



ECUADOR – OCTUBRE 2016 - ISSN: 1696-8352

PROYECTO DE EXPORTACIÓN AL GRANEL DE LA HOJA DE GUANÁBANA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

Suárez Tigua Denisse Vanessa

Denissesuarez1206@Gmail.Com

Egresada Carrera De Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Mgs. Evangelina Mendez Encalada

Emendeze@Ulvr.Edu.Ec

Docente
Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Suárez Tigua Denisse Vanessa y Evangelina Mendez Encalada (2016): "Proyecto de exportación al granel de la hoja de guanábana hacia el mercado de Estados Unidos", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (octubre 2016). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/guanabana.html>

RESUMEN

El Proyecto Exportación al Granel de la Hoja de Guanábana hacia el mercado de Estados Unidos tiene como objetivo incentivar a productores y exportadores en el aprovechamiento de este recurso natural a través de su exportación a mercados donde su demanda es constante. A través de este proyecto se muestra información de los principales exportadores y compradores de este producto, los pasos a seguir para dar inicio a la exportación de la hoja de guanábana incluyendo los pasos a seguir registrarse en cada una de las instituciones gubernamentales para gestionar la documentación previa a la exportación. Se detallan los precios actuales de los países competidores en el mercado meta y estrategias de marketing con las que podemos captar la atención del nuevo mercado, y de esta forma poder contribuir en diversificar la oferta exportable de los productos no tradicionales del Ecuador generando ingresos y nuevos mercados.

PALABRAS CLAVE:

exportación, plan de exportación, producción hoja de guanábana, exporta fácil.

ABSTRACT

The Export Project Bulk Guanabana Leaf to the United States market aims to encourage producers and exporters to use of this natural resource through export to markets where demand is constant. Through this project information leading exporters and buyers of this product is shown. The steps to begin exporting soursop leaf including the steps recorded in each of the governmental institutions to manage pre-export documentation. The prices of competing countries in the target market and marketing strategies with which we can capture the attention of the new market are detailed. Through this way we can contribute to diversify the offer's export for non-traditional products generating new revenues and opening new markets to Ecuador.

KEY WORDS:

export- export's plan – guanabana production – easy export.

1 INTRODUCCION

La tendencia actual de los países desarrollados como Estados Unidos (nuestro mercado meta), es el consumo de productos naturales debido a que estos no causan daño al organismo y a su vez mejoran la salud digestiva de quienes los consumen.

En los últimos años el Ecuador ha abierto campo a este tipo de productos en el mercado internacional favoreciendo a productores y exportadores potenciales de plantas medicinales gracias a la biodiversidad de plantas que produce este país, cada año se descubren nuevas variedades de especies que no han sido explotadas aún. Del árbol de la Guanábana se comercializa su fruto en forma de jugos y conservas por lo que en muy corto tiempo ha ganado reconocimiento en los diversos mercados donde se comercializa debido a su delicioso sabor, a este se le acreditan beneficios medicinales, además de su fruto se puede aprovechar su hoja a la que se le atribuye propiedades curativas para el tratamiento del cáncer. A pesar de exportar el fruto, en Ecuador no se ha sido considerada la hoja como oferta exportable tal como lo hace desde el año 2010 el vecino país Perú. La hoja de Guanábana puede ser exportada debido a la gran demanda que tienen países como Estados Unidos y el mercado europeo.

2 JUSTIFICACIÓN

Según recientes informes de las estadísticas de exportación de nuestro país vecino Perú a través del portal de SIICEX, la hoja de guanábana es una excelente opción de oferta exportable y Estados Unidos es uno de los países que se ubica entre los principales importadores de la Hoja de Guanábana a nivel mundial debido a que su población está optando en su mayoría por el uso de productos naturales para mejorar su nivel de vida.

Este proyecto está enfocado en dar a conocer a los productores y exportadores de la Guanábana, los beneficios de comercializar la hoja de esta fruta y no solo su pulpa o fruto, a diversos países. Nos enfocaremos en estudiar el Mercado de Texas-Estados Unidos debido a que es uno de los principales compradores de la Hoja Guanábana. Según la fuente del SIICEX Perú (Sistema Integrado de Comercio Exterior, 2015).

La importancia de este proyecto radica en aprovechar la producción nacional de la hoja de guanábana, recurso que se produce al mismo tiempo que su fruto y que no se está aprovechando por los productores ante la no explotación de canales de exportación.

