



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

TEMA:

**Estructura Sectorial para Exportación de Babaco en Almíbar al
Mercado Canadiense.**

AUTORA:

Mendoza Muñoz Mary Ariana

**Trabajo de Seminario de Graduación previo a la Obtención del
Título de: INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

TUTOR:

Eco. David Coello Cazar, MBA

**Guayaquil, Ecuador
2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Mary Ariana Mendoza Muñoz**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR (A)

Eco. David Coello Cazar, MBA

REVISOR(ES)

Eco. Glenda Mariana Gutiérrez Candela, MGS

Eco. Felipe David Álvarez Ordoñez, MBA

DIRECTOR DE LA CARRERA

Eco. María Teresa Alcívar Avilés, MGS

Guayaquil, a los 26 días del mes de junio del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Mary Ariana Mendoza Muñoz**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Estructura sectorial para exportación de babaco en almíbar al mercado canadiense** previa a la obtención del Título **de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 26 días del mes de junio del año 2014

EL AUTOR (A)

Mary Ariana Mendoza Muñoz



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

AUTORIZACIÓN

Yo, Mary Ariana Mendoza Muñoz

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estructura sectorial para exportación de babaco en almíbar al mercado canadiense**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 días del mes de junio del año 2014

(LA) AUTORA:

Mary Ariana Mendoza Muñoz

AGRADECIMIENTO

Mi mayor Gratitud a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, por el soporte Institucional brindado para la realización de este proyecto. A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza. Y un eterno agradecimiento al Economista David Coello Cazar por su valioso apoyo y colaboración para la efectuación de esta investigación. Finalmente, hago extensivo mi más sincero reconocimiento a mis compañeras, quienes han sido la base y motivación durante esta trayectoria académica.

Mary Ariana Mendoza Muñoz

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a mi Padre Celestial Dios y a mis Padres. A Dios por iluminar cada paso, esfuerzo y llenar mi camino perseverante de valentía para seguir adelante con mis metas.

A mis padres por confiar en mí. Su tenacidad y lucha han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir; no solo para mí, sino para mis hermanos y familia en general.

Mary Ariana Mendoza Muñoz

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Eco. David Coello Cazar
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

Eco. María Teresa Alcívar Avilés
PROFESOR DELEGADO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

CALIFICACIÓN

**Eco. David Coello Cazar
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR**

Índice General

Contenido

Resumen	xiv
Abstract.....	xvi
Introducción	18
Capítulo 1	19
El Problema de la Investigación.	19
1.1.2. Delimitación del Problema.....	21
1.2 Objetivos.....	21
1.2.1. Objetivo General	21
1.2.2. Objetivos Específicos	21
1.3 Hipótesis.	22
1.4 Variables	22
Capítulo 2	25
Marco Teórico	25
Código Orgánico De La Producción	27
Plan Nacional Del Buen Vivir.	28
2.3 Tipo de Producto a Desarrollar.	31
2.4 Babaco.....	32
2.5 Estado de Cultivos de Babaco.....	34
2.6 Proceso Productivo del Babaco en Almíbar.....	34
2.6.1. Procedimiento:	35
2.6.2. Preparación del líquido almíbar	35
2.7 Normas De Calidad.....	35
2.8 Marketing Internacional.....	37
2.9 La Negociación en el Ámbito Internacional.....	37
2.10 Acuerdos Comerciales Entre Ecuador y Canadá.....	38
2.11 Exportaciones del Ecuador de Productos No Tradicionales	41
2.12 Participación del Mercado del Babaco en Almíbar en el Exterior.....	42

2.13 Exportación del Producto	43
2.14 Logística y Distribución del Producto.	45
Capítulo 3	50
Estudio del Mercado	50
3.1 Perfil de Canadá.....	50
3.1.1. Panorama General de Toronto.	50
3.2 Descripción del Mercado Nacional.	52
3.3 Análisis del Micro-entorno y Macro-entorno.	52
3.4 Programas del Gobierno que están Relacionadas a la Producción de este Producto.	54
3.5 Volúmenes de Producción de Babaco en Almíbar en el País.	56
3.6 Volúmenes de Exportación de Babaco en Almíbar.....	57
3.7 Principales Destino del Producto.....	59
3.8 Oferta Disponible para el Mercado de Canadá.	60
3.9 Descripción del Mercado de Destino Canadiense (Toronto).	61
Capítulo 4	72
Propuesta Comercial y Logística para la Exportación	72
4.1 Estudio Comercial	72
4.2 Estrategias para Fidelizar el Mercado.	76
4.3 Estudio operativo.....	77
4.4 Régimen de Muestra	80
4.5 Aspectos que Debe Conocer el Exportador.....	81
4.5.1 Intervención del Estado para Posicionar el Producto en el mercado Canadiense.....	81
Conclusiones y Recomendaciones.	83
Conclusiones:	83
Recomendaciones:	87

Índice de Tablas

Tabla # 1: Informe Nutricional de Babaco en Almíbar ,Año 2012

Tabla # 2: Ecuador: Estimación de la Superficie Cosechada en Hectáreas de Babaco en Ecuador Año 2012.

Tabla # 3: Nombre y Estado del Cultivo Babaco.

Tabla # 4: Tratados Bilaterales de Inversión.

Tabla # 5: Lista de los Mercados Importadores para un Producto Exportado por Ecuador.

Tabla # 6: Partida Arancelaria.

Tabla # 7: Producción de Derivados de Babaco en el País.

Tabla # 8: Exportación de Ecuador Hacia el Mundo.

Tabla # 9: Exportación de Ecuador hacia Canadá.

Tabla # 10: Productos exportado por Ecuador (Valor).

Tabla # 11: Posibilidades de Entrada del Producto en Canadá.

Tabla # 12: Distribución de la población por edades en %

Tabla # 13: Cantidades Exportadas en Toneladas por Ecuador

Tabla # 14: Cantidades Importadas en Toneladas por Canadá.

Tabla # 15: Lista de los Mercados Proveedores para un Producto Importado por Canadá.

Tabla # 16: Precios Referenciales para Carga de Babaco en Almíbar.

Tabla # 17: Costo de Envase y Etiquetado.

Índice de Gráficos

- Gráfico # 1:** Escala Global de Toronto en Calidad de Vida, Año 2013
- Gráfico # 2:** Exportaciones de Productos No Tradicionales y Tradicionales
- Gráfico # 3:** Producción de Derivados de Babaco en el País.
- Gráfico # 4:** Tamaño del Mercado Meta.
- Gráfico # 5:** Segmento del Consumidor
- Gráfico # 6:** Demanda Esperada.

Índice de Imágenes

Imagen # 1: Partida Arancelaria

Imagen # 2: Babaco en Almíbar.

Imagen # 3: Babaco

Imagen # 4: Cultivo de Babaco Permanente en la Provincia de Tungurahua.

Imagen # 5: Rodajas de Babaco en Almíbar.

Imagen # 6 : Sistema Comercial De Canadá

Imagen # 7: Canal de Distribución.

Imagen # 8: Loblaws Supermercados

Imagen # 9: Bandera de Toronto.

Imagen # 10: Tarta de Babaco.

Resumen

Se ha desarrollado este proyecto de tesis enfocado al estudio a nivel comercial de exportación de Babaco en almíbar al mercado canadiense, demostrando que el Ecuador posee todas las condiciones necesarias para no mantenerse al margen del proceso de globalización en el contexto del comercio exterior. Fuentes determinan que el Ecuador es un país agrícola y que está en busca de sustentabilidad; Por ende, se estima que debe encontrar nuevas propuestas para este sector analizado.

Sin embargo, se menciona también que la globalización es un enfoque que ha logrado que las industrias se forjen hacia lo productivo con aspectos de calidad a nivel de Comercialización, y Distribución entre otros factores. Para así promover la venta de aquellos productos procesados como lo es este tipo de fruta llamado Babaco, en esta investigación manifestado como glaciado en almíbar conteniendo gran ventaja de valor nutritivo para los futuros consumidores en el exterior.

