



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE INGENIERIA ADMINISTRATIVAS

CARRERA INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

**TRABAJO DE TITULACIÓN PARA OPTAR EL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA: EVALUAR LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN
DE LA PRODUCCIÓN QUE GENERA LA ISLA PUNÁ EN FRUTAS**

AUTORES:

MORALES CASTRO MARÍA FERNANDA

BAJAÑA VITERI JOMAIRA VANESA

TUTOR:

ING. JULIO SANTIAGO GUIME CALERO

GUAYAQUIL, SEPTIEMBRE 2020

Dedicatoria

Este proyecto se lo dedico en primera instancia a Dios, por ser mi guía espiritual y el forjador de mi existencia, mis logros y mis metas, a mis padres Julio Morales y Nely Castro, por cosechar en mí el verdadero amor, los más grandes valores y ser mi apoyo durante todas las etapas de mi vida.

A mis abuelitos Maura Jaime y Dimas Castro por jamás haberme dejado vencer frente a las adversidades y enseñarme día a día con sus sabios consejos que con perseverancia y paciencia todo es posible.

A mis queridos hermanos Marvi y Fabrizzio por darme ese aliento diario de seguir adelante para llegar a cumplir mis metas, demostrándome que para la verdadera bondad en el corazón no existe limite.

Quiero alabarte, Señor, con todo el corazón y
contar todas tus maravillas.

(Salmo 9:1)

María Fernanda Morales Castro

Dedicatoria

El presente trabajo de tesis lo dedico a Dios por ser quien conduce mi vida, por permitirme culminar mi carrera con su fortaleza y darme la voluntad, dedicación de perseguir mis sueños.

A mis padres por todo su amor incondicional y apoyo brindado.

A mis hermanos por ser mis mejores amigos y quienes me han brindado todo su apoyo.

A mi hija y esposo quienes con su amor, apoyo incondicional y perseverancia me han motivado a seguir adelante en todo lo que me proponga.

A mi familia por el apoyo y amigos que formaron parte en mi carrera universitaria con quienes he compartido experiencias y buenos consejos espero seguir compartiendo más retos profesionales.

A los docentes por haberme inculcado sus conocimientos, experiencias y habilidades para desarrollarme en el ámbito personal y profesional.

Jomaira Vanesa Bajaan Viteri

Agradecimiento

A Dios por sus infinitas bendiciones por darme fuerza paciencia y sabiduría en cada una de las metas que me he propuesto cumplir.

A mis queridos padres Julio Morales y Nely Castro por siempre tener la palabra perfecta para yo poder seguir luchando, enseñándome cuán grande puede ser la alegría y el regocijo de hacer las cosas con amor.

A mis abuelitos Maura Jaime y Dimas Castro que siempre me guiaron me demostraron su inmenso apoyo.

A mis hermanos Marvi y Fabrizzio Morales por ser partícipes de mis logros y ser mi equipo perfecto en cada aventura que deseo emprender.

A mi tía Kerly Castro por darme ese aliento diario a seguir adelante para llegar a cumplir mis metas.

A mi Amiga y compañera de tesis Vanesa Bajaan por su esfuerzo y dedicación.

A todos aquellos que sin duda contribuyeron: MBA Timmy García, MSC. Lolita Chamba

MGS. Narcisa Núñez, al Dirigente Agrícola de la Isla Puná. ¡Sencillamente gracias de corazón!

A Nuestro Tutor, MSC Julio Guime que con su aporte y guía ha permitido culminar este proyecto.

Viviré eternamente agradecida por ser parte de lo que hoy deja de ser un sueño.

María Fernanda Morales Castro.

Agradecimiento

A Dios por ser mi guía y gratitud por todas las bendiciones que me ha dado.

A mis padres por ser mi guía y apoyo incondicional. A mis hermanos por todo su apoyo brindado.

A mi hija y esposo por ser mi apoyo, amor incondicional y ser mi motivación.

A la familia que me brindo su granito de arena ayudándome con el cuidado de mi hija mientras iba a las clases.

A mis compañeros de aula, con quienes he compartido bonitos recuerdos en mi vida universitaria y haber formado una bonita amistad que hasta hoy seguimos ayudándonos mutuamente con el afán de lograr el mismo objetivo del forjarnos profesionalmente.

A mi compañera de tesis y mejor amiga, Mafer Morales con quien he compartido enseñanzas en las aulas y formado un gran equipo de trabajo.

A todos los docentes quienes nos contribuyeron su ayuda para la determinación de nuestro proyecto: MGS. Narcisa Nuñez, MBA. Timmy Garcia, MSC. Lolita Chamba y nuestro tutor MSC. Julio Guime, quien nos ha impartido sus conocimientos, valores y habilidades nos ayudaron para el desarrollo y culminación de nuestro proyecto de tesis.

Jomaira Vanesa Bajaan Viteri



Universidad de Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Ingeniería en Comercio Exterior



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Evaluar la factibilidad para la exportación de la producción que genera la Isla Puná en frutas y hortalizas.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Bajaña Viteri Jomaira Vanesa Morales Castro María Fernanda		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Ing. Julio Santiago Guime Calero, Msc.		
INSTITUCIÓN:	Universidad de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Ciencias Administrativas		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Ingeniería en Comercio Exterior		
GRADO OBTENIDO:	Tercer Nivel – Ingeniería en Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN:		No. DE PÁGINAS:	
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio Exterior		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Exportación, Frutas potenciales, Isla Puná, Agricultura, Factibilidad.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): El presente proyecto de investigación se presenta el problema identificado que se centra en la falta de conocimiento del proceso de exportación generando un alto grado de dificultad, por lo que se pretende estudiar la factibilidad de la producción de frutas que genera la Isla Puná como fuente de exportación para el mejoramiento de la situación económica de los habitantes del sector, para establecer una propuesta viable se recolectó información conceptual y teorías para identificar el procedimiento adecuado de exportar, además de la aplicación de la metodología cualitativa por medio del diseño de entrevistas para receptar información de cómo se percibe esta actividad en la Isla Puná, además de identificar sus principales ventajas y desventajas. Con la propuesta de un estudio de mercado que garantice el éxito de exportación de mango, pitahaya y sandía se concluyó que el proceso de exportación de mango, pitahaya y sandía es completamente viable desde la Isla Puná hacia el mercado de New Jersey, ya que las proyecciones realizadas indicaron que el nivel de rentabilidad es óptimo para esta actividad.			
ADJUNTO PDF:	☐ SI	☐ NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES: Bajaña Viteri Jomaira Vanesa Morales Castro María Fernanda	Teléfono: 0996759111 0982409759	E-mail: jomaira.bajanav@ug.edu.ec maria.moralesc@ug.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Secretaría de la Facultad Teléfono: (04) 2 596830 E-mail: fca.infocomputo@ug.edu.ec		



Universidad de Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Ingeniería en Comercio Exterior



ANEXO VI. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Guayaquil, 05 de Octubre del 2020

Sr.
Vicente Salazar Soledispa, MAE.
Director de la Carrera Comercio Exterior.
Facultad Ciencias Administrativas
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **Evaluar la factibilidad para la exportación de la producción que genera la Isla Puná en frutas y hortalizas** de las estudiantes Jomaira Vanesa Bajaan Viteri y María Fernanda Morales Castro, indicando que han cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que las estudiantes **Jomaira Vanesa Bajaan Viteri y María Fernanda Morales Castro** están aptas para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

Julio Santiago Guime Calero

TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Ing. Julio Santiago Guime Calero, Msc.

C.I: 0909796534



Universidad de Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Ingeniería en Comercio Exterior



Licencia Gratuita Intransferible y no Comercial de la Obra con Fines no Académicos

Yo, **Bajaña Viteri Jomaira Vanesa**, con C.I. No **1205832239** y **Morales Castro María Fernanda**, con C.I. No **0920132453**, certificamos que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **"Evaluar la factibilidad para la exportación de la producción que genera la Isla Puná en frutas y hortalizas"** son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad, en conformidad AL ARTÍCULO 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizamos la utilización de una licencia gratuita intransferible, para el uso no comercial de la presente obra a favor de la Universidad de Guayaquil.

Vanesa Bajaña V.

Bajaña Viteri Jomaira Vanesa

C.I. No. 1205832239

M^a Fernanda Morales

Morales Castro María Fernanda

C.I. No. 0920132453

*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.



Universidad de Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Ingeniería en Comercio Exterior



CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado **Ing. Julio Santiago Guime Calero, Msc.**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **Jomaira Vanesa Bajaan Viteri** con C.I. No **1205832239** y **María Fernanda Morales Castro** con C.I. No **0920132453**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior.

Se informa que el trabajo de titulación: **Evaluar la factibilidad para la exportación de la producción que genera la Isla Puná en frutas y hortalizas**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio **URKUND** quedando el **4** % de coincidencia.

URKUND

Documento: [TESIS-Factibilidad-Isla Puná.docx](#) (D60559249)
Presentado: 2020-10-02 14:05 (-05:00)
Presentado por: jomaira.bajanav@ug.edu.ec
Recibido: julio.baquem.ug@analysis.arkund.com
Mensaje: Revision URKUND [mostrar el mensaje completo](#)
4% de estas 17 páginas, se componen de texto presente en 4 fuentes.

TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN
Ing. Julio Santiago Guime Calero, Msc.
C.I: 0909796534
FECHA: 02/10/2020

Tabla de contenido

Dedicatoria.....	II
Dedicatoria.....	III
Agradecimiento.....	IV
Agradecimiento.....	V
Tabla de contenido	X
Índice de Tablas	XIII
Índice de Figuras	XV
Resumen	XVI
Abstract	XVII
Introducción.....	1
CAPÍTULO 1.....	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1 Antecedentes del problema	2
1.2 Planteamiento del problema.....	3
1.3 Sistematización del problema.....	5
1.3.1 Hipótesis General.....	5

1.3.2	Objetivo general	5
1.3.3	Objetivos específicos	6
1.3.4	Justificación de la investigación	6
CAPÍTULO 2.....		9
MARCO TEÓRICO.....		9
2.1	Marco teórico	9
2.2	Marco contextual.....	18
2.3	Marco Legal	26
CAPÍTULO 3.....		29
METODOLOGÍA		29
3.1	Diseño de la investigación	30
3.2	Enfoque de la investigación	30
3.3.	Tipo de investigación.....	30
3.4	Técnicas de investigación	31
CAPÍTULO 4.....		36
PROPUESTA		36
4.1	Justificación de la propuesta	36

4.2 Objetivos de la propuesta.....	36
4.3 Desarrollo de la propuesta	37
4.3.1 Estudio de mercado	37
4.3.2 FODA.....	41
4.3.3 Estudio técnico	42
4.3.5 Perfil estratégico	50
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	51
BIBLIOGRAFÍA	53

Índice de Tablas

Tabla 1: Principales frutas de exportación	3
Tabla 2: Los principales países receptores de frutas exóticas del Ecuador.....	4
Tabla 3: Ingresos históricos obtenidos de producción	5
Tabla 4: Operacionalización de variables	8
Tabla 5: Actividades de comercio realizadas en la Isla Puná.....	21
Tabla 6: Habitantes de la isla que trabajan dentro o fuera del hogar.....	22
Tabla 7: Índice de pobreza en la Isla Puná.....	23
Tabla 8: Listado de entrevistados	31
Tabla 9 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 1	32
Tabla 10 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 2	32
Tabla 11 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 3	32
Tabla 12 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 4	33
Tabla 13 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 5	33
Tabla 14 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 6	33
Tabla 15 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 7	34
Tabla 16 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 8	34

Tabla 17: Costos generales de los productos a comercializar	38
Tabla 18: Cálculo unitario del precio de venta de los productos a comercializar	38
Tabla 19 Monto de importación de frutas del Ecuador	40
Tabla 20 Porcentaje de Consumo de frutas en EE.UU.	40
Tabla 21: Oferta de los productos (en toneladas)	40
Tabla 22: Análisis FODA.....	41
Tabla 23: Detalle de la inversión inicial	47
Tabla 24: Proyección económica.....	48
Tabla 25: Cálculo del VAN.....	48
Tabla 26: Cálculo de la TIR	48

Índice de Figuras

Figura 1: Beneficiarios de apertura de mercados internacionales	13
Figura 2: Ubicación geográfica de la Isla Puná.....	19
Figura 3: Producción agrícola de la isla Puná	24
Figura 4: Precio por región de productos adquiridos en EEUU.....	26
Figura 5: Pulpas de frutas a exportar	37
Figura 6: Comercialización de frutas.....	38
Figura 7 Canales de distribución Isla Puná - New Jersey	39
Figura 8: Recorrido del producto hasta el punto de destino.....	43
Figura 9 Incoterm FOB	46
Figura 10 Perfil estratégico del entorno estadounidense.....	50



Universidad de Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Ingeniería en Comercio Exterior



“EVALUAR LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN QUE GENERA LA ISLA PUNÁ EN FRUTAS”

Author: María Fernanda Morales Castro y Jomaira Vanesa Bajaan Viteri.

Advisor: Ing. Julio Santiago Guime Calero, Msc.

Resumen

El presente proyecto de investigación se presenta el problema identificado que se centra en la falta de conocimiento del proceso de exportación generando un alto grado de dificultad, por lo que se pretende estudiar la factibilidad de la producción de frutas que genera la Isla Puná como fuente de exportación para el mejoramiento de la situación económica de los habitantes del sector, para establecer una propuesta viable se recolectó información conceptual y teorías para identificar el procedimiento adecuado de exportar, además de la aplicación de la metodología cualitativa por medio del diseño de entrevistas para receptar información de cómo se percibe esta actividad en la isla, además de identificar sus principales ventajas y desventajas. Con la propuesta de un estudio de mercado que garantice el éxito de exportación de mango, pitahaya y sandía se concluyó que el proceso de exportación de mango, pitahaya y sandía es completamente viable desde la Isla Puná hacia el mercado de New Jersey, ya que las proyecciones realizadas indicaron que el nivel de rentabilidad es óptimo para esta actividad.

Palabras claves: Exportación, Frutas potenciales, Isla Puná, Agricultura, Factibilidad.