3 OBJETIVOS DEL PROYECTO

3.1 Objetivo General

Fomentar las exportaciones de la Hoja de Guanábana incentivando el aprovechamiento de este recurso en los pequeños productores generando un valor a la exportación de la Guanábana.

3.2 Objetivos Específicos

1. Recopilar toda la información que incluya la documentación previa y demás trámites que se requieren en Ecuador para la exportación de la Hoja de Guanábana.
2. Analizar el mercado meta requisitos y trámites para el ingreso del producto.
3. Identificar los principales competidores en la exportación de este tipo de producto en el mercado Estadounidense.
4. Demostrar a través de una encuesta a la población, la demanda de este producto en el Mercado de Estados Unidos.

3.3 MARCO TEÓRICO

El fruto de la Guanábana tiene una piel delgada, coreácea, reticulada con protuberancias curvadas que parecen espinas, es muy suave al tacto, las protuberancias del exterior se hacen más cortas y la piel se rompe con mayor facilidad, en su interior la superficie es de color crema con una masa de color blanco, fibrosa y jugosa, cabe indicar que piel no es comestible.

La Guanábana conocida científicamente como *Annona Muricata* perteneciente a la familia Annonaceae de la cual existen alrededor de 60 especies, es un árbol tropical cuyas ramas son un poco caídas y bajas, su altura aproximada es de 25 a 30 pies, que produce un fruto grande de forma ovalada parecido a la forma de un corazón más o menos curvo cuyo tamaño varía de 10 a 30cms y el peso puede variar entre 10 y 15 libras. (Frutales, 2016)

En el Ecuador se comercializa todo tipo de guanábana que se cultiva en forma casera, las mismas que varían en cuanto a tamaño, sabor y forma, siendo las de preferencia las de tamaño mediano y grande por su mayor contenido de pulpa. (Revista Tierra Adentro, 2016)

De acuerdo a los resultados publicados por el INEC en Censo realizado en el año 2014 actualmente existen 4535 árboles de esta fruta cosechados, cuya producción en Toneladas Métricas es 263 TM anuales de las cuales se comercializan 42 TM. Las Provincias de Guayas, Santa Elena, Manabí y Esmeraldas donde se cosecha esta fruta cuentan con el clima adecuado para favorecer el cultivo de esta fruta. (INEC, 2016)

Entre los principales compradores de los productos detallados en la Partida Arancelaria 1211 donde se ubica la Hoja de Guanábana se encuentran Hong Kong y Estados Unidos respectivamente con una participación en millones de dólares que supera los \$400.000 en el caso de China y alrededor de \$400.000 para Estados Unidos. Alemania y Japón con cifras de importación muy similares alrededor de los \$250.000 además de otros países como China, Taipei, Singapur, Corea entre otros tal como se detalla en la Figura # 1.

Detalle de Volumen de Importaciones de la Subpartida 1211909090



Figura # 1

Fuente: (TradeMap, 2016)

La razón por la cual se ha seleccionado al mercado de Estados Unidos se debe a su alto consumo de plantas medicinales para diversos propósitos. Tal como se detalla en el Figura # 2.

Detalle de Volumen de Importaciones Mensuales de Estados Unidos de la Subpartida 1211909090

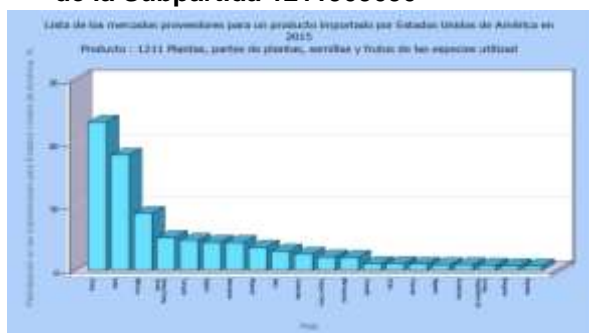


Figura #2

Fuente: (TradeMap, 2016)

4 METODOLOGÍA

El presente proyecto propone un estudio exploratorio, para demostrar mediante el estudio profundo con varias técnicas la identificación del problema y la formulación de sus soluciones. La precisión del mismo nos ayuda a abrir varias líneas de soluciones, que nos permitan esclarecer las circunstancias de los hechos, se la denomina así porque tiene la necesidad de recolectar información. Mediante este estudio se plantea recolectar información de alta gama sobre la exportación de la hoja de guanábana hacia el mercado de Estados Unidos, dentro de los cuales las encuestas, entrevistas, irán de la mano con ayuda estadística que demuestre la viabilidad del proyecto.