Dentro del contexto, se hace referencia a “Arte Sana” es una industria dedicada a la producción de alimentos y bebidas sanas y naturales localizada en la Provincia de Tungurahua. Utilizando las mejores materias primas provenientes de sus propias huertas orgánicas y de otros pequeños productores del sector. Además comprometida a elaborar productos de calidad para cumplir con la expansión al mercado internacional a través de exportaciones. Sus productos son fabricados con fruta natural, no contienen saborizantes, ni colorantes, ni conservantes. Mientras, existen otras 6 empresas dedicadas a la labor de este mismo producto; Babaco en almíbar, mermelada de Babaco que se efectúan en calidad de repartición a nivel Nacional e Internacional.

El Babaco en la región Sierra contiene un sabor diferente a los Babacos que se cultivan en países como Brasil, Perú, Italia, Nueva Zelanda, Grecia y España debido a que el tipo de suelo es de textura franco o franca-arenosa-arcillosa, ricos en materia orgánica (3%) el clima es mucho más templado, seco y húmedo. (infojardín, 2002)

Se concluye indicando que iniciar un negocio de exportación de Babaco en almíbar, es definitivamente una alternativa para un emprendedor ecuatoriano no solo que esté interesado en su propio desarrollo económico sino también el de generar más fuentes de empleo y divisas en el país.

Palabras Claves: Exportación, Babaco, Comercialización, Distribución, Producción y Mercado.

Abstract

It has been developed this thesis project focused on the study at trading level of export of Babaco in syrup to the Canadian market, demonstrating that the Ecuador possesses all the necessary conditions for not to stand outside the process of globalization in the context of foreign trade. Sources determine that Ecuador is an agricultural country and that is in search of sustainability; therefore, it is estimated that you must find new proposals for this sector analyzed.

However, it also mentions that the globalization is an approach that has been achieved the industries that are hammered into the productive with aspects of quality at the level of marketing, and distribution among other factors. In order to promote the sale of those processed products such as it is this type of fruit called Babaco, in this research expressed as glaciated in syrup containing great advantage of nutritive value for future consumers abroad.

Within the context, it refers to "Arte Sana" is an industry dedicated to the production of food and drinks and natural healthy located in the Province of Tungurahua. Using the best raw materials from their own organic gardens and other small producers in the sector. Also committed to developing quality products to meet the expansion in the international market through exports. Its products are manufactured with natural fruit; do not contain flavorings, colorings and preservatives. Meanwhile, there are 6 other companies dedicated to the work of this same product; Babaco in syrup, jam of Babaco that are made in quality of sharing at the national and international levels.

The Babaco in the Sierra region contains a different taste to the Babaco are cultivated in countries such as Brazil, Peru, Italy, New Zealand, Greece and

Spain due to the type of soil is loam or frank-sandy-clayey, rich in organic matter (3 %) the climate is much more mild, dry and wet. (infojardín, 2002)

It concludes by noting that start a business of export of Babaco in syrup, is definitely an alternative to Ecuadorian entrepreneur not only who is interested in their own economic development but also to generate more sources of employment and foreign exchange in the country.

Key Words: Export, Babaco, Marketing, Distribution, Production and Market.

Introducción

Se determinó el siguiente tema de tesis acerca del estudio comercial de Exportación de Babaco en almíbar al mercado Canadiense, pensando en el desarrollo productivo de Ecuador dentro del marco de frutas no tradicionales, con la finalidad de formar parte de mejoras sobre el interés a la matriz productiva del país. El Babaco es una fruta que se cultiva en la serranía ecuatoriana debido al clima húmedo y frío que posee.

La demanda en el Ecuador de este producto poco conocido como es Babaco en almíbar, motivó a la investigación de mercado en la cual permitirá a cualquier persona o entidad en general pueda hacer uso del presente trabajo investigativo.

Sin embargo, se consideró como punto de entrada a la exportación al país Canadá, uno de los más extensos de América y el segundo más grande del mundo con área total de 9.984.670 kilómetros cuadrados (Federico, SF). Literalmente el estudio se centra en una de las más grandes ciudades como es Toronto y con apertura a su puerto comercial de destino. De hecho, los canadienses prefieren alimentos saludables y se ha demostrado el consumo y inclinación a mermeladas, conservas, jaleas, frutas almibaradas y demás factores que se encuentran mencionados en el desarrollo de esta tesis.

En síntesis se pretende que la exportación, distribución y comercialización de Babaco en almíbar obtenga un esperado resultado, que pueda ser igual o en mas cantidad como lo determinado en volúmenes de producción estimada. No obstante, el buen uso de las estrategias planteadas permita la fidelidad de los posibles consumidores en el mercado meta.

Capítulo 1

El Problema de la Investigación.

1.1 Planteamiento del Problema.

Debido a la poca comercialización y distribución de productos terminados basados en frutas no tradicionales en el Ecuador "Babaco". Se ha decidido investigar sobre la viabilidad comercial y distributiva del Babaco en almíbar al mercado canadiense con destino específico a la ciudad de Toronto.

1.1.1. Antecedentes

El Babaco de nombre científico (*Vasconcella x heilborniim pentágona*) es una especie originaria del Ecuador, que a más de poseer muy buenas características de sabor, aroma y contenido nutricional, tiene alto potencial de rendimiento que lo convierten en un cultivo competitivo para los mercados interno y de exportación (Fuentes, 2004). El Ecuador, cuenta con numerosas áreas adecuadas para su explotación por sus condiciones climáticas y de suelos. Las provincias de mayor cultivo son: Pichincha, Tungurahua, Azuay y Loja.

Luego, ciertos investigadores definieron y calificaron al Babaco como uno de los cultivos más caro desarrollado en el Continente de Oceanía. Después de otros años, Técnicas de Micro-propagación¹ fueron aplicadas en 1981, que originaron impulso a la difusión de esta planta en Australia, Italia, Israel, Chile y otros países.

¹Micro-propagación: Técnica que permite la clonación de plantas para la obtención de un número elevado de individuos genéticamente idénticos en un breve período de tiempo.

En la historia mundial el cultivo de esta fruta se introdujo en Italia que comenzó en 1982 una agresiva producción bajo invernadero en la región de Verona. La primera Convención Nacional de Productores de Babaco se llevó a cabo en marzo de 1987, en Ferrara. Existe, en Estados Unidos, un creciente interés en esta planta como espécimen de jardín o interior, muy vistosa con sus hojas grandes pentalobuladas² siempre verdes, o como frutal para el huerto casero, muy económica en zonas marginales subtropicales de Centroamérica y el Caribe (MERINO, 1989).

Siendo los alimentos, los nutrientes y otras sustancias estudiadas por la Ciencia Nutricional agregan una semejanza o relación a ciertas características que conllevan al Babaco a formar parte de lo nutricional. Se puede decir que, el Babaco es un alimento de consumo humano, el cual tiene una excelente aceptabilidad, por su elevado contenido de vitamina C, fibras, carbohidratos y por poseer una sustancia papaína³ que ayuda mucho en la digestión y específicamente al desdoblamiento de la proteína animal.

En la actualidad y dentro del comercio exterior podemos mencionar que el Babaco es una fruta de reciente exportación, con un índice de crecimiento muy interesante. El presente trabajo tratara de darle un valor agregado y exportarlo como parte de clasificación de productos en conservas para el consumo humano. Se analizara la viabilidad del producto en recursos como canales de distribución y logística en general para poder establecer un estado de resultados y balanza comercial del Estado en tiempo real positivo.

²Pentalobuladas: Hojas que tienen cinco lóbulos.

³Papaína: La papaína es una enzima que se encuentra en el líquido de las papayas verdes.