Universidad de Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Ingeniería en Comercio Exterior



“EVALUATE THE FEASIBILITY FOR THE EXPORT OF THE PRODUCTION GENERATED BY THE ISLA PUNÁ IN FRUITS”

Author: María Fernanda Morales Castro and Jomaira Vanesa Bajaan Viteri.

Advisor: Ing. Julio Santiago Guime Calero, Msc.

Abstract

This research project presents the identified problem that focuses on the lack of knowledge of the export process generating a high degree of difficulty, so it is intended to study the feasibility of fruit production generated by the Isla Puná as a source of export for the improvement of the economic situation of the inhabitants of the sector, to establish a viable proposal conceptual information and theories were collected to identify the appropriate procedure to export, in addition to the application of the qualitative methodology through the design of interviews to receive information on how this activity is perceived on island, in addition to identifying its main advantages and disadvantages. With the proposal of a market study that guarantees the success of mango, pitahaya and watermelon exports, it was concluded that the mango, pitahaya and watermelon export process is completely viable from Isla Puná to the New Jersey market, since the Projections made indicated that the profitability level is optimal for this activity.

Keywords: Export, Potential fruits, Puná Island, Agriculture, Feasibility.

Introducción

El presente proyecto de investigación se enfoca en realizar un análisis de factibilidad sobre la exportación de frutas potenciales cultivadas en la isla Puná, específicamente refiriéndose al mango, pitahaya y sandía, esto con la finalidad de potencializar el mercado agrícola y mejorar el nivel económico de los habitantes del sector mencionado. El mercado al que se pretende exportar comprende el estado de New Jersey en Estados Unidos, cuya ubicación es preferencial para la ubicación de supermercados que comercializan productos ecuatorianos, específicamente las frutas.

En la presentación del capítulo 1 se presenta el problema identificado, el cual a breves rasgos se basa en la falta de conocimiento por parte del mercado hacia el producto agrícola de la Isla Puná genera un grado de dificultad para la exportación, por lo que se pretende medir la factibilidad de esta acción.

En lo que respecta al capítulo 2 se establecieron los antecedentes teóricos esenciales además de teorías que sirvieron de base para conocer el proceso de comercialización de productos como frutas en el mercado internacional, presentando al Ecuador como un gran país exportador y las frutas mencionadas con un gran atractivo comercial con un alto nivel de aceptación.

En el capítulo 3 se estableció como metodología del tipo cualitativa, que por medio de la aplicación de entrevistas contribuyó a la recolección de información importante para la definición de la propuesta.

Finalmente, en el capítulo 4 se presenta la propuesta mencionada, la cual se enfoca en demostrar la factibilidad que representa la actividad de exportar los productos de la Isla Puná hacia el mercado potencial del estado de New Jersey,

CAPÍTULO 1

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes del problema

La Isla Puná es una parroquia de Guayaquil la cual tiene 919 kilómetros cuadrados de extensión y se presenta como la tercera isla más grande del Ecuador. En este sector la agricultura se ha convertido en una de las principales fuentes de ingreso económico para los habitantes de la isla, por lo que se los considera como un factor predominante para el desarrollo económico y el crecimiento social (Vera & Pacheco, 2016).

Debido a que es una comunidad aislada, a lo largo del tiempo ha recibido una discriminación total por parte del estado y de empresas ocasionando que el desarrollo potencial quede estancado en el sector, además de no darle movimiento a la economía por limitarle el acceso a los diversos mercados tanto nacionales como extranjeros (Poveda & Franco, 2020).

Sin embargo, la falta de atención por parte de gobierno; así como la falta de carreteras y lugares de almacenamiento ha impedido que se aproveche al máximo la capacidad agrícola que tiene la Isla Puná, por lo que gran parte de sus productos no llegan hasta Guayaquil que es el mercado más cercano en el cual se encuentran potenciales clientes, perdiendo aquella oportunidad de negocio. Adicionalmente, dado que los productos no pueden salir de la zona cercana, se tiene el problema de las dificultades en la exportación de tales elementos (Castro & Espinoza, 2017).

Dentro de las principales consecuencias que generan el problema se encuentran la carencia de un sistema de transportación de la carga de productos de la Isla Puná hacia Guayaquil, esto debido a la ubicación en la que se encuentra la zona y lo alejada que está de la ciudad, por otro lado, está la pérdida de la producción agrícola, ya que al no tener como movilizarse, los cultivos se echan a perder y el comercio se viene abajo. Otro de los puntos importantes que generan esta situación es

el desconocimiento de los procesos de exportación de los productos agrícolas, lo cual dificulta un poco la evaluación de la factibilidad para realizar esta actividad, generando como consecuencia un gran deterioro en la producción presentando bajos ingresos y llegando a veces hasta obtener pérdidas para los nativos.

1.2 Planteamiento del problema

Por otro lado, un punto importante a destacar es que la falta de conocimiento por parte del mercado hacia el producto agrícola de la Isla Puná genera un grado de dificultad para la exportación, por lo que se pretende medir la factibilidad de esta acción con el presente proyecto de investigación y aportar al incremento de la economía tanto para el sector investigado como para el país.

La comercialización de frutas y hortalizas es considerada en Ecuador como una alternativa económica con grandes probabilidades para ser viable, sin embargo, la producción de hortalizas que se genera en la Isla Puná es insuficiente para realizar exportaciones, a pesar de que se producen productos potenciales como el zapallo, pepino y yuca

En este punto se presenta la información correspondiente a las principales frutas de exportación que se dan en el Ecuador.

Tabla 1: Principales frutas de exportación

Código de partida	Subpartida	2016		2017	
		TM (Peso neto)	FOB en miles de USD	TM (Peso neto)	FOB en miles de USD
0804300000	Piñas	73.989,50	37.473,80	83.640,30	44.189,90
0804502010	Mangos	59.493,40	42.139,90	58.994,40	44.830,30
0803901200	Orito	38.224,40	29.317,90	404.595,30	248.849,80
0810904000	Pitahaya	871,00	6.952,40	1.11,30	11.907,40
0807200000	Papaya	3.182,90	3.404,90	1.646,30	1.494,60

Fuente: Banco Central del Ecuador, (2018)

Como se puede observar, una de las principales frutas es la pitahaya, la cual se exporta a varios países y tiene una alta producción en la Isla Puná. Estados Unidos un mercado muy dinámico y competitivo; además, es el tercer país más poblado en el mundo, con un crecimiento anual promedio de 0.78%. EL consumidor americano se caracteriza por la búsqueda de un estilo de vida saludable lo que supone una mayor demanda de productos naturales (ingreso por habitante de US\$ 57,766 al 2016 según el Fondo Monetario Internacional), resaltando el consumo de frutas y hortalizas.

En el 2015 se presentaron alrededor de 107 países proveedores de frutas potenciales hacia los principales mercados de Estados Unidos, entre estos países se encuentran México, Ecuador, Guatemala y Costa Rica, siendo los puntos de importación más altos para EE.UU, representando en un 75% las compras totales que realiza este país. La distribución de este producto se ha mantenido, aunque existe la presencia de otros proveedores que están incursionando el mercado y han logrado realizar envíos superiores a las mil toneladas, entre ellos se encuentran Uruguay, Argelia, Bélgica y Egipto. Entre las principales frutas que son importadas desde Ecuador hacia otros países se encuentran la sandía, papaya, melón, piña, aguacate y limón; convirtiéndose en una gran fuente de ingresos para el país. A continuación, se presentan los destinos potenciales a los cuales Ecuador exporta este tipo de frutas exóticas.

Tabla 2: Los principales países receptores de frutas exóticas del Ecuador

Producto	Destino 1		Destino 2		Destino 3		Destino 4		Destino 5	
	País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
Mangos	EEUU	90%	Canadá	3%	Chile	2%	Nueva Zelanda	2%	Holanda	1%
Pitahaya	Hong Kong	56%	EEUU	12%	Canadá	9%	Singapur	9%	Francia	5%
Papaya	Reino Unido	77%	Holanda	14%	Alemania	6%	Perú	3%	Colombia	0.5%

Fuente: Banco Central del Ecuador, (2018)

A continuación, se muestra un histórico de producción en miles de dólares de las potenciales frutas escogidas para el análisis del presente trabajo investigativo, como lo son: el mango, la papaya y la pitahaya.

Tabla 3: Ingresos históricos obtenidos de producción

Año	Mangos	Pitahaya	Papaya
2015	\$ 64.390,21	\$ 10.623,34	\$ 5.202,72
2016	\$ 78.268,46	\$ 12.913,03	\$ 6.324,08
2017	\$ 86.947,71	\$ 14.344,96	\$ 7.025,37
2018	\$ 100.796,74	\$ 16.629,83	\$ 8.144,37
2019	\$ 128.490,69	\$ 21.198,88	\$ 10.382,04

Actividades de comercio realizadas en la Isla Puná

Pregunta de investigación

¿De qué manera se puede aprovechar la producción frutícola en la parroquia Puná?

1.3 Sistematización del problema

Se presentan las preguntas de sistematización del problema:

¿Cuáles son los fundamentos teóricos que sustenten el estudio de factibilidad?

¿Cuál será la estructura de la investigación metodológica que se debe seguir para fundamentar la problemática?

¿Qué debe contener un estudio de factibilidad de frutas de la isla Puná?

1.3.1 Hipótesis General

Si se realiza un estudio de factibilidad de la exportación de frutas desde la Isla Puná, entonces se podrá mejorar la situación económica de los habitantes.

1.3.2 Objetivo general

Estudiar la factibilidad de la producción de frutas que genera la Isla Puná como fuente de exportación para el mejoramiento de la situación económica de los habitantes del sector.

1.3.3 Objetivos específicos

- Describir la situación actual de la producción de frutas que de la Isla Puná para el conocimiento de la capacidad exportable.
- Aplicar técnicas de investigación que permitan obtener información para posteriormente analizar la viabilidad de la exportación de frutas.
- Establecer un estudio técnico basándose en el mercado desde los puntos de vista económico y financiero que mida la factibilidad de exportación de las frutas mango, pitahaya y sandia.

1.3.4 Justificación de la investigación

Justificación Teórica

Considerando que en la actualidad la economía ecuatoriana se centra la actividad agrícola como una de las principales aportaciones al desarrollo potencial del país, como la producción bananera, cacaofera, cafetera y la floricultura. La teoría que será analizada en la investigación servirá de base para formular las principales conclusiones respecto a la factibilidad sobre la exportación de los productos de la Isla Puná hacia Guayaquil.

La importancia de la actividad agrícola constituye el principal motivo para la realización del proyecto investigativo debido a que resalta la necesidad de conocer e implementar estrategias de inversión para fomentar la actividad de exportación de las diversas frutas que se producen en la isla Puná.

Justificación Metodológica

La metodología a emplear se justifica por la utilidad que ofrece al investigar al convertirse en base principal para llevar a cabo el trabajo en áreas relacionadas; es decir, se implementarán técnicas de investigación tales como la aplicación de entrevistas a profesionales en el tema que permitan obtener la información necesaria para procesarla y tomarla como punto de referencia en el presente proyecto a realizar.

Para la metodología adecuada se emplea el análisis por medio de registros documentales y demás herramientas de investigación que contribuirán a conocer en mayor medida la situación actual de la actividad agrícola en la isla Puná, con la finalidad de establecer mejoras en el sector productivo para generar un mayor impacto en el desarrollo económico y social del país, por medio de la fomentación de comercio exterior.

Justificación Práctica

De los resultados de la investigación a realizar se obtendrá información para la toma de decisiones en cuanto a qué factibilidad existe al momento de exportar la producción de frutas y hortalizas desde la Isla Puná. Como parte de los resultados se logrará proporcionar la información necesaria para determinar las medidas adecuadas que permitan aumentar las superficies sembradas y que la producción crezca para obtener diferentes variedades de frutas, otorgando beneficios como prepararse para la exportación del producto y generar fuentes de trabajo.

Con esto se pretende conseguir que incrementen las inversiones en bienes de capital e insumos, potenciando sus procesos agrícolas obteniendo la calidad esperada en los productos que se obtienen a partir del trabajo de la tierra para que la actividad económica crezca al igual que la rentabilidad en la producción agrícola.

Tabla 4: Operacionalización de variables

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos	Escala
Variable independiente	Productos que se caracterizan por ser cultivos viables para comercializar en el mercado.	Zona de producción	Ubicación	Entrevistas	Preguntas abiertas
Factibilidad de la producción de frutas		Rendimiento	Cantidad		
		Cultivo	Variedad de frutas		
		Procesos	Herramientas y técnicas		
Variable dependiente	La exportación es el tráfico internacional de mercancías de un país hacia otro para la obtención de beneficios económicos o fines de lucro para lograr un crecimiento económico del país.	Demanda internacional	Mercado Selección de proveedor Órdenes de compra	Entrevistas	Preguntas abiertas
Exportación a los mercados internacionales		Capacidad de producción	Volumen a ofertar		
		Almacenaje	Depósito temporal		
		Exportación	Cotizaciones Reservas Transporte y documentación		

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco teórico

Teorías generales

Para comprender de una manera más clara que es comercio internacional y cómo surgió, es necesario estudiar cuáles son sus bases teóricas; es decir las diversas teorías que se han formado a medida del avance y evolución del comercio internacional.

La nueva teoría del comercio internacional

Las teorías del comercio internacional son simplemente teorías diferentes para explicar el comercio internacional. El comercio es el concepto de intercambio de bienes y servicios entre dos personas o entidades. El comercio internacional es entonces el concepto de este intercambio entre personas o entidades de dos países diferentes. La nueva teoría del comercio internacional se ha centrado en el análisis de las economías de escala a nivel de empresas o industrias y en las imperfecciones del mercado, lo cual genera beneficios económicos para firmas particulares (Calvas, 2007).

Teoría de la ventaja comparativa

La ventaja comparativa es un término económico que se refiere a la capacidad de una economía para producir bienes y servicios a un costo de oportunidad menor que el de los socios comerciales. Una ventaja comparativa le da a una empresa la capacidad de vender bienes y servicios a un precio más bajo que sus competidores y obtener márgenes de venta más sólidos (Mancera, 2014).