En este proyecto se utilizará el enfoque cuantitativo debido a que se necesita conocer datos estadísticos de la población que consume las plantas medicinales y la guanábana y sus derivados para poder conocer el nivel de aceptación del producto a ofertarse en este mercado.

Se desarrollaron encuestas y el número de opiniones consideradas para este proyecto es de 272 personas conforme el resultado de la muestra, quienes son habitantes del estado de Texas con edades comprendidas entre los 18 y 64 años.

En la entrevista Se consideró la opinión de 1 exportador de pulpa y concentrados de guanábana hacia el mercado de Estados Unidos.

5 PROPUESTA DEL PROYECTO

Plan de exportación para la comercialización del producto hacia el mercado estadounidense, en el estado de Texas.

Este plan tiene como objetivo “Fomentar la exportación de la Hoja de Guanábana hacia el mercado de Estados Unidos”, dentro de las actividades a desarrollar para el cumplimiento de este objetivo tenemos:

1. Indicar los pasos a seguir para que una empresa inicie con la exportación de Hojas de Guanábana hacia el mercado de Estados Unidos en la ciudad de Texas.
2. Demostrar que a través de alianzas estratégicas (asociaciones de productores) se puede aumentar el volumen de producción del árbol de guanábana para exportar su hoja.
3. Establecer estrategias de Marketing para que el producto y la marca sean reconocidas en el mercado estadounidense.

Marco Teórico

Una vez realizado el estudio al mercado meta, Estados Unidos se puede evidenciar que el mercado tiene una gran demanda hacia los productos que se encuentran contenidos en la Subpartida 1211909090 (Plantas, Semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incl. cortados...) en donde se encuentra incluida la Hoja de Guanábana, es por ello que dentro de sus cifras mensuales se evidencia un flujo constante de importaciones de varios países.

En la lista de socios comerciales de importación que tiene Estados Unidos se destacan China, India y México, aunque sólo México se ubica geográficamente más cerca esto no influye a que sea su principal proveedor ya que países como China e India que se encuentran a una gran distancia también realizan ventas de gran volumen a este mercado. Se pudo verificar que Perú, el país vecino también ha ingresado a este mercado con los productos que engloba la Subpartida 1211909090, ubicándose en el noveno lugar de los proveedores de este producto a Estados Unidos por lo que Ecuador puede competir con estos mercados en la Exportación de la Hoja de Guanábana.

El valor que tendrá el producto para la venta al consumidor final, será relativamente menor en comparación a los de la competencia, esto con el fin de que el producto llame la atención del

consumidor final y este pueda probar la óptima calidad del mismo a un precio diferenciado, es decir \$30.00 por cada 500 hojas.

Se ofertará el producto a través de la web 2.0 usando redes sociales como Facebook y Twitter una vez receptados los pedidos estos serán entregados a su destinatario final a través del Sistema Exporta Fácil en conjunto con Correos del Ecuador.

Para que un productor inicie con la exportación del producto deberá considerar los siguientes aspectos:

- | | |
|----|----------------------|
| 1. | Registro en la Senae |
| 2. | Firma electrónica |
| 3. | Registro Ecuapass |

A través de este sistema el exportador tendrá acceso a opciones tales como:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica Fuente: (Aduana del Ecuador, 2016)

La hoja de guanábana pasa por los siguientes procesos antes de ser exportada:

1. Recolección de la hoja
2. Desinfección y Lavado
3. Selección de las hojas
4. Secado a la sombra
5. Colocación en Cajas
6. Colocación de Etiquetas para exportación

Para que un pequeño productor pueda exportar su producto puede hacerlo a través de Exporta Fácil que es un programa que creó el Gobierno Nacional Ecuatoriano para facilitar las exportaciones de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MiPymes) a través de un sistema simplificado en conjunto con Correos del Ecuador. (ProEcuador Exporta Fácil, 2014)

Características de este sistema:

1. Simplicidad
2. Bajo Costo
3. Accesibilidad (ProEcuador Exporta Fácil, 2014)
4. Valor declarado de hasta \$5000 (FOB) por DAS.
5. Se pueden realizar las exportaciones que sean necesarias para concretar su venta.
6. No perecibles o perecibles que por su característica o embalaje, no requieren cadena de frío para su conservación o cuya fecha de expiración vence en 3 meses.
7. Envío de muestras con factura por \$0.01