1.1.2. Delimitación del Problema.

El enfoque general del tema, será a nivel de estudio comercial y distribución sectorial. Es decir, no habrá aproximación como:

- Cuidado o tratamientos de la fruta.
- Fertilización
- Riego
- Principales enfermedades y su control.
- Enfermedades del suelo.
- Principales plagas y su control.
- Uso y manejo de pesticidas.
- Propagación
- Diversidad Genética.
- Temas Financieros.

1.2 Objetivos.

1.2.1. Objetivo General

- Determinar la viabilidad comercial para la exportación de Babaco en almíbar al mercado canadiense.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar estrategias de mercado internacional para las industrias procesadoras de Babaco en almíbar en el Ecuador.
- Realizar un estudio de comercialización de Babaco en almíbar.
- Evaluar oferta y demanda en el mercado meta.
- Establecer la distribución de exportación de Babaco en almíbar al mercado seleccionado.

1.3 Hipótesis.

Existe potencial para exportar el Babaco en almíbar hacia el mercado canadiense.

1.4 Variables

1.4.1. Variable Independiente

La exportación de Babaco en almíbar a través de transporte marítimo al mercado canadiense.

Indicadores:

- Calidad
- Envases , embalaje
- Producción nacional

1.4.2. Variable Dependiente

Promoverá mayor rentabilidad a los exportadores ecuatorianos, sin afectar la calidad del Babaco en almíbar.

Indicadores:

- Ley al comercio exterior de Canadá
- Competencia
- Puerto de acceso
- Volumen de productos importados en Canadá.

1.5 Metodología

Se utilizará para efecto:

1.5.1. Método Empírico.

- Medición: Se obtendrá información estadística del mercado objetivo.

1.5.2. Métodos Teóricos.

- Inducción: Va directamente relacionado a la “Síntesis” ya que se observarán los fenómenos particulares para lograr conclusiones generales.
- Histórico: Es importante analizar los datos históricos para conocer las tendencias de mercado, de producción, etc.

No se estimará encuestas, debido a la obtención de información secundaria. pero se valorará el tamaño de la muestra del mercado, que sirva como apoyo para la participación del nuevo producto.

1.6 Justificación de la Investigación.

Ecuador es un país rico en tierras, debido a su ubicación geográfica le ha permitido evolucionar en cultivos muy apetecidos como lo son las hortalizas, frutos(papaya, maracuyá, piña, babaco y guayaba), granos y demás diversidad de alimentos. Algunos de estos productos en la actualidad forman parte de las exportaciones tradicionales y no tradicionales en el país.

El Babaco Contiene beneficios como el de antioxidante, que son buenos para el corazón y las arterias y puede ayudar a curar el dolor de cabeza, además de ser beneficioso para la buena digestión y cuidado de la piel.

Los habitantes en Toronto conllevan una escala general en calidad de vida y satisfacción con la vida , además mantienen tendencias de consumir mermeladas, jales y demás conservantes de frutas debido a las altas temperaturas de la zona este de Norteamérica. No obstante, mediante la

comercialización y distribución de Babaco en almíbar se espera que el resultado sea rentable en el mercado. El siguiente gráfico muestra a la ciudad de Toronto como la segunda ciudad en oportunidades económicas, y acogimiento en hábitos de desarrollo en salud y bienestar emocional.

**Gráfico # 1:
Escala Global de Toronto en Calidad de Vida, año 2013**



Fuente: Economist Intelligence.
Elaboración: Pwc, Cities of Opportunity.

1.7 Importancia de la Investigación.

La importancia radica en hacer más conocido a nivel internacional el Babaco en almíbar, no solo al exterior sino fomentar grupos que den a conocer los beneficios que generan dicho producto o frutos que son cultivadas en nuestra propia tierra ecuatoriana. Parte de la estrategia sería ampliar las posibilidades en producción agrícola que sirva como apoyo al mejoramiento del nivel de vida de sus pobladores en la región Sierra, localidad de mayor cultivo y producción de Babaco.

Capítulo 2

Marco Teórico

En el marco teórico de esta tesis, se presentan los fundamentos teóricos conceptuales de la base de exportación, comercio y distribución. La teoría de la base de exportación fue creada a base del crecimiento de actividad económica en el sector exportador que le permiten desarrollar una economía regional aun país.

Exportación

El primer enfoque es la producción para el consumo propio y la interpretación del trueque⁴, seguidos por el aumento de la especialización en el trabajo, Incremento de la Industrialización y las Inversiones. La Diversificación en la economía que es invertida en tecnología dando como resultado aumento de producción de bienes o servicios, y consumos a gran escala. Es decir, para que un país se considere desarrollado debió primero ser subdesarrollado he ir avanzando en la producción, hacer conocer la mercancía incluyendo productos no tradicionales de un estado, y ser enviadas al exterior para obtener beneficios, y se convierta para el país una economía de crecimiento. Esta teoría de desarrollo tiene un vinculo a la Exportación, por eso se lo menciona dentro de este contexto, (Rostow, 1960).

Comercio

El Mercantilismo, denominado como Comercio Internacional, se remota desde la aparición de los mercaderes y los avances en el transporte tanto marítimo

⁴Trueque: El trueque consiste básicamente en intercambiar un objeto o servicio por otro sin que medie dinero en la operación.

como terrestre para los productos. Es el principal medio que tiene una nación para lograr enriquecerse. Es decir, alcanzar vender materia prima o productos finales al resto de países fomentado por la Industrias Nacionales. Por ende, El Comercio es el plano más alto de la economía, si las exportaciones son mayores a las importaciones darán como resultado una Balanza Comercial Positiva, y es el objetivo principal de todo país, sostenido por las industrias regionales. (Mun, 1630)

Ventaja comparativa y competitiva

La teoría de la ventaja comparativa constituye una explicación del comercio internacional basada en las diferencias de los costes del trabajo entre los países. Además defiende que los países deben especializarse en la producción de productos en los que tienen una ventaja relativa, de forma que exportarán parte de estos productos e importarán aquéllos que otros países produzcan con menores costes relativos (David Ricardo, 2010).

La ventaja competitiva de una empresa, analizando la competitividad desde el punto de vista de Porter 9 , las empresas pueden llegar a ser competitivas de dos formas; mediante la reducción de costos o a través de la oferta de productos diferenciados alcanzando así una ventaja que les permita competir en el mercado. Cualquiera de estas dos formas de competitividad incrementan la productividad si el uso de los recursos es acompañado de la eficacia y eficiencia (Porter, 2010).

Distribución

La Distribución abarcado dentro de la Logística es una herramienta, que puede producir ventajas competitivas e optimizar la producción de un producto con

intervención de un buen costo, calidad y precios competitivos. No obstante, Las herramientas informáticas, representan un potencial de progreso importante, para dominar mejor la cadena de valor. Es por eso, que la Tecnología de Información ha superado grandes avances para realización de procesos de Importación y Exportación de una empresa, permitiéndoles el mejor aprovechamiento y utilización de la información para obtener un alto grado de competitividad (Journet, 2004).

Código Orgánico De La Producción.

El código orgánico tiene como objetivo regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, consumo, comercio e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa también impulsa e incentiva la producción de mayor valor agregado.

Dentro del marco de actividad productiva, se considera aquella actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos de bienes y servicios lícitos, incluyendo actividades comerciales y los que generen valor agregado.

De acuerdo al código orgánico de la producción como fuente de legislación, se menciona los siguientes ítems importantes del ámbito aplicativo a la producción y comercio internacional en la presente tesis:

- Transformar la matriz productiva, es decir basado en la innovación y conocimiento.
- Acceso a los factores de producción, con énfasis a las pequeñas y medianas empresas.
- Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios.
- Generar trabajo y empleo de calidad.
- Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento.

- Fortalecer el control estatal.
- Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad.
- Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico.
- Fomentar y diversificar las exportaciones.
- Facilitar las operaciones de comercio exterior.
- Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y mercado de transparencia.

Plan Nacional Del Buen Vivir.