Teoría de la ventaja absoluta

La teoría de ventaja absoluta se refiere a la capacidad de una parte (un individuo, una empresa o un país) de producir más de un bien o servicio que sus competidores utilizando la misma cantidad

de recursos. Adam Smith describió por primera vez el principio de ventaja absoluta en el contexto del comercio internacional, utilizando la mano de obra como único insumo. Dado que la ventaja absoluta se determina mediante una simple comparación de las productividades laborales, es posible que una parte no tenga una ventaja absoluta en nada; en ese caso, según la teoría de la ventaja absoluta, no se producirá ningún intercambio con la otra parte. Puede contrastarse con el concepto de ventaja comparativa, que se refiere a la capacidad de producir un bien particular a un menor costo de oportunidad (Urrosolo & Martínez, 2018).

Teoría de la ventaja competitiva

Una ventaja competitiva es lo que hace que los bienes o servicios de una entidad sean superiores a todas las demás opciones de un cliente. Si bien el término se usa comúnmente para las empresas, las estrategias funcionan para cualquier organización, país o individuo en un entorno competitivo (Fong, 2017).

Teoría de las restricciones

La denominada Teoría de restricciones o conocida como TOC por sus siglas en inglés provenientes de *Theory of Constraints* hace referencia a que todo tipo de sistema de producción tiende a presentar un punto de congestión; es decir, llegará a una situación en donde colapse o se encuentre limitado y es en este instante donde será esencial establecer el debido proceso a llevar a cabo, esto con la finalidad de establecer un ritmo estable en la cadena de producción (Goldratt, 2019).

El padre del TOC es el físico Eliyahu Goldratt, que sentó las bases en su libro *La Meta* (1979), donde en forma de novela, se rebelan los axiomas de esta nueva teoría. En el libro se tratan principalmente dos temas:

- La capacidad finita de producción y el cuello de botella.
- Las limitaciones de la contabilidad de costes tradicional.

Agricultura sostenible

La agricultura sostenible es la producción agrícola que es económicamente viable y no degrada el medio ambiente a largo plazo; en otras palabras, este tema hace referencia a la mejora continua de la calidad ambiental y el mantenimiento potencial de los recursos básicos para la producción, consiguiendo de esta manera un producto de calidad que satisfaga las necesidades de los consumidores.

Ésta es un área de investigación intensiva. Las prácticas sostenibles deben cumplir con los tres criterios definidos en elementos de sostenibilidad: deben ser viables económicamente, ambientalmente seguras y socialmente aceptables. No existe un proceso fijo para la sostenibilidad; las prácticas sostenibles variarán según el sistema de cultivo, el entorno local y el sistema socioeconómico. No obstante, los resultados de las investigaciones emergentes sugieren que los sistemas sostenibles a nivel local tienden a ser más conservadores de recursos que los sistemas menos sostenibles y tienden a depender menos de los subsidios externos y más de los servicios ecosistémicos internos (Naciones Unidas, 2018).

Importancia de la agricultura sostenible

La importancia de la agricultura sostenible radica en los beneficios que trae para fomentar la factibilidad de exportar desde la isla Puná, ya que la aplicación de los métodos que ofrece permitirán mejorar la fertilidad de los suelos, contribuyendo al mantenimiento de la biodiversidad, además producir en espacios más pequeños sin la necesidad de utilizar agentes químicos que generan infertilidad en los suelos, aumentando la calidad y disposición de los alimentos, mientras reduce la contaminación del aire y del agua, creando conciencia sobre el deterioro ambiental con el uso de plaguicidas (Montoya & Narváez, 2018).

Estadísticas para aplicar agricultura sostenible

La aplicación de agricultura sostenible se vuelve necesaria para el cumplimiento de objetivos de las normativas de la Política Ambiental Nacional (GeoEcuador, 2018), tales como:

- Aumentar un 5% el área de territorio bajo manejo ambiental o conservación.
- Comprimir al 40% la cantidad de PBC para reducir su impacto en el ambiente.
- Reducir al 30% la tasa de deforestación.
- Corregir el 60% haberes ambientales.
- Disminuir en 60% el uso de plaguicidas que son contaminantes Orgánicos Persistentes.
- Reducir a un 23% el nivel de amenaza del índice de vulnerabilidad de ecosistemas que trae como consecuencia la aceleración del cambio climático, y menos del 70% la amenaza promedio en los ecosistemas.

Mercado Internacional

El mercado internacional es aquel compuesto por personas naturales y/o jurídicas que pueden ser atendidas en sus necesidades con productos y servicios, respetando las normativas y procesos vigentes y requeridos para que el cliente tenga acceso al bien (Ballesteros, 2010).

Analizando lo expuesto, es evidente que el afán de crecimiento en la industria y empresa tiene dentro de sus alternativas el abrir mercados internacionales que cuenten con necesidad de los bienes producidos, pudiendo satisfacerlos. En este caso, surge un nuevo tipo de comercio, más amplio y generador de mayores beneficios para el productor. En base a lo expuesto, se puede definir al mercado internacional como aquel que pertenece a otro Estado distinto al de origen de la producción disponiendo de su propia soberanía y marco legal. En este caso, el comercio demanda del cumplimiento de procedimientos establecidos en base a acuerdos internacionales llevados a cabo y reglamentos vigentes tanto en el país de origen como de destino (Garzón, 2015).

Elementos del mercado internacional

De acuerdo con Garzón (2015), existen varios elementos propios que caracterizan al mercado internacional, siendo estos establecidos de la siguiente manera:

- Lugar geográfico: El mercado internacional es aquel que pertenece a un Estado diferente al que dio origen a la producción del bien.
- Normativa: El mercado internacional mantiene leyes y normativas diferentes a las que existen en el país del origen del bien.
- Comercio Exterior: Las actividades de comercio entre los países corresponden a procesos establecidos, amparados en acuerdos internacionales que deben ser cumplidos.
- Logística: El comercio exterior en base a las distancias entre los países participantes puede realizarse bajo diferentes medios terrestres, aéreos o marítimos.

Beneficiarios de apertura de mercados internacionales

La búsqueda de mercados internacionales está respaldada en objetivos y beneficios esperados por quienes consideran oportuno establecer relaciones comerciales, razón por la cual es necesario identificar los principales beneficiarios con la apertura de mercados internacionales (Garzón, 2015), los cuales se muestran a continuación:



Figura 1: Beneficiarios de apertura de mercados internacionales

Fuente: Roberto Garzón, (2015).

Comercio exterior en la economía ecuatoriana

El comercio exterior es un punto importante a considerar dentro de la economía ecuatoriana, esta actividad genera un aporte del 46% al Producto Interno Bruto del país, destacando entre sus principales actividades exportadoras las transacciones petroleras que contribuyen en un 40,7% a la economía, seguida del 15% por comercialización de crustáceos, 15% por producción bananera y otros rubros más que se han convertido en excelentes fuentes generadores de ingresos (Corporación Aduanera Ecuatoriana, 2020).

El crecimiento interanual del PIB entre el 2018 y 2019 presentó una variación positiva del 0,6% del cual la mayoría está representada por el dinamismo de las exportaciones, indicando como productos potenciales al camarón elaboradora, metales comunes, metales elaborados, madera tratado, entre otros (BCE, 2019).

Ecuador como país agrícola

La agricultura es uno de los principales ejes en el Ecuador para desarrollar la economía del país y proporcionar seguridad alimentaria. sobre los que se desenvuelve la economía del país, tanto en el ámbito económico como en la seguridad alimentaria. Según el reporte de Productividad Agrícola del Ecuador señala que esta actividad aporta un promedio de 8.5% al PIB, convirtiéndose en el sector número 6 que aporta a la producción del país. Es el sector agrícola el que alimenta el comercio del país. Los productos agrícolas como banano, cacao, flores, café, plátano, entre otros, constituyen los artículos principales de las exportaciones del Ecuador (Andrade, 2019).

Considerando que, si el proceso de desarrollar de la agricultura es fluido, entonces aumentarían las exportaciones y reducirían las importaciones considerablemente. Por lo que este efecto contribuiría a la reducción de la balanza de pagos y al mismo tiempo disminuir la salida de divisas.

Con el ahorro conseguido se puede utilizar para importaciones de insumos necesarios que empleándolos adecuadamente suman al desarrollo económico del país.

La diversificación agrícola es importante para el desarrollo de los sectores rurales de los países, pero requiere grandes inversiones en infraestructura, capital humano bien capacitado, inversión en investigación y trabajo de extensión para difundir la diversificación en la región (Ochoa, 2018).

Exportación de frutas no tradicionales del Ecuador:

Ecuador produce el plátano, la piña, el coco, el mango, la sandía y la papaya, pero también presenta un mundo de frutas más exóticas que tienen potencial para estar en los mercados globales, tales como: el maracuyá, mango, pitahaya, guayaba, entre otros. De acuerdo con los tratados comerciales, Ecuador dispone de algunos que potencian la disponibilidad de nuevos mercados relacionados con políticas de competencia, inversiones, propiedad intelectual, comercio electrónico, entre otros (Segreda, 2017).

Dentro los socios comerciales principales que dispone el Ecuador corresponden a los países de los continentes europeo, asiático y americano dentro de los cuales se evidencia un aumento progresivo en las exportaciones de frutas no tradicionales (Solorzano & Guaman, 2019).

Estudio financiero

Según Montes y Ovalle (2018), la parte financiera es, para muchos empresarios, el más duro del plan de negocio. Esto es debido al hecho de que este debe presentar por números todos los temas descritos anteriormente, tales como la inversión, el gasto en marketing, ventas y personal, costes fijos y variables, además de las proyecciones y análisis de rentabilidad. Los principales estados financieros utilizados para el análisis del plan financiero son el balance general y estados de resultados y de flujo de efectivo, por lo que tiende a dibujar una proyección de tres años.

Marco conceptual

Agricultura

Actividad que se centra en el cultivo de la tierra y la misma incluye todos los trabajos relacionados a la manipulación y tratamiento del suelo, además de la respectiva plantación de vegetales, verduras, frutas u hortalizas (Rimache, 2020).

Agricultura sostenible

Es aquella que, en el largo plazo, contribuye a mejorar la calidad ambiental y los recursos básicos de los cuales depende la agricultura, satisface las necesidades básicas de fibra y alimentos humanos, es económicamente viable y mejora la calidad de vida del productor y la sociedad toda (Calle, 2020).

Agentes

Son aquellas personas dedicadas a la venta de los productos de determinada empresa en el mercado internacional, de ahí que también se les denomine Agentes de venta o Tomadores de órdenes de compra (Rodríguez, 2019).

Distribuidores

Son compradores que adquieren productos de una empresa con locaciones físicas diferentes, tomando papeles de importador y exportador, estableciendo una relación compra – venta directa, haciendo que los productos adquiridos ingresen a un mercado nuevo, donde opera el distribuidor (Moncaleano, 2019).

Estrategia

Estrategia es una idea que busca ser aplicada para direccionar y alcanzar objetivos de una empresa, puede ser aplicada en todas las áreas posibles (Moreno, 2017).

Exportación

Es la comercialización de una mercadería a un país en el exterior, esta carga debe ser sometida a un régimen de aduana para poder salir del país (Bayón, 2019).

Importación

Es la compra e introducción de una carga proveniente de un país ajeno, sometido a tratamiento aduanero (Nieto & Reyes, 2019).

Incoterm

Son estilos de negociación establecidos por la cámara internacional de comercio, es utilizado como lenguaje mundial en el mundo del comercio internacional (García, 2020).

Producto Interno Bruto

El PIB (Producto Interno Bruto) no es más que la suma total de todos bienes y servicios que produce un país (medidos en dólares \$USD), producidos por empresas nacionales y extranjeras, dentro del territorio nacional de dicho país, que se registran dentro de un determinado período de tiempo, generalmente un año (Chacha, 2019).

Tratado comercial

Es un acuerdo que establecen dos o más países bajo el amparo del derecho internacional y con el objetivo de mejorar sus relaciones en términos económicos y de intercambio comercial (Fuenzalida, 2019).

Producto potencial

Se trata de los atributos o servicios que todavía no tiene el producto y que podría tener en el futuro (Delgado, 2020).

2.2 Marco contextual

Para la construcción del marco contextual se detalla el espacio en el que se va a desarrollar la presente investigación, considerando aspectos geográficos, temporales o una combinación de ambos (Castillo, 2019), en este caso se presenta de la siguiente manera:

Descripción geográfica

El presente estudio de investigación se realiza en La Isla Puná, punto ubicado en el Océano Pacífico frente a la costa sur ecuatoriana, comprende una población de aproximadamente 3 344 habitantes y cuya división está establecida en cuatro puntos considerados como comunas conocidas como: Subida Alta, Estero de Boca, Bellavista y Cauchiche.

Perteneciente al cantón Guayaquil, provincia de Guayas, Ecuador, la parroquia rural de Puná es un conjunto de más de 30 islotes e islas con 35 asentamientos humanos, de los cuales 22 se ubican en la isla más grande, la Isla Puná. Ubicada en el Golfo de Guayaquil, la Isla Puná está a 3 km de la costa del Recinto de Posorja, que es la ciudad continental más cercana a la isla.

La situación en la Isla Puná con respecto al suelo y las características que dispone es rica, ya que su biodiversidad se lo permita, aunque la diversidad económica se ha visto acaparada por la parte privada que ejecutan la actividad camaronera haciendo uso de la mayor parte del territorio correspondiente a la isla (PDOTTPP, 2019).

De acuerdo con la distribución del uso del suelo 90.209 has, se puede evidenciar que una importante área de 12.940 has se destina a la producción camaronera, en importancia le sigue el área de manglar 8.106 has y tan solo 1.752 has se destina para la agricultura y ganadería. Mientras que el resto del territorio está distribuido en áreas de bosque seco, salitrales, playa, suelo descubierto y cuerpos de agua (Obando, 2018).

A continuación, se detalla gráficamente la ubicación exacta de la Isla Puná, en donde se resalta sus puntos limitantes por parte de los demás cantones de la provincia del Guayas como Guayaquil, Posorja y Naranjal.

