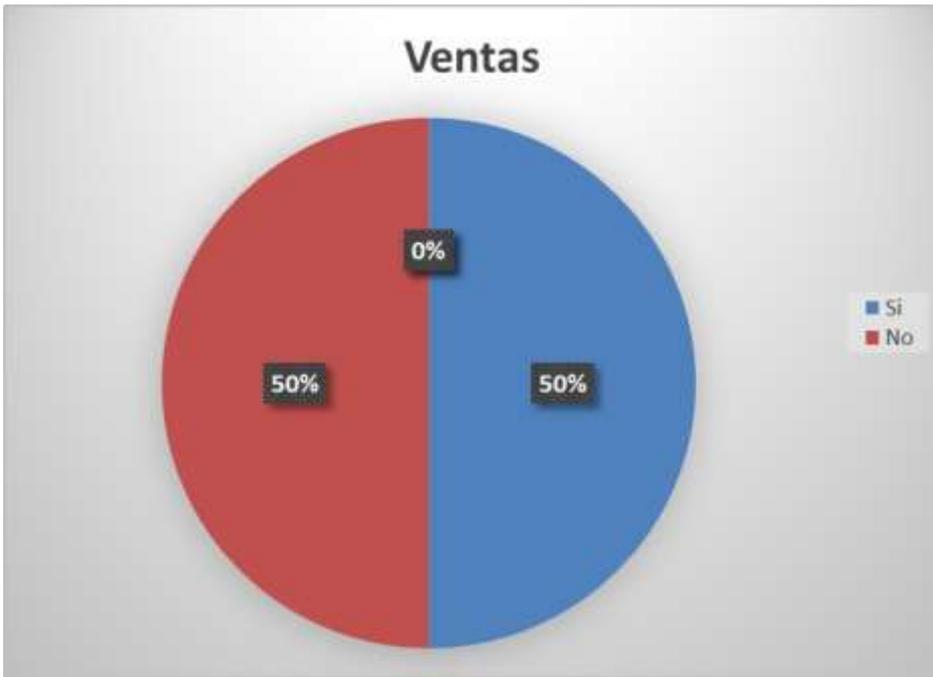
¿Consume en su hogar la pulpa de fruta?



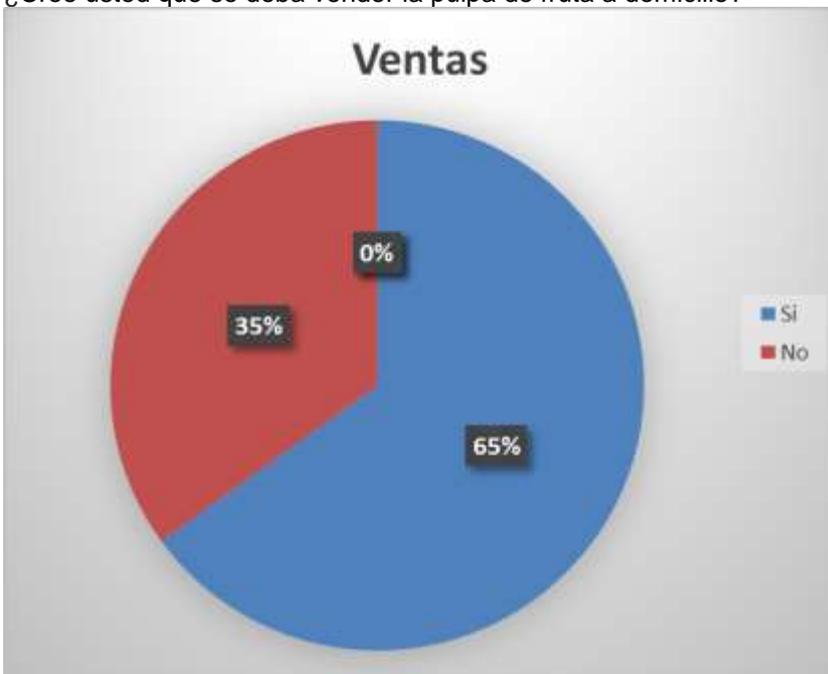
¿Cuántos litros de pulpa de fruta consume cada semana en su hogar?



¿Cree usted que las ventas de pulpa de fruta sea un éxito?



¿Cree usted que se deba vender la pulpa de fruta a domicilio?



Bibliografía

- Antes-de-exportar*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/156-antes-de-exportar>
- comercio.aduanas*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar>
- Comercio.com*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/422-guia-para-exportar-prepararse-para-plan-de-exportacion>
- ComercioYaduanas*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/245-pasos-elaborar-plan-exportacion>
- Crédito-documentario*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/318-formas-de-pago-para-exportadores-credito-documentario>
- Cuenta-abierta*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/317-formas-de-pago-para-exportadores-cuenta-abierta>
- Entrepreneur*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/263713>
- Extrategia-para-exportación*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/157-estrategias-exportacion>
- Financiamiento-de-exportación*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/173-financiamiento-exportar>
- Formas-de-pago*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/319-formas-de-pago-para-exportadores-acreditivo>
- INCEA*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/comoexportarunproducto/420-plan-de-negocios-para-exportaciones>
- Logística-de-exportación*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/183-logistica-exportacion>
- Mercado-internacional*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/158-estudio-de-mercado-internacional>
- Mercadotecnia-de-exportación*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/167-mercadotecnia-para-exportar>
- Objetivo-de-la-exportación*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/155-objetivo-exportacion>
- Pasos-para-exportar*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/239-pasos-para-exportar>
- Plan-de-exportación*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/425-guia-para-exportar-plan-de-exportacion>
- Riesgo-del-exportador*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/172-gestion-riesgo-exportar>
- Tipo-de-carta-de-créditos*. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/320-formas-de-pago-para-exportadores-tipos-de-cartas-de-credito>
- trademap. (2012 de MAYO de 30). *PROEcuador*. Obtenido de PROEcuador: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2012/07/P-1205-PULPA_DE_MORA_GUANABANA_Y_UVILLA-MUNDO-R00303.pdf

Ventas-para-exportación. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/184-gestion-ventas-exportar>

Visita-del-exportador. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/168-visita-exportador>