De acuerdo a los objetivos mencionados dentro del Plan Nacional del Buen Vivir, se hacen referencia las siguientes políticas que conllevan los objetivos 8 y 10. Cada índice a mencionar se asemeja al contexto de justificación del tema:

Objetivo 8 “Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible”

El sistema económico mundial requiere renovar su concepción priorizando a la igualdad en las relaciones de poder entre países como al interior de ellos, a la (re)distribución y al ser humano, sobre el crecimiento económico y el capital. (SENPLADES, 2009)

- Invertir los recursos públicos para generar crecimiento económico sostenido y transformaciones estructurales.
- Mantener la sostenibilidad biofísica de los flujos económicos.
- Garantizar una adecuada gestión de la liquidez para el desarrollo y para administrar el esquema monetario vigente.
- Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario.

Objetivo 10 “Impulsar la transformación de la matriz productiva”

El compromiso del Gobierno es construir una sociedad democrática, equitativa y solidaria. La incorporación de conocimiento, la acción organizada de un sistema económico y la transformación en las estructuras productivas que promuevan la sustitución de importaciones y la diversificación productiva, permitirán revertir los procesos concentradores y excluyentes del régimen de acumulación actual:

- Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional.
- Promover la intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales.
- Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero.
- Fortalecer la economía popular y solidaria EPS⁵, y las micro, pequeñas y medianas empresas Mipymes ⁶en la estructura productiva.
- Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva.
- Impulsar las condiciones de competitividad y productividad sistémica necesarias para viabilizar la transformación de la matriz productiva y la consolidación de estructuras más equitativas de generación y distribución de la riqueza.

2.1 Marco Conceptual

La presente tabla muestra el informe nutricional de la fruta Babaco, además acoplado en almíbar. La finalidad de este contenido es para mantener una visión o perspectiva del producto Babaco en almíbar para beneficio de los posibles consumidores en Toronto.

⁵ EPS: Economía popular y solidaria, es la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción y comercialización.

⁶ Mipymes: Pequeñas y medianas empresas, Es decir son unidades productivas individuales o asociadas.

Tabla #1: Informe Nutricional de Babaco en Almíbar ,Año 2012

INFORME NUTRICIONAL		
Energía (calorías) por porción		136kJ (30kcal)
Energía de grasas (calorías de grasa)		0kJ (0kcal)
% de valor diario*		
Grasa total	0g	0%
Grasa saturada	0g	0%
Colesterol	0mg	0%
Sodio	0mg	0%
Carbohidratos totales	8g	3%
Fibra dietética	0g	0%
Azúcares	7g	-
Proteína	0g	2%
*Porcentaje de valores diarios basados en una dieta de 2000 calorías.		
INGREDIENTES: Babaco en trozos, almíbar(azúcar y agua) y preservante(sorbato potásico). (Sin saborisantes, ni colorantes). (Con fruta natural).		

Fuente: Arte Sana.

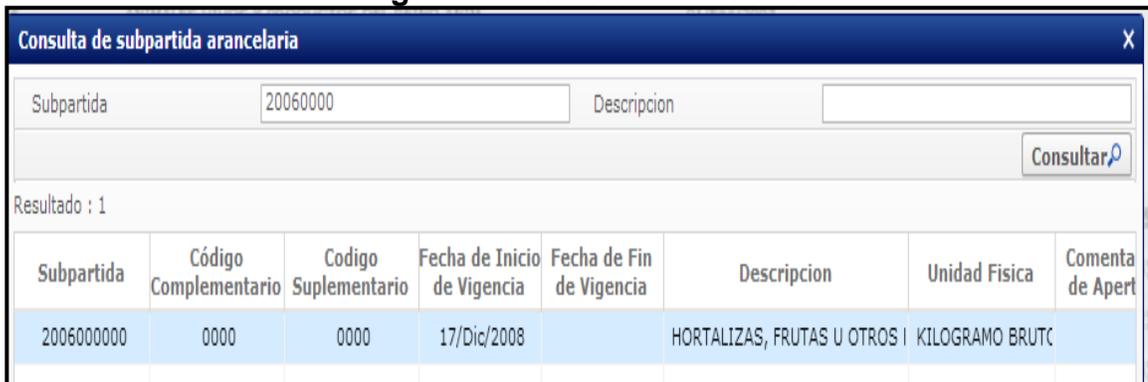
Elaboración: Departamento de producción Arte Sana

2.2 Marco Legal

Aduana

En aduana canadiense se aplica el 4% en base al producto (Babaco en almíbar) con partida arancelaria sugerida 20060000 , y una tarifa de 2\$CAD por cada Kg. exportado hacia Canadá. Los respectivos valores son determinados en aduana canadiense, una vez realizado la inspección a través del Oficial de Agentes de Aduanas se procede al pago arancelario.

Imagen # 1: Partida Arancelaria



Subpartida	Código Complementario	Codigo Suplementario	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia	Descripcion	Unidad Fisica	Comenta de Apert
2006000000	0000	0000	17/Dic/2008		HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS	KILOGRAMO BRUTO	

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.
Elaboración: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

2.3 Tipo de Producto a Desarrollar.

El tipo de producto a desarrollar es parte de los productos no tradicionales a nivel Nacional como lo es; Babaco en Almíbar , fruta originaria a nivel Andina que posee gran potencial nutritivo.

Imagen # 2: Babaco en Almíbar



Fuente: Arte Sana
Elaboración: Arte Sana

2.4 Babaco

Babaco es un tipo de papaya cuyas cualidades tienen gran potencial nutritivo, no contiene semillas y no necesita polinizarse para desarrollarse, también se lo describe como una fruta con un delicado sabor, mezcla de piña, papaya y frutilla que puede consumirse solo o mezclado, en ensaladas, jugos, yogurt, helados. Es utilizado también para procesarse y obtener concentrados, de pulpa y conservas.

Por ende, El Babaco es un fruto que posee los siguientes aspectos o características, que lo diferencian de ser una papaya común y son:

- Pesa entre 300g a 2.2gr dependiendo de Su longitud alcanza hasta 38 cm y su diámetro 14 cm.
- Baya sin semilla.
- La piel es amarilla intensa.
- Pulpa color crema amarillento.
- Cáscara suave y fina.
- Fruta jugosa y levemente ácida. (Noreña, SF)

Imagen # 3: Babaco



Fuente: Recetas de Lujo
Elaboración: Austin Divorce

Tabla #2: Ecuador: Estimación de la superficie cosechada en hectáreas de Babaco Año 2012

CULTIVO	CONDICIÓN DEL CULTIVO	SUPERFICIE PLANTADA	SUPERFICIE EDAD PRODUCTIVA	SUPERFICIE COSECHADA	PRODUCCIÓN TM	VENTA TM	RENDIMIENTO
PERA	ASOCIADO	34	32	18	8	7	0,23
DURAZNO	ASOCIADO	26	26	14	5	3	0,20
MANZANA	ASOCIADO	22	22	13	3	3	0,16
CLAUDIA	SÓLO	20	20	0	0	0	0,00
CLAUDIA	ASOCIADO	18	16	12	5	3	0,25
TOMATE DE ÁRBOL	SÓLO	17	14	12	20	18	1,17
DURAZNO	SÓLO	17	17	6	9	9	0,54
MANZANA	SÓLO	9	9	4	3	2	0,28
MORA	SÓLO	5	3	3	1	1	0,18
CAPULÍ	ASOCIADO	4	4	4	0,3	0,2	0,06
PERA	SÓLO	4	4	4	1	1	0,32
HUERTO FRUTAL	ASOCIADO	3	3	3	0	0	0,00
HIGO	ASOCIADO	2	2	0,3	0,3	0,3	0,19
BABACO	SÓLO	2	2	2	64	48	36,74
AGUACATE	SÓLO	1	1	1	0,3	0,3	0,36
LIMÓN	ASOCIADO	0,33	0,23	0,23	0,02	0,01	0,05
MANDARINA	ASOCIADO	0,12	0,12	0,06	0,01	0,01	0,11
TUNA	ASOCIADO	0,07	0,07	0,07	0,16	0,06	2,31
AGUACATE	ASOCIADO	0,01	0,01	0	0	0	0,00
TOTAL GENERAL		191	181	100	123	98	0,65

Fuente: Censo Nacional Agropecuario
Elaboración: Cámara de Agricultura de la Primera Zona

2.5 Estado de Cultivos de Babaco.

Tabla # 3: Nombre y Estado del Cultivo De Babaco

Nombre del cultivo	Estado primario del cultivo
B	
Babaco	Fruta fresca

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

Elaboración: Sistema de Información Nacional de Agricultura.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca según la imagen de cultivos de Babaco, muestra las condiciones en que se cuantifica la producción. Se puede observar que el estado de esta fruta es primario.