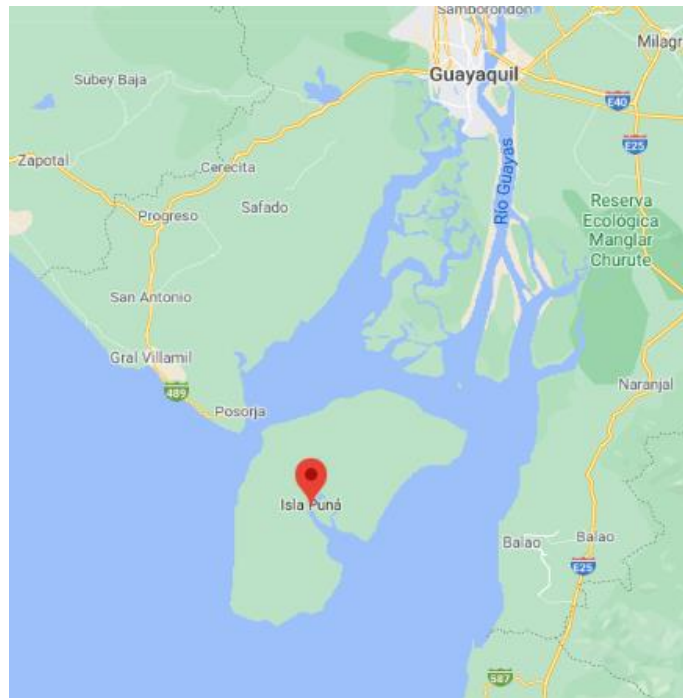


Figura 2: Ubicación geográfica de la Isla Puná

Fuente: Google (2020)

Fortalecimiento institucional

El fortalecimiento Institucional del Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia Puná está basado en diferentes lineamientos para garantizar el desarrollo económico y social de los habitantes en el sector, dentro de los cuales se presentan los siguientes:

- Responsabilidad social. - la generación de oportunidades para el desarrollo personal, profesional, parroquial, comunitario y local es una de sus principales metas y formas de trabajo. Ser diáfanos en la prestación de sus servicios y rendir cuentas por sus actos, les permite crecer con pasos firmes.

- Respeto y cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente. - El cumplimiento de las disposiciones jurídicas contribuye al fortalecimiento institucional, base para la consolidación democrática en el país.
- Trabajo en Equipo. - La unión de necesidades y capacidades son la clave para la generación de oportunidades.
- Liderazgo y emprendimiento. - compartir conocimientos, habilidades, destrezas y valores es una de sus mayores formas de liderazgo y emprendimiento.
- Calidad y Oportunidad. - La excelencia de sus servicios son la base para la confianza de sus beneficiarios.
- Liderazgo. - El liderazgo lo tienen las autoridades de la parroquia Puná, representantes de las comunidades y ciudadanos que con sus conocimientos y capacidades otorgan sus aportes para el desarrollo de la parroquia. Se visibiliza protagónicamente el liderazgo sobre todo en las autoridades locales

Comercio en la isla Puná

El comercio dentro de la Isla Puná es variado, de acuerdo con el Actualizado Plan de desarrollo y Ordenamiento Territorial 2015 – 2019 del lugar, presenta un número de actividades variadas y su representación porcentual en lo que corresponde a su aporte a la actividad económica realizada en el sector.

A continuación, se muestra en una tabla la descripción correspondiente a estas actividades y su representación:

Tabla 5: Actividades de comercio realizadas en la Isla Puná

Rama de actividad	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	60,09
Explotación de minas y canteras	0,04
Industrias manufactureras	3,12
Suministros de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0,46
Distribución de agua y alcantarillado y gestión de desechos	0,67
Construcción	2,25
Comercio al por mayor y menor	7,78
Transporte y almacenamiento	3,04
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	0,92
Información y comunicación	0,12
Actividades financieras y de seguros	0,08
Actividades inmobiliarios	0,04
Actividades profesionales, científicas y técnicas	0,42
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	0,62
Administración pública y defensa	1,29
Enseñanza	3,04
Actividades de la atención de la salud humana	0,54
Artes, entretenimiento y recreación	0,17
Otras actividades de servicios	1,17
Actividades de los hogares como empleadores	2,75
No declarado	7,24
Trabajador nuevo	4,16
Total	100,00

Fuente: (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2010)

Estilo de vida de pobladores isla Puná

La población de las comunidades rurales del territorio de la Isla Puná tradicionalmente ha venido padeciendo el abandono del estado y de sus instancias seccionales, situación que no ha contribuido a mejorar las condiciones de vida de las personas de este lugar y no ha generado condiciones adecuadas para la ampliación de oportunidades para la ocupación plena de su mano de obra en el trabajo remunerado. Esta situación se evidencia entre otros aspectos en el limitado recambio generacional que se viene dando en los procesos pesqueros y agrícolas que tradicionalmente realiza la población económicamente activa de la Isla Puna para generar ingresos familiares y alimentos para el autoconsumo familiar (Viteri, 2015).

La Isla Puná por su situación geográfica, mantiene población flotante, identificados con mayor relevancia en la Ciudad de Guayaquil, migran por diferentes condiciones, ya sea por estudios, trabajo, entre otras; a continuación se presenta en el siguiente cuadro las personas que trabajan dentro del hogar, mas no quienes migran, así como las personas que trabajan fuera del hogar, convirtiéndose en una afectación para el desarrollo potencial en la economía del sector ya que carece del número adecuado de habitantes para reactivar su producción.

Tabla 6: Habitantes de la isla que trabajan dentro o fuera del hogar

Trabajo dentro o fuera del hogar	%
Dentro	8,25
Fuera	86,97
Imparcial	4,78
Total	100,00

Fuente: (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2010)

Nivel de vida de pobladores isla Puná

La población de las comunidades rurales del territorio de la Isla Puná tradicionalmente ha venido padeciendo el abandono del estado y de sus instancias seccionales, situación que no ha contribuido a mejorar las condiciones de vida de las personas de este lugar y no ha generado condiciones adecuadas para la ampliación de oportunidades para la ocupación plena de su mano de obra en el trabajo remunerado (Viteri, 2015).

De acuerdo con el Censo realizado por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos – INEC en el año 2010, indica que la parroquia alcance niveles de pobreza por sobre el 90 %, ya que registra un 97,15 % de pobreza por necesidades básicas insatisfechas, es decir que 9,7 de cada 10 habitantes de esta parroquia carece de los insumos básicos para la subsistencia (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2010). Lo mencionado se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla 7: Índice de pobreza en la Isla Puná

	No pobres	Pobres	Total
Habitantes	192	6.537	6.729
Porcentaje	2,85%	97,15%	100,00%

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, (2010)

Producción en la isla Puná

Dentro de las principales actividades económicas con respecto a productos y servicios que se desarrollan en la parroquia de la isla Puná, según el Plan de desarrollo (Consultora ELizalde, 2019), se encuentran segmentado de la siguiente manera.

- Productos: Agrícolas, artesanías, productos elaborados (alimentos procesados, textiles, productos de la madera), entre otros.
- Servicios: Comercio informal (restaurantes, ventas), mano de obra calificada y no calificada, turismo comunitario.

De acuerdo con el proyecto Modelo de Gestión Agroindustrial-Artesanal y Comunitario en la Isla Puná elaborado en el 2018 determinó que los productos agrícolas de mayor producción en la zona son:

- El primer producto agrícola es la chirimoya, su promedio de producción es de 47 cajas al mes.
- El segundo producto agrícola es la pitahaya, su promedio de producción es de 500 unidades al mes.
- El tercer producto agrícola es la sandía, su promedio de producción es de 70 unidades al mes

Ahora se muestra la producción escogida para el presente proyecto de frutas y hortalizas dentro de la Isla Puná de la siguiente manera:

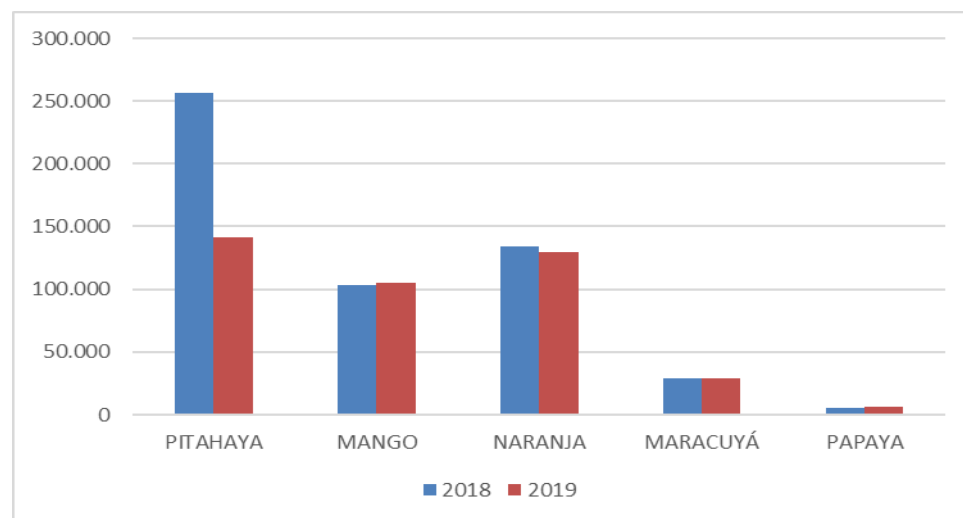


Figura 3: Producción agrícola de la isla Puná

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)

Posibilidades de crecimiento

Teniendo en cuenta muchos factores sobre la situación actual de la producción frutas y hortalizas en la isla Puná, se podría decir que se encuentra en proceso de crecimiento en la Isla Puná; por ser productos que se caracterizan por tener una presencia agradable a la vista de las personas y que contiene beneficios saludables, debido a que su producción es netamente orgánica (Vera & Pacheco, 2016).

Entonces, se puede encontrar una gran posibilidad de que el cultivo de las frutas y su respectiva exportación sea factible, teniendo en cuenta una adecuada administración de los diferentes recursos se obtendrá un proyecto con alta rentabilidad económica.

Estadísticas de producción, comercialización y exportación de frutas y hortalizas al mercado estadounidense.

De acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca, y según el estudio/informe “Organic Produce Performance Report” publicado por el “Organic Produce Network and Category Partners” concluye lo siguiente:

- Las ventas de frutas y vegetales orgánicos en EEUU crecieron dos veces más rápido que los productos convencionales en 2019, alcanzando un récord de \$5.8 billones.
- El crecimiento de ventas de frutas y vegetales orgánicos es del 5%.
- El crecimiento de ventas de frutas y vegetales convencionales es del 2%.
- El volumen de las ventas (en tiendas) de frutas y vegetales orgánicos en EEUU tuvo un crecimiento mayor al de productos convencionales en el 2019.
- El volumen de frutas y vegetales orgánicos tuvo un crecimiento de 4.6%.
- El volumen de frutas y vegetales convencionales tuvo un crecimiento de 1%.

Índices de precios de productos exportados a EE.UU.

Los productos orgánicos han mantenido durante mucho tiempo un crecimiento constante del valor y del dólar a pesar de una brecha significativa entre los precios orgánicos y convencionales. Para 2019, el precio promedio por libra en productos convencionales fue de \$ 1,47 libras en comparación con \$ 2,98 libras para productos orgánicos. Esto indica que, en todo el departamento, en promedio, los consumidores están pagando \$ 1.51 lb más por productos orgánicos (Performance, 2020).

En total, los precios de los productos orgánicos en todo el departamento se mantuvieron prácticamente sin cambios (+ 0,6%) en comparación con el año anterior. Los precios para todo el departamento de frutas y verduras convencionales aumentaron un 1,1%.

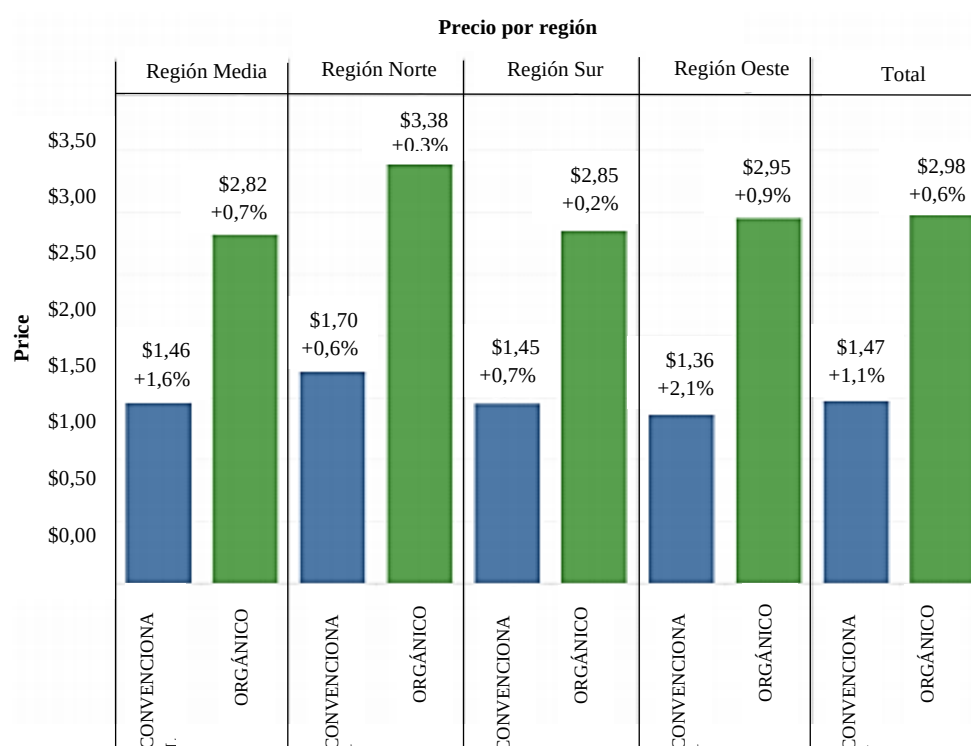


Figura 4: Precio por región de productos adquiridos en EEUU
Fuente: (Performance, 2020)

2.3 Marco Legal

El artículo 306 de la Constitución de la República del Ecuador establece que el Estado es el encargado de promover las exportaciones ambientalmente responsables, haciendo preferencia de aquellas que estén generando más empleo y valor agregado, particularmente la actividad desempeñada por los pequeños y medianos productores, así como los artesanos. Además, el Estado propiciará las importaciones que sean necesarias para cumplir los objetivos que permiten el desarrollo de la producción nacional, aportando incentivos a la población y a la naturaleza (CRE, 2008).