Documentos requeridos para exportar a través de Exporta Fácil:

1. Tener RUC.
2. Registrarse como exportador en: www.exportafacil.gob.ec
3. Llenar la DAS (Declaración Aduanera Simplificada)
4. Cumplir con los documentos obligatorios:
 1. Factura comercial (autorizada por el SRI)
 2. Packing List (lista de empaque)
 3. Autorizaciones previas que dependerán del producto si se requieren o no.
 4. Opcional: presentación del Certificado de Origen. (ProEcuador Exporta Fácil, 2014)

5.1 Precio de Venta en el Mercado Externo:

En el mercado externo en la página Ebay una plataforma de venta de Estados Unidos los precios oscilan desde \$11 por cada 100 hojas hasta \$29.99 por cada 300 hojas, por lo que hemos considerado ingresar al mercado con un precio relativamente menor de \$30.00 por cada 500 hojas para poder atraer al mercado meta.

5.2 Producción y costo de ventas:

Se estima exportar 360.000 hojas al año lo que da un total de 360 kilos por lo cual vamos a realizar una proyección a 5 años de la producción con un incremento del 5% anual.

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al culminar este proyecto se ha podido recopilar la información necesaria (producción del árbol de guanábana, pasos a seguir para ser exportador, requisitos en el mercado meta entre otros) para que aquellos productores y exportadores de la Guanábana puedan dar inicio a la exportación de la hoja de guanábana hacia el mercado de Estados Unidos.

Con una inversión de \$1200 se puede iniciar la exportación de este producto porque las hojas se pueden conseguir de manera directa a través de los productores a un valor de 0.01 la hoja ya que para ellos este producto no tiene relevancia su venta en el mercado interno.

A través del programa Exporta Fácil aquellos pequeños y medianos productores pueden incursionar a realizar una exportación en cantidades pequeñas para llevar su producto a un nuevo mercado sin necesidad de intermediarios, considerando que el peso máximo es de hasta 30 kilos y \$5000 dólares FOB.

En el análisis realizado al mercado meta Texas-Estados Unidos a 272 personas en edades comprendidas entre los 18 a 64 años, se pudieron evidenciar resultados muy favorables para la venta de este producto desde Ecuador ya que el 100% de los encuestados ha consumido o

consume plantas medicinales además el 76% de la población analizada indicó haber consumido la guanábana en diferentes presentaciones por su delicioso sabor y por sus beneficios para la salud por lo cual se considera una oportunidad de mercado.

Que podemos competir con países como el país vecino Perú debido a que contamos con la capacidad de producción y el precio competitivo, se exportará el producto a un precio de 0.06 por hoja es decir \$60.00 por kilo (1000 hojas) y en el mercado de Estados Unidos los precios fluctúan a partir de \$13.00 por cada 100 hojas.

Existen instituciones gubernamentales como ProEcuador que brindan apoyo y capacitación a aquellos potenciales exportadores, además cuentan con información fundamental de mercados que se encuentran en busca de proveedores.

7 BIBLIOGRAPHIE

Aduana del Ecuador. (01 de Marzo de 2016). Requisitos para Exportar. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Exporta Fácil Gob. (2016). Exporta Fácil. Obtenido de Exporta Fácil: <http://www.exportafacil.gob.ec/quiero-empezar>

Negocios, C. (14 de Julio de 2014). Crece Negocios . Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/concepto-y-ejemplos-de-estrategias-de-marketing/>

ProEcuador Exporta Fácil. (Julio de 2014). ProEcuador. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/modulo-3-2-exporta-facil-2014/>

Proecuador Registro Exportador. (05 de Junio de 2016). Obtenido de www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/GuiaExportador.pdf

Revista Tierra Adentro. (SN de SN de 2016). Recuperado el SN de 01 de Noviembre, de Manejo y cultivo de la hoja de guanabana: <http://www.revistatierraadentro.com/index.php/agricultura/186-la-guanabana-cultivo-y-manejo>

Sistema Integrado de Comercio Exterior. (Diciembre de 2015). Producto de Exportación Hoja de Guanabana.

Recuperado el 01 de Febrero de 2016, de www.siicex.gob.pe

TradeMap. (01 de Julio de 2016). Recuperado el Julio de 2016, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Graph.aspx