Imagen # 4:

Cultivo de Babaco Permanente en la Provincia de Tungurahua



Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

Elaboración: Sistema de Información Nacional de Agricultura

2.6 Proceso Productivo del Babaco en Almíbar.

En este proceso productivo, se trata de preservar las vitaminas que contiene la fruta, para así se retribuya el valor comercial de las mismas con sus características atractivas.

2.6.1. Procedimiento:

- Se recibe la materia prima y se selecciona según las condiciones de la fruta.
- Realización de pesado.
- Selección de la fruta que será procesada.
- Lavado de la fruta.
- Pelado del Babaco.
- Se corta la fruta en rodajas.

2.6.2. Preparación del líquido almíbar

El jarabe o almíbar se lo preparará haciendo hervir una mezcla de agua y azúcar durante aproximadamente 5 minutos. Una vez obtenido el jarabe o almíbar se procede a mezclar, hasta conseguir la concentración deseada del sabor del producto del Babaco. (Arte Sana, SF)

- Llenado
- Sellado
- Etiquetado

Imagen # 5: Rodajas de Babaco en Almíbar



Fuente: Arte Sana
Elaboración: La Autora

2.7 Normas De Calidad.

Las normas de calidad, son mencionadas debido al gran control y requerimiento de un producto al momento de exportar e importar. La intención primordial es proporcionar un lenguaje común que facilite la comunicación entre productores, comercializadores y consumidores sobre los respectivos estándares otorgados que deben permitir en la producción y comercio de un producto o bien.

Ecuador

En el Ecuador, cada día se exige la calidad en el producto y la certificación emitida por un ente público o privado de acreditación que facilite el acceso a un mercado. El INEN⁷, entrega los servicios de Normalización y Reglamentación mediante el Sistema de Gestión de Calidad basados en el Estándar ISO⁸ 9000. Con esta aprobación les permitirá a las Industrias, y demás Entes Productores a desarrollar sus productos en excelentes condiciones a nivel Nacional e Internacional.

Sin embargo, para exportar lo que se exige como fuente primordial es el registro de control sanitario del producto a exportar, todo tipo de producto, incluidos alimentos en conservas, y almibarados. Registros por el cual son otorgados por el Ministerio de Salud Pública del Ecuador para el bienestar del consumidor.

Canadá

Debido a que los Canadienses son muy responsables con su salud y cuidadosos en los alimentos a consumir, el Gobierno Canadiense hace referencia con una serie de requisitos, basados en Reglamentos y Leyes para productos Importados. Unos de los reglamentos que se asemeja al producto de Babaco en almíbar es el siguiente:

Reglamento sobre las frutas y legumbres frescas (Fresh Fruit and Vegetable Regulations).

- Regula los aditivos, conservantes y otras sustancias autorizadas en el caso de productos de alimentación comestibles.

⁷INEN: Instituto Ecuatoriano de Normalización, es una entidad de servicio público que tiene como parte operativa en otorgar Normalización Técnica, Verificación, Certificación y Servicios Tecnológicos.

⁸ISO: Organización Internacional para la Estandarización, fue creada para facilitar el intercambio de servicios y bienes, y para promover la cooperación en la esfera de lo intelectual, científico, tecnológico y económico.

La Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos por sus siglas en inglés CFIA⁹ verifica que los productos que se exporten a Canadá bajo la Ley establecida; se encuentren sanos y debidamente envasados y etiquetados. Se considera de manera primordial que el producto mantenga el debido Registro Sanitario.

En Aduana Canadiense, la agencia realiza inspección a los productos al azar para asegurar que se cumplan los requisitos antes mencionados tales como: composición, etiquetado, y normas de salud. Productos que no cumplan con los requisitos son retornados al país de origen.

2.8 Marketing Internacional.

El marketing Internacional comprende actividades tales como la investigación de mercados, el análisis del entorno internacional en aspectos como: económico, legal, político, cultural, moneda, etc. Incluyendo las políticas de un producto.

La empresa que se manifieste a introducir su producto fuera del país, se enfrenta a una competencia Internacional donde deben seleccionar el segmento apropiado y además las formas de entrada. Todo implica una gama de compromiso con el mercado, determinación de inversión, contactos con clientes, coordinación de los planes de Marketing y Marketing mix.

2.9 La Negociación en el Ámbito Internacional.

El negocio Internacional permite a productores, comercializadores y compradores obtener los beneficios mediante el comercio exterior. La

⁹ CFIA: Sigla en Inglés, Canadian Food Inspection Agency. Objetivo principal es controlar todo tipo de producto importado por Canadá.

negociación por el cual intervienen partes de diferentes países que se mueven en mercados exteriores y las empresas se enfocan en buscar acuerdos de comercialización de bienes y servicios.

En una negociación Internacional se debe tener conocimiento de las diferencias culturales y del entorno, además de comprender las necesidades de las partes y lograr un punto que se ajuste a los intereses de las mismas. (Universidad ICESI, 2004)

Sin embargo, el negociador internacional deberá tener la capacidad de adaptarse a las necesidades y demandas de la otra parte negociadora. Además, se debe considerar factores como marco político, cultural, las expectativas del beneficiario etc. Para así obtener éxito en una negociación Internacional.

El exportador debe tomar como parte de prioridad las políticas, reglamentos establecidas por el Gobierno Canadiense, cumplir con todos los parámetros exigidos por la ley. Permitirá un fácil acceso en el mercado y las negociaciones alcancen la conexión deseada.

2.10 Acuerdos Comerciales Entre Ecuador y Canadá.

Canadá y Ecuador han gozado de relaciones oficiales diplomáticas bilaterales desde el año 1960. Las relaciones bilaterales de Canadá con Ecuador son guiadas por estrategia de las Américas del gobierno de Canadá: prosperidad, seguridad y democracia.

Prosperidad

La relación comercial de Canadá con Ecuador han sumado millones de dólares hasta el año 2012, Ecuador promoviendo mariscos y rosas a Canadá y Canadá fomentando el trigo y lenteja a Ecuador.

Ambos países tienen un tratado de protección y promoción de Inversiones que entró en vigencia en 1997 y un Acuerdo de Evasión legal de doble imposición que entró en vigencia en el 2001. Se hace referencia que las empresas Canadienses son los inversionistas más grandes en el sector emergente de Ecuador, mientras que el Gobierno de Canadá es el contratista principal de aquellos inversionistas. La cámara de comercio Ecuatoriano Canadiense, promueve y fortalece cada vez la actividad de lazos comerciales y personales entre Ecuador y Canadá.

Tabla # 4: Tratados Bilaterales de Inversión

Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Texto del acuerdo	Entrada en vigencia
Alemania	21 marzo 1996		12 febrero 1996
Argentina	18 febrero 1994		01 diciembre 1995
Bolivia	25 mayo 1995		15 agosto 1997
Canadá	29 abril 1996		06 junio 1997
Chile	27 octubre 1993		02 enero 1996

Fuente: Organización de los Estados Americanos

Elaboración: Sistema de Información Sobre Comercio Exterior

Seguridad

Canadá participa con un programa de desarrollo de capacidades contra los delitos que proporciona un apoyo a través de las Naciones Unidas Contra la droga y el delito para combatir aquellas situaciones como narcotráfico, que pone al Ecuador en preocupaciones.