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio en el artículo uno destaca que el tratamiento correspondiente a la exportación que se da a la nación más favorecida, está dado por un trato diferenciado debido a que se hace referencia a que los productos sólo se producen en esta zona, por lo cual merecen un proceso especial en lo que respecta a derechos de aduana, adjudicaciones de impuestos, gravado de transferencias, pagos por concepto de exportaciones o importaciones, además de mejorar los métodos de exacción para el pago de este tipo de impuestos, con respecto a todas las cuestiones, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado (OMC, 2019).

Para proceder a realizar la exportación de productos desde la Isla Puná hacia el mercado internacional, es necesario tener en cuenta lo que menciona el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en los siguientes artículos:

El artículo 80 del (COPCI, 2018) menciona que, las tasas para recuperar inversiones se fijarán de acuerdo con el costo asumido por la obtención de permisos, registros y autorizaciones que permitan realizar las actividades de exportación o importación ya sea en territorio nacional o internacional. De esta manera, las tasas que se exigen en el párrafo anterior al igual que los requisitos aplicados a procedimientos relacionados con estas actividades de exportación e importación, serán aprobados únicamente por el órgano rector en materia de comercio exterior, mediante el correspondiente instrumento jurídico publicado en el Registro Oficial.

Según lo estipulado en la normativa tributaria, se considera como ingreso de fuente ecuatoriana a cualquier monto que provenga de actividades exportadoras que se hayan realizado por personas o empresas, sin considerar que sean nacionales o extranjeras, pero que estén residiendo en el país.

Así sus actividades se efectúen directamente o mediante agentes especiales, comisionistas, sucursales, filiales o representantes de cualquier naturaleza, el monto de dinero generado será considerado como ingreso para el Ecuador (LRTI, 2014).

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA

La metodología es un tipo de ciencia cuyo enfoque se basa en la dirección de proyectos para realizarlos de forma eficiente y eficaz con la finalidad de conseguir los objetivos propuestos a través de la implementación de estrategias y técnicas de investigación (Serrano, 2020).

Metodología cuantitativa

La metodología cuantitativa es el método que se enfoca en la parte numérica, su principal ventaja es que permite al investigador recopilar información que será analizado con medios estadísticos con la finalidad de realizar afirmaciones en general de las probabilidades planteadas (Torres, 2019).

Para este tipo de metodología el uso de la estadística descriptiva es esencial, ya que mediante esta se logrará presentar datos e informes que en complemento con la estadística inferencial se logrará explicar de mejor manera y demostrar el planteamiento de la hipótesis en el presente estudio de investigación (Zurita, 2010).

Metodología cualitativa

La metodología cualitativa está basada como su nombre lo indica en el estudio de cualidades, entre las cuales se pueden considerar comportamientos, palabras, opiniones, expresiones, entre otros. Este método ofrece una ventaja con su uso, debido a que el investigador podrá conseguir a mayor detalle información a partir de las técnicas de investigación aplicadas (Zurita, 2010).

Como tal, la metodología cualitativa es la encargada de cubrir los aspectos que no pueden ser cuantificados de simple manera, para luego ser trasladados a las matemáticas y darles el respectivo proceso estadístico que permita realizar aseveraciones, interpretaciones y sujeciones (Arteaga, 2017).

3.1 Diseño de la investigación

Para el presente estudio se pretende utilizar el tipo de metodología cualitativa, ya que esta se encarga de realizar descripciones e identificar cualidades de la población objetivo, permitiendo una adecuada recolección de datos, para conseguirlo una de las técnicas que se van a aplicar va a ser la entrevista.

3.2 Enfoque de la investigación

El enfoque metodológico o el enfoque de investigación está centrado en la orientación hacia el investigador para que reconozca el proceso que debe realizar para alcanzar de forma exitosa los objetivos que han sido planteados en el proyecto (Serrano, 2020).

Para el presente estudio de investigación el enfoque que se ha aplicado es de carácter cualitativo, esto con la finalidad de emplear herramientas que faciliten la obtención de información para el análisis respectivo, como lo es el uso de las entrevistas en este caso en particular. se establece un enfoque de carácter cualitativo.

3.3. Tipo de investigación

Para los tipos de investigación establecidos en el presente estudio de caso se presentan los siguientes:

Investigación descriptiva.

El tipo de investigación descriptiva es un método de tipo científico que se basa en la observación de un acontecimiento o sujeto para conocer a detalle su comportamiento (Sampieri, Fernandez, & Baptista, 2014).

Investigación exploratoria

El tipo de investigación exploratoria es un estudio que se basa en recopilar información sin necesidad de utilizar herramientas o formatos estructurados, es catalogado como un procedimiento informal (Balestrini, 2011).

3.4 Técnicas de investigación

Para los tipos de técnicas de investigación establecidos en el presente estudio de caso se presentan los siguientes:

Entrevista

La entrevista es una herramienta o técnica de investigación empleada para recopilar información, esta consiste en entablar entre dos personas un diálogo basado en un cuestionario de preguntas que pueden ser abiertas o cerradas, pero que estarán detalladas para que permitan conseguir la mayor cantidad de detalles para la investigación planteada (Schettini & Cortazzo, 2016). Se entrevisto a los siguientes funcionarios:

Tabla 8: Listado de entrevistados

No.	Listado de entrevistado	Cargo
1	Experto	Dirigente agrícola
2	Experto	Docente académico

Elaborado por: Las autoras

Análisis de entrevistas

La aplicación de la herramienta de investigación denominada estadística sirvió de mucha ayuda para el desarrollo del presente proyecto, específicamente para conocer cómo se encuentra el nivel de conocimiento respecto a las exportaciones en el sector de la Isla Puná. A continuación, se muestran las respuestas obtenidas de las entrevistas realizadas.

1. ¿Cuál es su experiencia en relación con la producción y exportación de frutas?

Tabla 9 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 1

Entrevistado 1	Entrevistado 2	Interpretación
En mi experiencia en relación con la producción y exportación de frutas dentro de la Isla Puná puedo expresar que son productos de excelente calidad, son frescos y de un sabor inigualable. La exportación se realiza dentro de la isla y fuera de ella hacia Guayaquil.	Ninguna. No soy productora ni exportadora.	Los entrevistados afirmaron tener respuestas diferentes, ya que la docente manifestó no tener ningún tipo de experiencia en el tema, mientras que la dirigente agrícola afirmó su conocimiento sobre la exportación de este tipo de frutas, resaltando su calidad y frescura.

Elaborado por: Las autoras

2. ¿Conoce las frutas que se producen en la Isla Puná y donde se comercializan?

Tabla 10 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 2

Entrevistado 1	Entrevistado 2	Interpretación
Las frutas que se producen en la Isla Puná son: Chirimoya, sandía, papaya, mango, ciruelas, melón, entre otras. Estas se comercializan dentro y fuera de la Isla.	Sí, claro.	Ambos entrevistados afirmaron que conocen las frutas producidas en la isla y mencionaron cuáles son las que destacan.

Elaborado por: Las autoras

3. ¿Cuáles son las fuentes de ingreso de las personas que habitan en la isla?

Tabla 11 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 3

Entrevistado 1	Entrevistado 2	Interpretación
La principal fuente de ingresos es: la pesca, las camaronerías, recolección cangrejos y la agricultura.	Sobre todo, de la pesca. También en la agricultura, hay cultivos de pitahaya y chirimoya	Los entrevistados coincidieron que la principal fuente de ingresos se da por la actividad pesquera, aunque únicamente la docente resaltó la agricultura como otra de las fuentes principales de ingreso, mencionando al cultivo de las frutas potenciales del lugar.

Elaborado por: Las autoras

4. ¿Considera que la exportación de la producción agrícola puede mejorar los ingresos de los habitantes?

Tabla 12 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 4

Entrevistado 1	Entrevistado 2	Interpretación
Sí, porque la isla produce productos agrícolas de excelente calidad entre los cuales destaca la chirimoya.	Sí, claro.	Los entrevistados consideran por completo que la exportación agrícola mejoraría en su totalidad el nivel de ingresos que perciben los habitantes de la isla, ya que es una actividad muy reconocida.

Elaborado por: Las autoras

5. ¿Cuáles son los inconvenientes que presentan para la exportación?

Tabla 13 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 5

Entrevistado 1	Entrevistado 2	Interpretación
Los inconvenientes que se presentan para la exportación es no tener los medios como movilizar los productos.	- Desconocen los criterios de calidad en la producción, que piden en los mercados internacionales, para introducir productos tropicales. - Desconocen los procesos de exportación, de contactar a los potenciales clientes en el exterior.	Dentro de las respuestas otorgados por los entrevistados, indicaron que los inconvenientes radican en el desconocimiento tanto de la calidad del producto como del proceso de exportación y la dificultad de trasladarlo.

Elaborado por: Las autoras

6. ¿Cuáles son los beneficios que presentan para la exportación?

Tabla 14 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 6

Entrevistado 1	Entrevistado 2	Interpretación
La solidaridad que se presentan entre los habitantes los cuales hacen todo lo posible por ayudar al resto para que todos se puedan beneficiar y poder exportar sus productos.	- Ingresos de divisas, que equilibran la balanza de pagos respecto a las importaciones. - Ingresos de dinero para las familias en isla puna, permite mejorar la calidad de vida. - Transferencia de tecnología, provoca	De acuerdo con las respuestas dadas, los enfoques de beneficios son diferentes, el dirigente agrícola se inclina hacia la parte empática y solidaria para que los habitantes se ayuden mutuamente en el proceso de exportación, mientras la docente manifiesta que los beneficios en la mejora económica del sector.

- perfeccionamiento en las técnicas de producción.
4. Perfeccionamiento del capital humano, provoca que las personas se capaciten.

Elaborado por: Las autoras

7. ¿Conoce usted los requisitos que se deben cumplir para la exportación?

Tabla 15 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 7

Entrevistado 1	Entrevistado 2	Interpretación
Dentro de la Isla no existen un acuerdo que se debe considerar para poder exportar algún producto en específico.	No.	La docente indicó que no conoce sobre estos requisitos, mientras que la dirigente señala que no existen acuerdos a considerar para exportar dentro de la Isla, lo que supone que los habitantes desconocen del proceso de exportación.

Elaborado por: Las autoras

8. ¿Que sugiere para impulsar la exportación de frutas a los mercados internacionales?

Tabla 16 Respuesta e interpretación de Entrevista pregunta 8

Entrevistado 1	Entrevistado 2	Interpretación
Para poder impulsar las frutas hacia mercados internacionales se debe tener la colaboración de instalaciones privadas que apoyen la exportación en la isla.	1. Mejorar la tecnología 2. Identificar los criterios de calidad, para mejorar la producción. 3. Identificar un promotor de exportaciones, que ayude a ingresar a mercados internacionales.	Los entrevistados coinciden en un punto y es que para impulsar la exportación es necesario contar con externos que contribuyan a la exportación, adicional a esto la docente menciona que se debe mejorar el uso de la tecnología e identificar los criterios de calidad que rodean al producto.

Elaborado por: Las autoras

Análisis cualitativo de la entrevista

Las entrevistas que se han realizado fueron aplicadas en la ciudad de Guayaquil dirigidas hacia la Dirigente Agrícola María Isabel Barreto quien de forma general indicó conocer lo

suficientemente del tema para diagnosticar la falta de conocimiento del proceso de exportación en la isla y a su vez sugerir estrategias para impulsar esta actividad, mientras que la docente Econ. Lolita Chamba durante las primeras preguntas parecía no conocer mucho del tema, luego realizó una acertada apreciación sobre el potencial nivel de producción de la isla y la calidad de los productos, además de otorgar buenas sugerencias para exportar las frutas cultivadas allí.

Una vez realizado el análisis cualitativo de las entrevistas aplicadas, evaluando los puntos de vistas de los entrevistados se concluye que, realmente existe una problemática basada en el desconocimiento del proceso de exportación dentro de la isla y la falta de apreciación hacia la calidad de las frutas potenciales que se producen en el mencionado lugar, por tal motivo es necesario que se evalúe la factibilidad de exportar frutas, de tal manera se contribuye a mejorar el conocimiento de los habitantes mientras incrementa su nivel económico y un adecuado estilo de vida.

CAPÍTULO 4

PROPUESTA

El presente trabajo propuesta persigue evaluar la factibilidad que tienen los productos potenciales que se cultivan en la Isla Puná para ser exportados, considerando en el estudio las frutas mango, pitahaya y sandía.

4.1 Justificación de la propuesta

En la siguiente propuesta se presenta un estudio de mercado para la exportación de mango, pitahaya y sandía, que se cosechan en la isla Puná, esto es, con la finalidad de determinar la factibilidad de llevar estos productos al mercado internacional, obteniendo el rendimiento esperado por dicha actividad.

4.2 Objetivos de la propuesta

Objetivos generales

Establecer un estudio del mercado potencial de las frutas que se dan en la Isla Puná para su exportación a New Jersey en Estados Unidos.

Objetivos Específicos

- Definir las características de los productos a exportar que tengan una ventaja competitiva en el mercado internacional.
- Analizar la disponibilidad de oferta de los productos, al igual que la cantidad demanda en el lugar escogido para la negociación.
- Identificar la situación económica del lugar de destino en donde se va a comercializar el producto para asegurar el éxito de la comercialización internacional.

4.3 Desarrollo de la propuesta

4.3.1 Estudio de mercado

Para medir el nivel de acogida que puede disponer el producto en el sector escogido, es necesario identificar diferentes aspectos que contribuyan al reconocimiento potencial de beneficios y permita una exitosa comercialización.

Dentro de los puntos a analizar para obtener un acertado estudio de mercado se encuentran los siguientes.

El producto

Los productos que se van a exportar corresponden a las frutas producidas en la isla Puná, de las cuales será extraída la pulpa para ser directamente exportada, dentro de las frutas que se van a comercializar se encuentran las siguientes:



Figura 5: Pulpas de frutas a exportar

La pulpa de la fruta que van a ser exportadas estará contenida en recipientes plásticos con un peso estimado de 100 gr, con esto se garantiza que el sabor se mantenga además de extender su período de validez para consumo entre 8 y 12 meses si se encuentran congeladas.

Demanda del producto

Teniendo en cuenta la excelente calidad de los productos agrícolas que son cultivados en el Ecuador, la demanda internacional tiende a crecer continuamente, lo cual ha permitido al

país sostenerse económicamente por esta actividad comercial. La comercialización de pulpas de mango, pitahaya y sandía son productos potenciales en el mercado internacional, por lo que la demanda de estos está considerada en un aproximado del 80% de la producción que se genere en el territorio nacional.

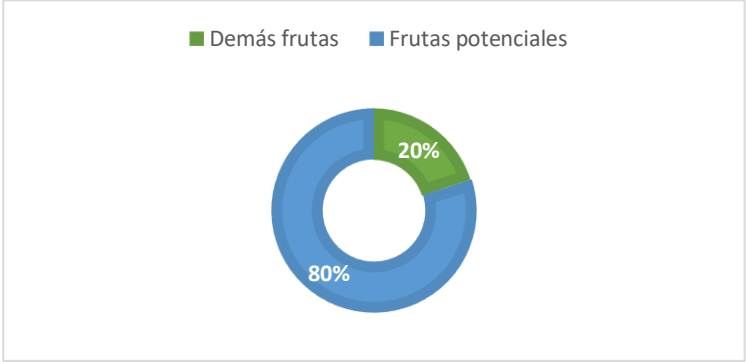


Figura 6: Comercialización de frutas

Precio del producto

Teniendo en cuenta los diferentes procesos por los que deben pasar los productos a comercializar, se decide presentar el siguiente cálculo para estimar el precio del producto en el mercado internacional.

Tabla 17: Costos generales de los productos a comercializar

Producto	Número de envases de pulpa	Costos de producción	Costos fijos	Costos totales
Mango	13.426.660	22.758.189	4.027.998	26.786.187
Pitahaya	37.993.829	79.855.429	14.133.704	93.989.134
Sandía	13.636.961	20.803.184	3.681.979	24.485.163
Total	65.057.450	123.416.803	21.843.682	145.260.484

Elaborado por: Las autoras

Tabla 18: Cálculo unitario del precio de venta de los productos a comercializar

Producto	Costo unit nacional	Costo unit exportación	Costo unit internacional	Margen	Pvp
Mango	0,50	1,61	2,11	0,49	2,60
Pitahaya	0,40	2,47	2,87	0,23	3,10
Sandía	0,56	1,23	1,78	0,47	2,25

Elaborado por: Las autoras

Con la tabla anterior se logra evidenciar la gran diferencia que existe entre comercializar el producto en territorio nacional y llevarlo a mercado extranjero, esto es debido a la diversidad de procesos que se deben realizar para lograr la venta.

Canales de comercialización

Se pretende establecer vías directas al puerto marítimo más cercano, para que según con el tratado comercial previamente acordado se proceda a la embarcación del producto y este llegue a su destino. Una vez en el destino, el producto será entregado directamente a los clientes que los hayan adquirido. Los canales de comercialización estarán basados en el siguiente esquema:

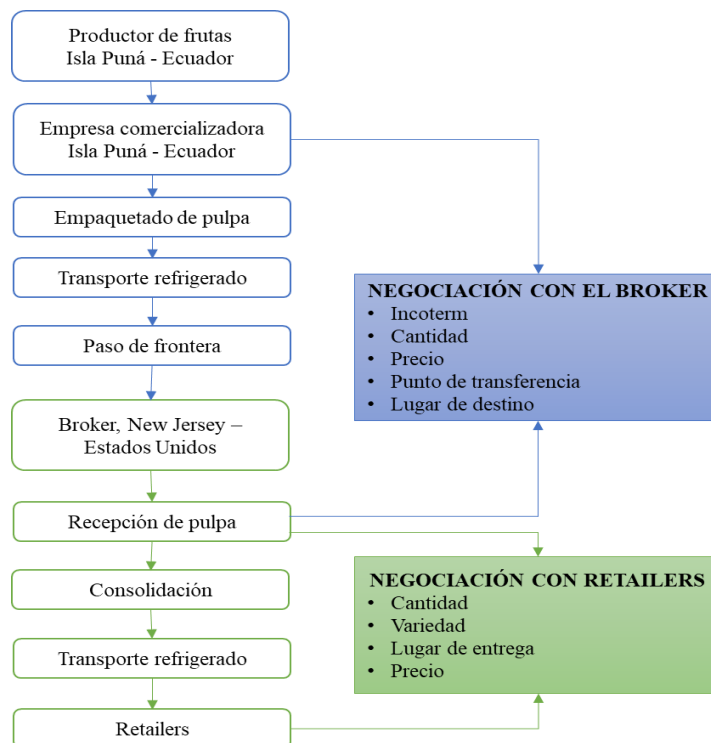


Figura 7 Canales de distribución Isla Puná - New Jersey

Mercado potencial del producto

Evaluando las estadísticas, se encuentra que uno de los más grandes importadores de frutas es Estados Unidos, por lo que se ha decidido analizar como el mercado potencial para comercializar el producto ofertado.

Tabla 19 Monto de importación de frutas del Ecuador

País	Monto (millones)	Representación
Estados Unidos	\$ 5.011	21,77%
China	\$ 4.353	18,91%
Colombia	\$ 1.809	7,86%
Panamá	\$ 1.126	4,89%
Brasil	\$ 981	4,26%

Elaborado por: Las autoras.

El mercado específico para comercializar las pulpas de mango, pitahaya y sandía se encuentra en el estado de New Jersey, debido a que en el lugar mencionado el consumo de alimentos naturales es elevado y se ha establecido una cadena de supermercados con aproximadamente 27 tiendas en las cuales se les dará preferencia a productos ecuatorianos que presente un nicho interesante, tal como lo es el caso del tipo de frutas que se pretende exportar pulpa.

Tabla 20 Porcentaje de Consumo de frutas en EE.UU.

Estado	Consumo de frutas
Washington	39%
New Jersey	37%
Michigan	35%

Elaborado por: Las autoras.

Oferta del producto

Considerando el gran nivel de producción agrícola que tiene el país, se evidencia en una tabla la cantidad de frutas en toneladas métricas que tiene disponible a ser ofertadas en el mercado internacional.

Tabla 21: Oferta de los productos (en toneladas)

Producto	Producción nacional	Producción Isla Puná	Consumo mercado nacional	Consumo mercado internacional
Mango	104.896	8.392	1.678	6.713
Pitahaya	258.110	20.649	4.130	16.519
Sandía	25.569	2.046	409	1.636
Total	388.575	31.086	6.217	24.869

Elaborado por: Las autoras.

4.3.2 FODA

Para conocer las principales ventajas y desventajas que presenta la actividad comercializar que se pretende realizar se aplica la herramienta de análisis FODA, la cual servirá para hacer una evaluación y al mismo tiempo permitirá diseñar estrategias que mejoren la comercialización de pulpas de frutas.

Tabla 22: Análisis FODA

FACTORES	OPORTUNIDADES 1. Relaciones socioeconómicas con países desarrollados. 2. Participación activa en mercados emergentes. 3. Adquisición de nuevas tecnologías. 4. Mejor calidad que los demás ofertantes.	AMENAZAS 1. Presencia de variaciones negativas en la economía del país. 2. Incursión primeriza en el mercado internacional. 3. Probabilidades de una baja tasa de retorno. 4. Presencia de competidores posicionados.
FORTALEZAS 1. Variedad en productos agrícolas. 2. Extensas áreas fértiles para cultivo. 3. Nichos de mercado inexplorados. 4. Apertura total a la exportación.	Estrategias FO Con la variedad de productos y relaciones socioeconómicas presentes es posible establecer una marca propia y tener ventajas competitivas. Aprovechando las ventajas que brinda el sector en cuanto a producción de frutas potenciales se garantiza una comercialización de calidad.	Estrategias FA Teniendo en cuenta el nicho de mercado inexplorados y las variaciones económicas seleccionar un mercado potencial para analizar financieramente e incursionar en él.
DEBILIDADES 1. Presencia de analfabetismo en productores agrícolas. 2. Inflación en el país. 3. Limitaciones presentes en el mercado nacional. 4. Posibles abandonos de las tierras productoras.	Estrategias DO Analizando los riesgos potenciales establecer estrategias de ingreso al mercado y disponer de medidas preventivas para salvaguardar el negocio.	Estrategias DA Considerando las limitaciones del mercado y la presencia de competidores se debe establecer un plan de negocios.

Elaborado por: Las autoras

4.3.3 Estudio técnico

La ubicación donde se requiere implementar la siembra y cosecha de las frutas es a una distancia alejada de la civilización, ya que para el debido proceso de cosecha se requiere del amplio espacio físico necesario que permita incrementar el índice de producción. De tal manera, hay que tomar medidas importantes sobre la cosecha de estas frutas y con la realización de la investigación se sabrá cómo obtener un mayor beneficio para el proceso que se está realizando.

Mango: Se exportaron 34.034 toneladas en 2019; está disponible para 55 destinos. Esta fruta muy demandada arroja luz sobre el énfasis en la competitividad. Como resultado, Ecuador afirma el desarrollo de tecnología para acelerar y estandarizar las etapas de floración y cosecha, así como el tamaño y número de frutos por período.

Pitahaya: Ecuador exportó 4.748 toneladas a sus principales clientes Estados Unidos, Hong Kong y Singapur. Este laxante natural antiinflamatorio tiene un potencial asombroso para fomentar la producción de biomasa y la fertilización agroecológica a través de su siembra en sistemas agroforestales sensibles como el Amazonas.

Sandía: único fruto fragante y dulce, muy apreciado en gastronomía; se encuentra disponible durante todo el año. Esta fruta descende de América del Sur y en la actualidad es cultivada por muchos países tropicales entre los cuales se encuentra Ecuador.

A continuación, se muestra el recorrido que tendrán las frutas desde su cultivo, hasta la ubicación en su punto de destino en New Jersey.



Figura 8: Recorrido del producto hasta el punto de destino

Documentación empleada en el proceso de exportación

De acuerdo con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, el proceso de exportación toma como punto de partida una transmisión electrónica correspondiente a la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) realizada en un nuevo sistema denominado ECUAPASS, en esta transmisión lo que se receptorá es la proforma o factura del producto, además de la documentación del embarque previo, teniendo en cuenta que esta declaración constituye un vínculo legal de la actividad que se va a realizar, por lo tanto el exportador tiene responsabilidad que acatar con este organismo.

Los datos que se consignarán en la Declaración Aduanera de Exportación son:

- Detalles del exportador o persona que declara la transmisión.
- Detalle de la mercancía a exportar, por ítem de factura.
- Información de quien consigna la mercadería.
- Punto de llegada de la mercadería.

- Cantidades a exportar.
- Peso; y demás datos referentes a la mercadería a exportar.

Los documentos digitales que acompañan a la Declaración Aduanera de Exportación a través del ECUAPASS son los siguientes:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (en caso de que sea necesario).
- Certificado de Origen electrónico (en caso de que sea necesario)

Una vez aceptada la Declaración Aduanera de Exportación, la mercadería ingresa a un punto denominado Zona Primaria del distrito que es el lugar en donde se procederá a realizar el embarque, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Aforo Automático: con este tipo de aforo la autorización designada para salir o embarcar la mercadería, se dará de forma automática una vez que se ingrese a la denominada zona primaria o se encuentre en la carga de depósitos temporales.
- Aforo Documental: para este tipo de aforo al momento de ingresar a la carga de depósito temporal o zona primaria, se va a designar un funcionario que quedará a cargo del trámite, quien se encargará de realizar revisiones de la información proporcionada en la declaración, tanto de los datos electrónicos como de la documentación digitalizada, posterior a esto se realiza el cierre si es que no existen novedades y se autoriza la salida y embarque de la carga.
- Aforo Físico Intrusivo: en este tipo de aforo se asigna un funcionario para realizar el mismo procedimiento detallado en el tipo de aforo anterior, con la diferencia de que a este se le añade una inspección física para corroborar que lo declarado esté acorde con lo que se está cargando.

Términos de negociación

Para los términos de negociación de esta actividad se ha establecido trabajar con el Incoterm FOB del inglés *Free on Board*, o en español Libre a bordo; este tipo de incoterm es el más utilizado a nivel mundial al momento de realizar exportaciones, esto se debe al nivel de beneficio que otorga al exportador.

El Incoterm FOB es un tipo de cláusula o acuerdo de comercio internacional que se utiliza en las compraventas en donde el medio de transporte sea marítimo o fluvial y el punto de carga sea un puerto, este se encargará de que el exportador cubra los gastos de arrastre, transportación y carga de la mercadería solicitada hasta que esta esté a bordo del barco, posterior a la salida del puerto, la responsabilidad del producto recaerá por completo en el comprador o importador.

Bajo este término de negociación, el proceso será el siguiente: los productores de mango, pitahaya y sandía de la Isla Puná en calidad de exportadores tendrá la responsabilidad de trasladar el producto hasta el puerto más cercano para realizar el respectivo envío; es decir, llegará hasta el puerto de Guayaquil, asumirá los costos de transporte, tramitación y riesgo durante el traslado hasta que la mercadería sea embarcada en el buque que la transportará hasta su punto de destino.

Por parte del comprador, su nivel de responsabilidad empezará una vez que el buque haya salido del puerto, para esto será él quien se encargue de asumir todo tipo de riesgo que se presente y encargarse de los costos por seguros, maniobras, despacho y demás hasta que su mercadería llegue.