Democracia

El compromiso de Canadá es apoyar y coordinar iniciativas que aporten en avanzar propuestas enfocadas para construir democracia como la participación política, la libertad de expresión. Canadá y Ecuador también mantienen relaciones bilaterales en áreas como las Naciones Unidas ONU ¹⁰y la Organización de Estados Americanos OEA.¹¹

En la actualidad, las grandes oportunidades comerciales y la complementariedad entre la economía del Ecuador y Canadá han incrementado e ejecutado el interés ecuatoriano de negociar un Acuerdo de Comercio para el desarrollo con Canadá. Según el Ministerio de Comercio Exterior están convencidos de que Canadá es un socio estratégico y aliado fundamental para el futuro del Ecuador. Además se recalca que es un mercado que demanda calidad y que los productos ecuatorianos están en capacidad de satisfacer demanda.

Sin embargo, el país plantea que a más de fortalecer las relaciones comerciales con Canadá, agrega la facilitación del comercio salvaguardando las sensibilidades del Ecuador; mientras que existe la plena disposición para negociar un nuevo acuerdo de protección de inversiones.

Finalmente, la experiencia de Canadá puede ser muy útil para el cambio de matriz productiva del Ecuador, pues ambos países en el fondo comparten la misma visión de un modelo de bienestar social, por lo que el Gobierno del

¹⁰ ONU: Las Naciones Unidas son una organización de Estados soberanos. Los Estados se afilian voluntariamente a las Naciones Unidas para colaborar en pro de la paz mundial.

¹¹ OEA: Es la Organización de los Estados Americanos. Se trata de una entidad panamericana que promueve el diálogo entre sus integrantes y las decisiones consensuadas en los asuntos de interés para el Continente Americano.

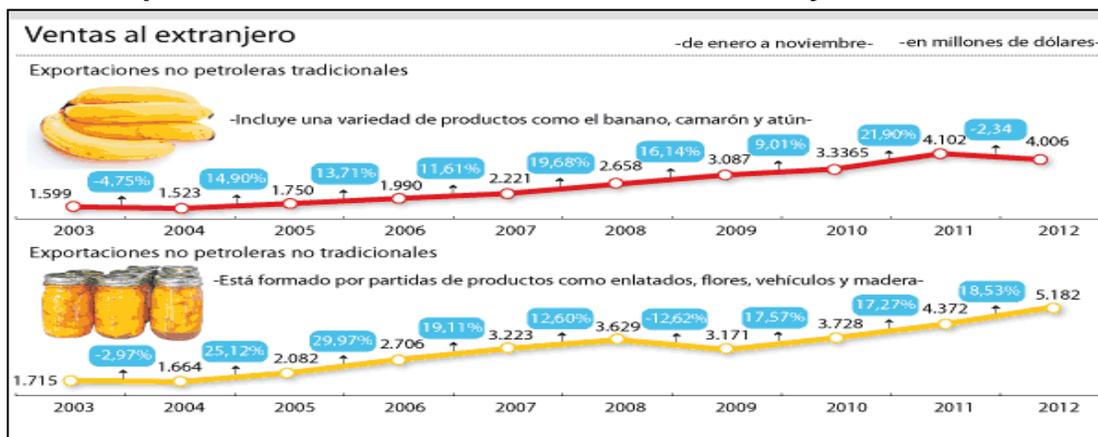
Presidente Rafael Correa, consciente de que el sector productivo es el motor de la economía, invierte fuertemente en desarrollar los pilares de la competitividad.

2.11 Exportaciones del Ecuador de Productos No Tradicionales

El siguiente gráfico muestra las exportaciones no petroleras tradicionales y exportaciones no petroleras no tradicionales del Ecuador considerando desde el año 2003 hasta 2012. En relación a la exportación de ambos casos, se dice que los productos no tradicionales alcanzaron mayor tendencia hasta el año 2012 con un porcentaje de 18,53% en partidas de productos como enlatados, flores, vehículos. Mientras que en variedad de productos como banano, camarón, atún correspondiente a la exportación no petroleras tradicional que fueron degradando en el año 2012 que obtuvieron un porcentaje negativo relacionado a millones de cajas de banano -2.34% en comparación a los productos no tradicionales.

Aunque, se hace mayor referencia a los productos no tradicionales. El Babaco en almíbar se ubica en este grupo de productos.

Gráfico # 2:
Exportaciones de Productos No Tradicionales y Tradicionales



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: El Universo

2.12 Participación del Mercado del Babaco en Almíbar en el Exterior.

En Ecuador las exportaciones de Babaco están presentes en mermeladas, jaleas, y pulpa encargadas por empresas productoras en la serranía ecuatoriana. La manifestación del Babaco en almíbar no está a disposición para mercado externo en esta tabla, debido a que la exportación de Babaco en almíbar se encuentra en pequeñas cantidades y no es considerada rotundamente para la tabulación de datos¹².

Tabla # 5:
Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador

Importadores	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013
Mundo	147	22	96	157
Panamá	91	0	43	85
España	2	1	46	72
Estados Unidos de América	54	0	0	0
Zona Nep	0	9	0	0
Alemania	0	12	0	0
Países Bajos (Holanda)	0	0	7	0

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Banco Central del Ecuador desde enero de 2012.

Elaboración: Trade Map.

Los 3 primeros lugares de la tabla lo ocupan: Panamá, España y Estados Unidos. Panamá alcanzó un nivel en valor de 91 mil en el año 2010, y España su valor importado en el 2010 es de 2. Los últimos países en la Tabla

¹² Es decir, las unidades que se exportan se incluyen dentro de otras partida (todas las demás).

empezando por Zona Nep que estimó un valor de 0, seguido de Alemania con 0 en el mismo año 2012, Países Bajos (Holanda) con una frecuencia de participación en el 2010 con 0 valor hasta el año 2013 con exención en el 2012 cuyo valor fue de 7. Estados Unidos de América obtuvo su alto valor en el 2010 con 54 miles de las importaciones realizadas y en los posteriores años hasta el 2013 con frecuencia absoluta de 0.

2.13 Exportación del Producto

Babaco en Almíbar

Tabla # 6: Partida Arancelaria

Partida Arancelaria Sugerida	Babaco en Almíbar: 20.06.00.00.00	Hortalizas, frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar (almibarados, glaseados o escarchados).
---	---	---

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
Elaboración: Autora de Tesis

2.13.1. Aranceles y Gravámenes.

Ecuador se encuentra en gestión por cerrar acuerdo comercial con Canadá, por la cual estaría en vigencia en el año 2014. Este acuerdo es un gran paso al incremento de las exportaciones para el país. Las preferencias arancelarias a productos permitirán abrir nuevos mercados comerciales en elementos como agroindustrial, mariscos, rosas. Mientras tanto, en la actualidad el exportador se ve obligado a cumplir con el pago respectivo de aranceles.

Actualmente, los productos con partida arancelaria 20060000 en base con un porcentaje 4% sobre el valor del producto (Babaco en almíbar).

En la siguiente tabla se muestra las negociaciones que aún están por concretarse, Entre ellos Ecuador como miembro de la Comunidad Andina.

Imagen # 6 : Sistema Comercial De Canadá

<p>Acuerdos de Libre Comercio en Efecto con:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Panamá a partir de Abril 2013 ▪ Jordania a partir de Octubre 2012 ▪ Colombia a partir de Agosto 2011 ▪ Perú a partir de Agosto 2009 ▪ Asociación europea de Libre Comercio a partir de Julio 2009 ▪ Costa Rica a partir de Noviembre 2002 ▪ Chile a partir de Julio 1997 ▪ Israel a partir de Enero 1997 ▪ Acuerdo Norte Americano de Libre Comercio (NAFTA) a partir de Enero 1994 	<p>Las negociaciones de Acuerdo de Libre Comercio continúan con:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Países de la Comunidad Andina ▪ Comunidad Caribeña (CARICOM) ▪ América Central Cuatro (CA4) ▪ República Dominicana ▪ Unión Europea: Negociaciones de Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) ▪ India ▪ Japón ▪ Corea ▪ Marruecos ▪ Singapur ▪ Negociaciones de Asociación Trans-Pacífica ▪ Turquía ▪ Ucrania ▪ Costa Rica para modernizar el Acuerdo vigente
<p>Las negociaciones para el Acuerdo de Libre Comercio concluyeron con:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Honduras en Agosto 2011 	<p>Discusiones exploratorias para Acuerdo de Libre Comercio con:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Turquía ▪ Israel para modernizar el Acuerdo vigente ▪ Tailandia ▪ MERCOSUR (discusiones de comercio en general)

Fuente: Gobierno de Canadá.