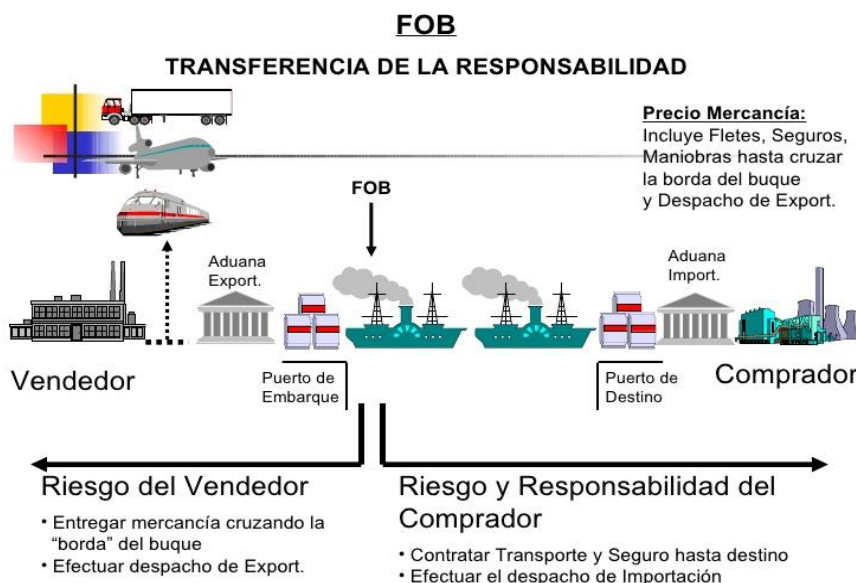


Figura 9 Incoterm FOB

4.3.4 Evaluación económica y financiera

Teniendo en cuenta la diversa cantidad de materia prima, mano de obra, entre otros insumos necesarios para la producción y comercialización internacional de las pulpas de frutas obtenidas de la Isla Puná, es necesario detallar las que serán utilizadas para la inversión inicial y tomarlo como punto de partida para posteriormente analizar si la inversión realizada va a ser recuperada de acuerdo a las variaciones que presente el negocio según los flujos establecidos por los próximos 5 años de operación.

Cabe destacar que la inversión a realizar está representada por un monto de \$49.613 y esta será financiada en su totalidad por los productores de las frutas, por lo que no será necesario contraer obligaciones por financiamiento financiero o de otro tipo.

A continuación, se muestra una tabla en donde se detallan cada uno de los rubros involucrados en la inversión, segmentada por montos destinados a producción en donde se detalla lo necesario para obtener el producto terminado, los gastos de operatividad en el cual se presentan los demás

servicios y actividades realizadas para obtener la producción deseada y finalmente los gastos gestión para comercializar el producto en el mercado internacional.

Tabla 23: Detalle de la inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL	Monto
Producción	
Extrator de pulpa industrial	1.200
Materia prima	10.954
Mano de obra	5.400
Costos indirectos de fabricación	5.492
Operativos	
Alquiler de instalaciones	4.800
Pagos de sueldos	2.000
Transporte de materia prima	450
Permisos de funcionamiento	130
Registro sanitario	150
Registro de marca y patente	135
Agua	20
Lus eléctrica	55
Internet y telefonía	25
Gestión	
Empaquetamiento	1.200
Almacenamiento del producto	350
Transporte al puerto	700
Permisos de exportación	450
Revisión de aduana	500
Costos adicionales de exportación	15.602
Total	49.613

Elaborado por: Las autoras

Para los análisis respectivos se han usado las variables financieras que sirven para determinar la viabilidad del proyecto como son el VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno), para el cálculo respectivo se presentan los siguientes rubros.

Tabla 24: Proyección económica

	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos	62.172	69.633	68.936	71.004	87.335
Mango	16.783	18.797	18.609	19.168	23.576
Pitahaya	41.298	46.253	45.791	47.165	58.012
Sandía	4.091	4.582	4.536	4.672	5.747
Costos de producción	42.153	51.127	42.591	50.579	62.306
Costos fijos	7.461	8.356	8.272	8.521	10.480
Margen de utilidad	20,20%	14,58%	26,22%	16,77%	16,66%
Ganancia	12.559	10.150	18.073	11.905	14.549

Elaborado por: Las autoras

A partir de las ganancias establecidas, se pueden presentar los flujos respectivos y calcular el Valor Actual Neto, tal como se presenta a continuación:

Tabla 25: Cálculo del VAN

Descripción	0	1	2	3	4	5
Flujos		12.559	10.150	18.073	11.905	14.549
Inversión inicial	49.613					
Flujos netos	49.613	12.559	10.150	18.073	11.905	14.549
VAN	49.613	11.417	8.388	13.578	8.131	9.034

Elaborado por: Las autoras**Tabla 26:** Cálculo de la TIR

Tasa de descuento	Flujo
0,00%	\$17.622
5,00%	\$8.360
10,00%	\$936
15,00%	\$-5.094
20,00%	\$-10.052
25,00%	\$-14.173
30,00%	\$-17.634

Elaborado por: Las autoras

Considerando las variedades de tasas de descuento que se pudieron aplicar al modelo, se destaca que la tasa del 10% ya se genera un valor positivo, lo que según el análisis del valor actual neto indica que al ser mayor que cero, el retorno de la inversión es viable sin generar pérdida alguna, por lo cual se establece al VAN igual a \$936, siendo el primer valor que retornará como recuperación de inversión a esta tasa de descuento.

Finalmente se destaca que, al evaluar las diferentes tasas en el cálculo del VAN se puede obtener el valor de la TIR (Tasa Interna de Retorno) considera como la tasa mínima de descuento a aplicar para recuperar la inversión realizada, en este caso, la TIR es del 10%.

Por lo que se puede afirmar que la comercialización de este tipo de frutas es económicamente viable y una actividad completamente rentable, a medida que disminuya la tasa de descuento, mayor será la rentabilidad.

4.3.5 Perfil estratégico

A continuación, se muestra el perfil estratégico del mercado estadounidense con respecto a su entorno.

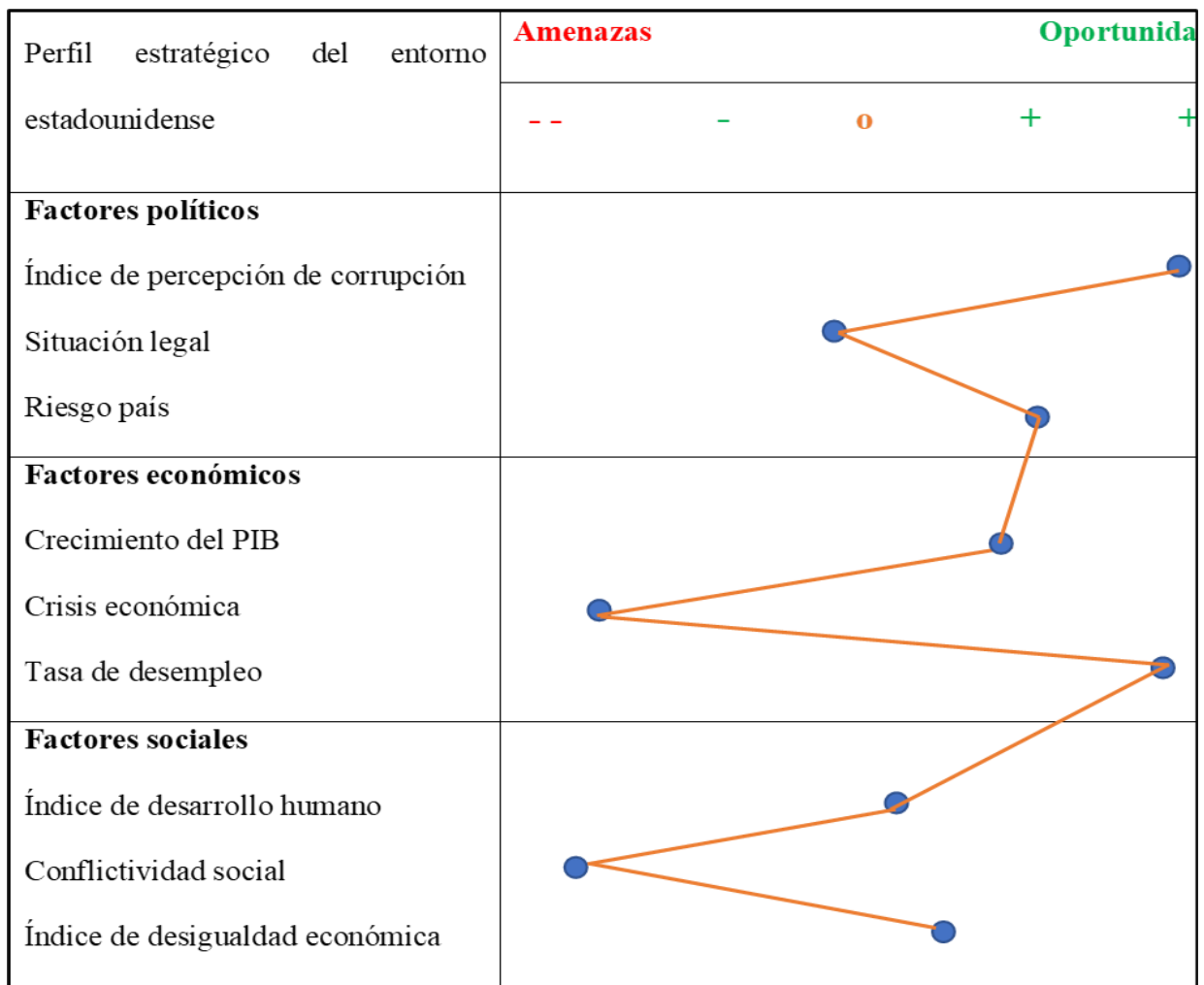


Figura 10 Perfil estratégico del entorno estadounidense

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Se identificó que el nivel de rentabilidad es óptimo para realizar la exportación de mango, pitahaya y sandía, representando un valor actual neto (VAN) de \$ 936, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 10% permitiendo concluir la viabilidad de la comercialización de estos productos en el mercado internacional, destacando que es totalmente factible que las frutas cultivadas en la Isla Puná se traslade hacia el mercado de New Jersey, ya que las proyecciones realizadas indicaron variaciones positivas y una pronta recuperación de la inversión realizada.
- En cuanto al nivel de producción de este tipo de frutas en la isla, se encontró que anualmente se producen 8,392 toneladas de mango, 20.649 de pitahaya y 2,046 de sandía, lo cual resalta el punto de que la producción es potencial y muestra la gran capacidad que dispone en cuanto a la disposición de insumos para comercializar internacionalmente, además de definir características esenciales para exportar el producto, como la decisión de comercializar las frutas en forma de pulpa.
- En el presente trabajo de investigación se emplearon diferentes técnicas de investigación que permitieron recopilar la cantidad de información necesaria para conocer a detalle la oferta y demanda específica para la producción de mango, pitahaya y sandía que genera la Isla Puná, tomando estos datos como base para realizar una acertada toma de decisiones sobre la respectiva distribución de costos y asignación de precios competitivos en el mercado que se va a exportar.
- Se concluye que la aplicación de un estudio técnico permitió determinar el gran nivel de factibilidad que representa comercializar frutas producidas en la Isla Puna, resaltando la viabilidad que representa la ruta comercial establecida hasta el mercado potencial del estado de New Jersey, además de contar con los beneficios que le otorga el Incoterm *Free on Board* (FOB), término bajo el cual se contrató la adquisición de la mercadería.

Recomendaciones

- Teniendo en cuenta los montos de los flujos proyectados traídos al presente mediante el cálculo del VAN y la aplicación de la tasa de descuento mínima establecida mediante el cálculo de la TIR, se recomienda analizar periódicamente las proyecciones, para asegurar el rendimiento esperado por la actividad de exportación, además de evaluar los principales cambios dentro del entorno económico y disposiciones legales que afecten, con la finalidad de tener en cuenta cada aspecto relacionado y de esta manera conseguir que las variaciones que se presentan durante el desarrollo económico del negocio sean del tipo positivo.
- Es recomendable la aplicación exclusiva de un tipo de revisión que se aplique de forma constante en el cultivo de las frutas, ya que esta actividad además de salvaguardar la integridad del producto y garantizar como resultado la producción que se espera obtener, va a permitir que se asegure un estándar de calidad elevado y de esta manera conseguir que el nivel de aceptación del producto sea considerable en el mercado a comercializar y fomentar la fidelización del cliente.
- Se recomienda realizar estudios y sondeos de forma continua con el objetivo de evaluar la demanda y oferta en el mercado que se está desarrollando, esto con la finalidad de evadir cualquier tipo de inconveniente a futuro, ya sea que la producción se vea afectada de forma directa o indirecta por algún siniestro o que el mercado internacional seleccionado para la comercialización de frutas presente alguna decaimiento en su economía que impida mantener la continuidad en adquirir el producto ofertado, dejando como única salida la búsqueda de otro mercado potencial para no dar por perdida la producción ya cultivada.
- Tomando como punto de partida la comercialización en el estado de New Jersey, se recomienda aplicar un estudio sobre los estados cercanos para establecer las posibilidades de expandir el mercado, con esta opción se tiene una salida inmediata en caso de presentarse inconvenientes con el estado contratante, de esta manera se garantice la continuidad del negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Andrade. (2019). *La Importancia de la Agricultura en nuestro país*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte.
- Arteaga, H. (2017). *Importancia de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa para la Educació*. Tepic: Universidad Autónoma de Nayarit.
- Balestrini, M. A. (2011). *Como se elabora el proyecto de investigacion*. Caracas: Consultores Asociados, Servicio Editorial.
- Ballesteros, A. (2010). *Comercio Exterior, Comercio y Práctica*. Murcia: Universidad de Murcia.
- Banco Central del Ecuador. (2018). Quito : Banco Central del Ecuador.
- Bayón, J. (2019). *Fundamentos de estrategia*. España: Elearning.
- BCE. (2 de julio de 2019). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1182-la-econom%C3%ADa-ecuatoriana-creci%C3%B3-06-en-el-primer-trimestre-de-2019#:~:text=En%20el%20primer%20trimestre%20de%202019%2C%20el%20Producto%20Interno%20Bruto,Central%20del%20Ecuador>
- Calle, Á. (2020). Economía social y solidaria y agroecología en cooperativas de agricultura familiar en Brasil como forma de desarrollo de una agricultura sostenibl. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 189-211.
- Calvas, J. (2007). *México en el Mundo Insercion Eficiente*. Obregon: Direccion General de Publicaciones y Fomento Editorial.