Elaboración: Relaciones Exteriores, Comercio y Desarrollo de Canadá.

2.13.2.Requisitos y Exigencias.

Para exportar a Canadá, existe una serie de Requisitos y Exigencias en cumplir.

Comenzando desde el país de Origen, Ecuador:

Las exportaciones de origen Ecuatoriano deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen.
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.
- Certificado de Inspección: Los certificados sanitarios y otros certificados.
- Factura Pro Forma: Este cálculo de costo de entrega es generalmente requerido para la respectiva venta. (Pro Ecuador, 2011)

La siguiente información es de acuerdo a los requisitos y exigencias al País de destino, Canadá: Es importante mencionar que los consumidores canadienses son muy exigentes en cuanto a la calidad del producto y el importador debe considerar las siguientes exigencias.

Requisitos País de Destino, Canadá:

- Conocimiento de Embarque o Guía Aérea de Carga.
- Certificado de Origen (Formulario A).
- Factura Comercial.
- Permisos de Exportación: Los permisos como por ejemplo para especies en peligro de extinción los emite el gobierno del país del exportador.
- Certificados de Inspección.
- Lista de Empaque.
- Registro de empresas: Número de empresa, cuenta de importación/exportación (Trade Facilitation Office, 2013).

Para asegurar alimentos sanos y nutritivos, todos los alimentos vendidos en el país, ya sean producidos localmente o importados, deben cumplir con las exigencias de la Ley de Alimentos y Drogas de Canadá. Una de las exigencias de prohibición es la siguiente:

- Se Prohíbe Productos Que hayan sido fabricados, preparados, conservados, envasados o almacenados en condiciones no higiénicas.

2.14 Logística y Distribución del Producto.

2.14.1. Comercialización

Actualmente la comercialización del Babaco va generando fuerza en el país, ya sea en la fruta en estado natural o en elaboración de conservas, mermeladas, jaleas, lo que permite que existan más oportunidades para comercializar mencionados productos a nivel Nacional e Internacional.

En Ecuador el Babaco se comercializa en cajas de madera o jaba plástica, mientras que el Babaco en almíbar, mermeladas, entre otros productos en

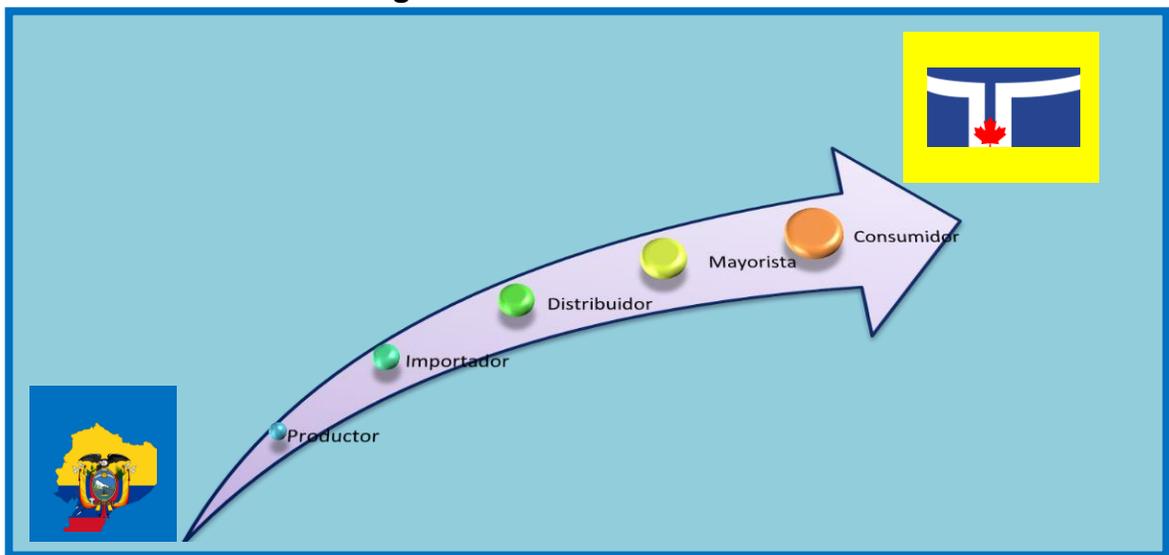
conservas son comercializadas en cajas de cartón totalmente selladas y etiquetadas.

En cuanto al mercado Internacional, se comercializa de acuerdo a las condiciones de ese país de destino. El transporte puede ser vía aérea o marítima, más común es por vía marítima ya que el costo de los fletes son más bajos.

2.14.2. Canales de Distribución

El canal de Distribución analizado es el siguiente:

Imagen # 7: Canal de Distribución



Fuente: La Autora
Elaboración: La Autora

Un canal de distribución empezando por el exportador y la intervención de importadores es lo que prefieren los grandes supermercados en Canadá, Pues así evitan el riesgo de fechas atrasadas en entregas de los productos. La comercialización es inmediata y masiva en lugares como los supermercados. Este sistema de Distribución agiliza el volumen de venta segura del producto e

incluso interviene la exigencia con la calidad de los productos. Por ende, al mantener esta estructura de distribución se pretende lograr mayor cobertura de mercado y la optimización de recursos económicos de la industria.

2.14.3. Sistema de Distribución de Consumo en Canadá.

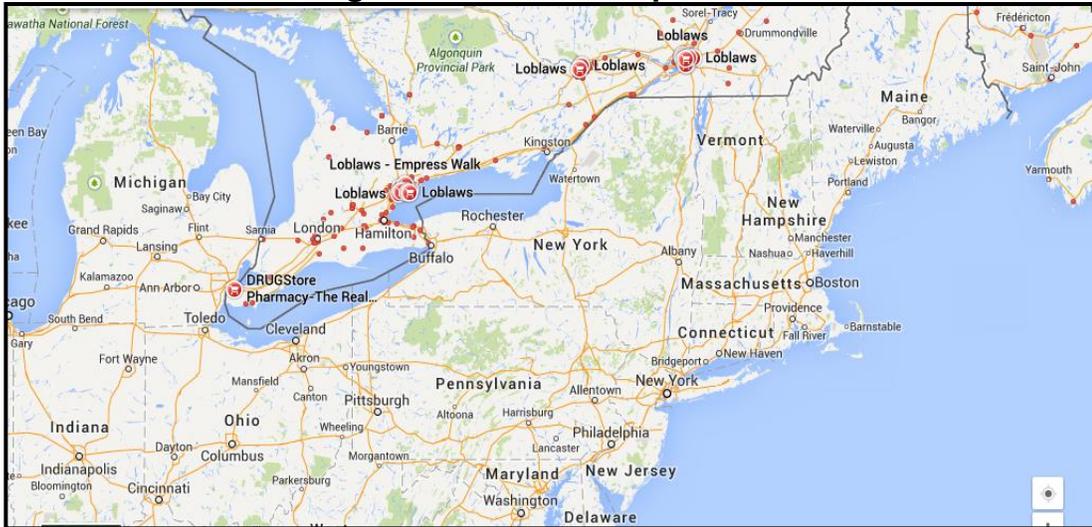
El sistema de Distribución empieza desde el productor de Babaco en almíbar, seguido por un grupo logístico localizado en Canadá quienes se encargarán de controlar, monitorear todo el proceso desde la llegada del producto hasta que es llevado a los supermercados en Toronto. El sistema determinado por productor y consumidor final no se aplicaría debido a la gran desconfianza y pérdida de credibilidad a este método direccionado a exportadores de otros países. Los Comerciantes-Distribuidores Canadienses hacen hincapié a la utilización de intermediarios, con la finalidad de evitar futuros inconvenientes.