- Castillo, I. (2019). *Lidefer.com*. Obtenido de Lidefer.com: <https://www.lifeder.com/marco-contextual/>
- Castro, A., & Espinoza, N. (2017). *Plan de desarrollo de turismo para la cabecera parroquial de la isla Puná, basado en su riqueza histórica-cultural para su fomento como destino turístico*. Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Chacha, A. (2019). Desarrollo económico local en Ecuador: Relación entre producto interno bruto y sectores económicos. *Ciencias Sociales*, 82-98.
- Consultora ELizalde. (2019). *Actualización del Plan de Desarrollo y ordenamiento territorial Puná*. Guayaquil: Equipo Consultor Elizalde.
- COPCI. (2018). *Medidas no arancelarias*. Quito: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- COPCI. (2018). *Tasas*. Quito: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- Corporación Aduanera Ecuatoriana. (2020). *Ecuador: Comercio exterior*. Quito: Export Enterprises SA.
- CRE. (2008). *Política Comercial*. Quito: Constitución de la República del Ecuador.
- Delgado, J. (2020). *Determinación del potencial de oferta exportable frente a una eventual adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Drury, C. (2015). El concepto de valor presente neto. En C. Drury, *Contabilidad de gestión para empresas* (págs. 233-236). Holborn: Thomson.

- Fong, C. (2017). *Las teorías de la ventaja competitiva*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Fuenzalida, M. (2019). *Los tratados internacionales de inversión y su compatibilidad con la constitución de la República del Ecuador*. Quito: Universidad San Francisco de Quito.
- García, A. (2020). *Análisis de las responsabilidades entre comprador y vendedor según CCVIM bajo el Incoterm Ddp*. Machala: Universidad Técnica de Machala.
- Garzón, R. (2015). *Factibilidad de exportación de pulpa de Chirimoya a EEUU-California*. Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- GeoEcuador. (2018). *Las políticas ambientales*. Quito: GeoEcuador.
- Goldratt, E. (2019). *TOC. Teoría de las restricciones: Definición y principios básicos*. Israel: Díaz de Santos.
- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos. (2010). *Índice de pobreza en la isla Puná*. Guayaquil: INEC.
- Jackson, S. (2018). *Administración*. Australia: Kate Mcgregor.
- LRTI. (2014). *Ingresos de fuente ecuatoriana*. Quito: Ley de Régimen Tributario Interno.
- LRTI. (2014). *Iva pagado en actividades de exportación*. Quito: Ley Orgánica de Régimen Tributaria Interno.
- Magni, C. (2020). Tasa interna de retorno. En C. Magni, *Decisiones de inversión y la lógica de la valoración* (págs. 487-554). ISBN: Modena.
- Mancera, A. (2014). *Economía internacional*. México: Grupo Editorial.

- Moncaleano, J. (2019). *El Distribuidor Industrial*. Bogotá: Institución Universitaria GranColombiano.
- Montes, M., & Ovalle, Y. (2018). *Implementar un Plan Financiero de Corto, Mediano y largo Plazo para La Empresa WMLimpieza S.A*. Bogotá: Universidad Católica de Colombia.
- Montoya, S., & Narváez, R. (2018). *Análisis de la inversión en las UPAS de las Mipymes de frutas y hortalizas no tradicionales de la zona 5 y 8 en el Ecuador*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Moreno, C. (2017). *Teoría de la estrategia empresarial*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú .
- Moyano, L. (2015). *Plan de negocios*. Perú: Editora Macro EIRL.
- Naciones Unidas. (2018). *Agricultura sostenible*. New York: ONU.
- Nieto, A., & Reyes, G. (2019). Seguridad alimentaria e importación de alimentos en América Latina y el Caribe entre 1992 y 2016. *Espacios*, 1.
- Obando, B. (2018). *Análisis de isla Puna, prácticas y actividades*. Guayaquil: Facultad Latinoamericana de ciencias sociales.
- Ochoa, S. (2018). *Diversificación agrícola y crecimiento económico en Ecuador*. Loja: Universidad Técnica Particular de Loja.
- OMC. (2019). *Trato general de la nación más favorecida*. Uruguay: Organización Mundial del Comercio.

- PDOTTPP. (2019). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia Puná*. Guayaquil: Consultora Elizalde.
- Performance, O. P. (2020). *Organic Produce Performance*. EEUU: Category Partners.
- Poveda, G., & Franco, N. (2020). *Desarrollo sostenible de la parroquia Puná del cantón Guayaquil, provincia del Guayas, Ecuador*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Rimache, M. (2020). *Cultivo Del Arroz, Mijail Rimache Artica. Comprar en Buscalibre-ver opiniones y comentarios. Compra y venta*. Reino Unido: Biohuertos agricultura ecologico.
- Rodríguez, B. (2019). *Diseño y Análisis de un Plan de Expansión Comercial para la empresa Sagres SL (Partenon) en el exterior*. Madrid: Universidad Pontifia Comillas.
- Sampieri, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Schettini, P., & Cortazzo, I. (2016). *Técnica y estrategias en la investigación* . La Plata: Universidad Nacional de La Plata.
- Segreda, R. (2017). Frutas no tradicionales del Ecuador. *Activista cultural*, 5.
- Serrano, J. (2020). *Metodologia de la Investigacion*. Juárez: Bernanrdo Reyes.
- Solorzano, S., & Guaman, L. (2019). *Análisis de las exportaciones de las frutas ecuatorianas no tradicionales durante el periodo del 2013 -2017*. Machala: Universidad Técnica de Machala.
- Torres, R. (2019). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Madrid: Universidad de Caleyá.

Urrosolo, M., & Martínez, E. (2018). *Gestión Administrativa del comercio internacional*. Austrias: Gráficas Summas.

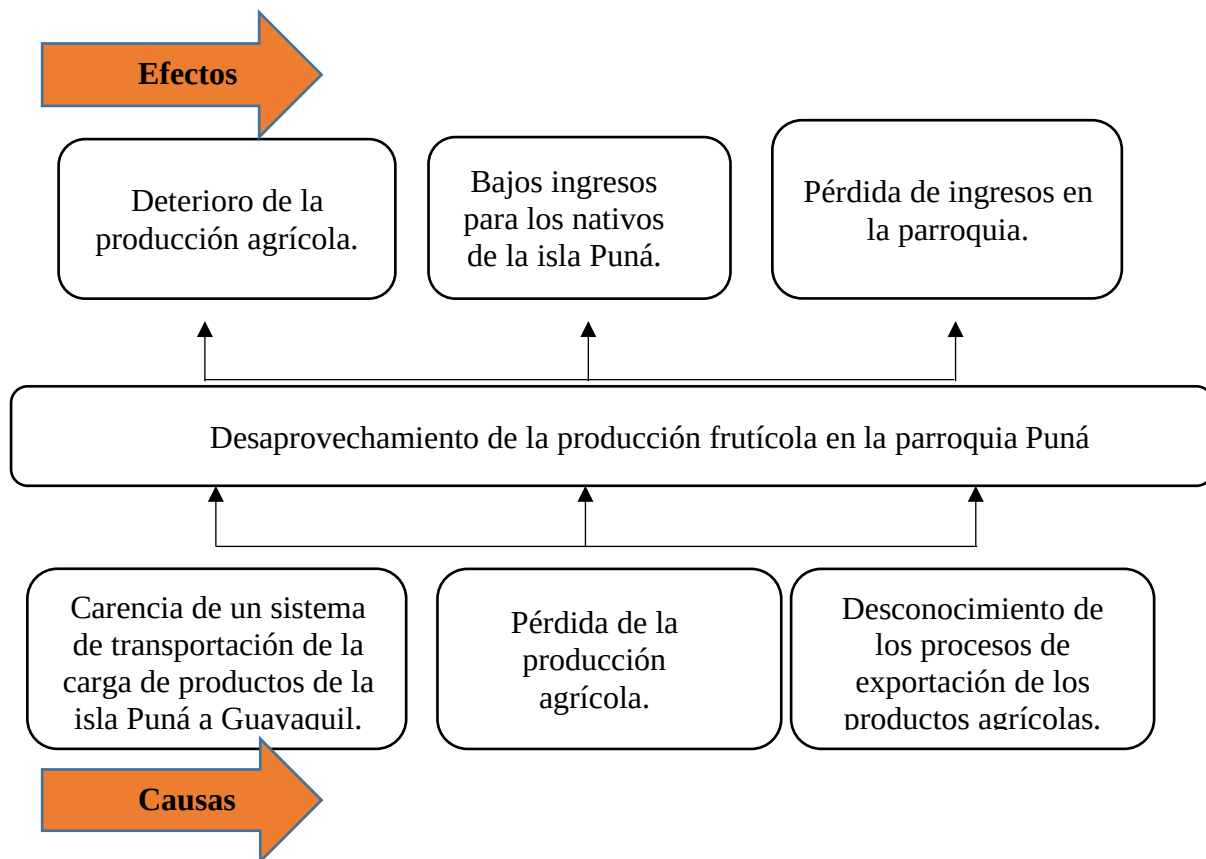
Vera, B., & Pacheco, J. (2016). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa cosechadora de pitahaya en la isla Puná*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Viteri, D. (2015). *Elaboración y comercialización de pulpa de chirumoya de la costa (Isla Puná) para el mercado interno (provincia del Guayas)*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Zurita, G. (2010). *Probabilidad y Estadística Fundamentos y Aplicaciones*. Guayaquil: ESPOL.

APÉNDICES

Apéndice 1 Árbol del problema





UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TRABAJO DE TITULACIÓN



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Estimado experto, el objetivo del presente cuestionario es **Evaluar la factibilidad para la exportación de la producción que genera la Isla Puná en frutas.**

Teniendo en cuenta su experiencia académica, investigadora y/o de gestión en este campo, ha sido seleccionado como experto para validar la escala diseñada para recopilar la información. Antes de realizar la consulta correspondiente, le agradeceríamos que responda las siguientes preguntas, para efectos de reforzar la validez de los resultados.

1. Marque con una (x) en la casilla que corresponda el grado de conocimiento que usted posee acerca de la factibilidad para la exportación de la producción que genera la Isla Puná en frutas, valorando en una escala de 0 a 10 (Considere, 0 como no tener absolutamente ningún conocimiento y 10 pleno conocimiento de la problemática tratada).

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
										X

2. De acuerdo a su experticia y formación académica valore los siguientes tópicos tratados en la siguiente matriz

Fuentes de Argumentación	Grado de influencia de cada fuente		
	Alto	Medio	Bajo
Análisis teórico realizado por usted.	X		
La experiencia obtenida a partir de su actividad práctica.	X		
Estudio de trabajos sobre el tema, autores ecuatorianos.	X		
Su intuición sobre el tema abordado.	X		

Para efectuar la validación del instrumento, usted deber leer cuidadosamente cada enunciado y sus correspondientes alternativas de respuesta, en donde se pueden seleccionar una, varias o ninguna alternativa de acuerdo al criterio personal y profesional que corresponda al instrumento. Se le agradece cualquier sugerencia relativa a la redacción, el contenido, la pertinencia y congruencia y otro aspecto que considere relevante para mejorar el mismo.

Formato para validar instrumentos por expertos

Objetivo General: Estudiar la factibilidad de la producción de frutas que genera la isla Puná como fuente de exportación para el mejoramiento de la situación económica de los habitantes del sector. Objetivos Específicos: • Describir la situación actual de la producción de frutas que se da en la Isla Puná para el conocimiento de la capacidad exportable. • Aplicar técnicas de investigación que permitan obtener información para posteriormente analizar la viabilidad de la exportación de frutas.	Hipótesis: Si se realiza un estudio de factibilidad de la exportación de frutas desde la Isla Puná, entonces se podrá mejorar la situación económica de los habitantes.		Variable Independiente: • Factibilidad de la producción de frutas.		Variable Dependiente: • Exportación a los mercados internacionales.		Técnica de recolección de datos		Entrevista: Obtener información relevante sobre la capacidad de producción de frutas de la Isla Puná y su conocimiento para los mercados Internacionales.							
	Ítems		1	2	3	4	5	6	7	8						
	Claridad en la redacción	Si	X	X	X	X	X	X	X	X	X					
		No														
	Coherencia Interna	Si	X	X	X	X	X	X	X	X	X					
		No														
	Inducción a la respuesta (sesgo)	Si	X	X	X	X	X	X	X	X	X					
		No														
	Lenguaje adecuado con el nivel del informante	Si	X	X	X	X	X	X	X	X	X					
		No														
Mide lo que pretende	Si	X	X	X	X	X	X	X	X	X						
	No															
Observaciones		NINGUNA														



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TRABAJO DE TITULACIÓN



ASPECTOS GENERALES	SI	NO	RECOMENDACIÓN
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder la entrevista	X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación	X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial	X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir	X		
VALIDEZ			
Aplicable: X		No aplicables:	
Aplicable atendiendo las observaciones			
Validador por:	Ing. Timmy García C, MBA		Fecha: 18 sept 2020
Teléfono:	0984751892	Correo:	C.I. 0912748456
Grado de instrucción:	Magíster en Adm. Empresas mención Negocios Internacionales		Firma:  Firmado digitalmente por: TIMMY ABRAHAM GARCIA CARPIO

Muchas gracias por su aporte.

Apéndice 2 Modelo de entrevista



Modelo de entrevista Universidad de Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera de Comercio Exterior



La elaboración de la presente entrevista es para fines académicos que aporta al desarrollo del presente trabajo de titulación por lo cual se requiere de su valiosa participación y respuesta.

Nombre.....

Ocupación.....

Objetivo de la entrevista: Obtener información relevante sobre la capacidad de producción de frutas de la Isla Puná y su conocimiento para los mercados Internacionales.

1. **¿Cuál es su experiencia en relación con la producción y exportación de frutas?**
2. **¿Conoce las frutas que se producen en la Isla Puná y donde se comercializan?**
3. **¿Cuáles son las fuentes de ingreso de las personas que habitan en la isla?**
4. **¿Considera que la exportación de la producción agrícola puede mejorar los ingresos de los habitantes?**
5. **¿Cuáles son los inconvenientes que presentan para la exportación?**
6. **¿Cuáles son los beneficios que presentan para la exportación?**
7. **¿Conoce usted los requisitos que se deben cumplir para la exportación?**
8. **¿Que sugiere para impulsar la exportación de frutas a los mercados internacionales?**