Tipos de almacenes

Supermercados, mercados de alimentos, tiendas de conveniencia alimentaria y no alimentaria. Hay muchos de ellos en las grandes ciudades. Hay por lo menos una tienda de comida en cada ciudad.

Loblaws, Sobeys, Zellers.

Imagen # 8: Loblaws Supermercados



Fuente: Mapa Data Google
Elaboración: Mapa Data Google

2.14.4. Empaque Exterior

Por lo general las cajas de empaque deben ir etiquetadas en inglés y francés con la siguiente información:

- Nombre y tipo de producto.
- Peso de la caja en libras y Kilogramos y el número de ítems por contenedor.
- Grado. (si es aplicable)
- Tamaño de la caja.
- País de origen.
- Nombre y dirección del productor o exportador.
- UPC/PLU u otro código de barra, idéntico al de los productos en forma individual.
- Número de lote. (Sepúlveda, 2011)

2.14.5. Embalaje

En embalaje debe considerarse de manera primordial:

Embalaje de cartón: Debidamente sellado, con la etiqueta correspondiente y detalles de contenido que posee el cartón, para la correcta manipulación al momento del embarque y desembarque.

Embalaje de madera: Los embarques que contengan embalajes de madera deben tener el logo, que indique que ha sido examinado previamente para evitar insectos y enfermedades que provengan de la madera. Este embalaje debe estar acompañado con certificado Fitosanitario.

Canadian Food Inspection Agency (CFIA)¹³ es la agencia encargada de velar por el cumplimiento de dichas disposiciones.

2.14.6. Transporte

Por lo general las exportaciones a Canadá son realizadas vía marítima, cuando se trata de mercancías de frutas y demás conservas alimenticias. Además ocupan el transporte de vía terrestre para la repartición de la mercadería a las demás provincias. Los importadores Canadienses son muy exigentes en lo concerniente al tiempo de entrega del producto.

Cuando la mercancía llega al puerto de Canadá, los productos enviados son revisados por parte de un Oficial de Agente Aduanero Canadiense, para verificar si cumplen con los requisitos exigidos. Luego de este procedimiento la mercancía es transportada hacia el mercado meta seleccionado para la venta del producto; en esta investigación denominamos al Babaco en almíbar.

¹³ CFIA: Por sus siglas en inglés Canadian Food Inspection Agency, es el encargado de salvaguardar los alimentos, los animales y las plantas, lo que mejora la salud y el bienestar de las personas, el medio ambiente y la economía de Canadá.

Capítulo 3

Estudio del Mercado

3.1 Perfil de Canadá.

3.1.1. Panorama General de Toronto.

Toronto es conocida como la ciudad de cristal, se la conoce así por la cantidad de edificios acristalados. La CN Tower es una de las maravillas del mundo moderno. Se caracteriza a Toronto en lo comparable con New York, bolsa de valores (Toronto Stock Exchange) es la mayor de Canadá y la sexta del mundo (Sprachcaffe, SF).

Imagen # 9 : Bandera de Toronto



Fuente: All the Flags
Elaboración: All the Flags

- **Situación Geográfica**

Toronto es la capital de la provincia de Ontario. Está situada al suroeste de Canadá a orillas del lago Ontario. Muy cerca se encuentra los Estados Unidos. De hecho, las cataratas del Niágara se encuentran entre ambos países, por lo que , además de éstas, podrás visitar lugares como Nueva York, Boston o Chicago (PlusGoogle, SF).

- **Superficie**

Toronto tiene una superficie de 630 km².

- **Clima**

Los inviernos en Toronto son fríos, descendiendo las temperaturas incluso a -6°C. Por el contrario, durante el verano se puede disfrutar de temperaturas altas y muy agradables.

- **Población**

La población de Toronto, oscila entre los 7 millones de habitantes.

- **Idioma**

El inglés es el idioma mayoritario. También son más o menos comunes el francés, italiano, español, chino, portugués, punjabi, tagalo o hindi.

- **Moneda**

La moneda de Toronto es el dólar canadiense (CAD).

- **Religión**

La mayoría de los habitantes de Toronto se declaran cristianos. Además, hay minorías musulmanas, budistas, judías e hinduistas. La principal minoría (más del 18% de la población) es la de los que afirman no seguir ninguna religión.

3.2 Descripción del Mercado Nacional.

3.2.1. Principales Provincias Productoras del País.

Las siguientes provincias son las principales productoras del país de Babaco, Tungurahua ocupa el primer lugar con el 60% de la producción nacional:

- Provincia de Tungurahua
- Provincia de Pichincha
- Provincia Sto. Domingo de los Tsáchilas
- Provincia de Loja
- Provincia del Azuay
- Provincia de Zamora Chinchipe

3.2.2. Industrias (empresas) que en el País Producen Babaco en Almíbar.

Las principales empresas se encuentran en región sierra. Arte Sana; se muestra en primer lugar, ya que está ubicada en la Provincia de Tungurahua, ocupando el mayor porcentaje en producción.

- Arte Sana
- Aprobaya
- Forlan
- Rifruco
- Huertosa S.A.
- Ecuafruits S.A (Franco, 2004)

3.3 Análisis del Micro-entorno y Macro-entorno.

PEST

Este análisis macro-entorno previo al FODA identifica aquellos factores de entorno general, que van a afectar a las empresas.

Político

- Legislación internacional.
- Periodos y tiempos de cambios gubernamentales.
- Políticas de comercio exterior.
- Financiamiento para el cultivo de fruta no tradicional (Babaco).

Económico

- Impuestos específicos de los productos y servicios.
- Desempleo, poca adquisición de recurso monetaria para la compra de productos que se ajusten a lo más necesario.
- Ciclos de mercado canadiense, con rotación acelerada afectando al oferente.
- Factores económicos específicos de la industria.

Social

- Opiniones y actitudes del consumidor sobre el producto "Babaco en almíbar".
- Imagen de la marca.
- Demografía.
- Obtención de información y tendencias de estilo de vida en Canadá-Toronto.

Tecnológico

- Financiamiento para adquirir maquinas-cortadoras.
- Capacidad y madurez de la manufactura.
- Financiamiento para el proyecto de exportación de Babaco.
- Desarrollos tecnológicos para mejorar la calidad y presentación del producto frente a los competidores en Toronto.

FODA

El posterior análisis corresponde al micro-entorno, es decir el estudio de la situación de una empresa analizando las características internas y externas.

Fortalezas

- Capacidad de manufactura.
- Mejor desempeño del producto, comparado con los competidores.
- Producto, calidad y confiabilidad del producto.
- Capacidad de distribución del producto.

Oportunidades

- Los competidores locales tienen productos no diferenciado.
- Se podría extender a otras ciudades de Canadá.
- Los márgenes de ganancia serán buenos.
- Se podrían lograr mejores acuerdos con los grandes supermercados.

Debilidades

- Poca experiencia en mercado directo.
- Necesidad de mayor fuerza de ventas.
- Falta de seguimiento en post-ventas.
- Publicidad débil, en comparación a productos locales.

Amenazas

- Reglas, restricciones para productos exportados hacia Canadá.
- La demanda del mercado es estacional.
- Posible publicidad de forma negativa.
- Vulnerabilidad ante grandes competidores.

3.4 Programas del Gobierno que están Relacionadas a la Producción de este Producto.

Programas del Gobierno Nacional dirigidos a la estabilización y dinamización económica del País.

Para el Ecuador las exportaciones son vitales, el mercado interno y sus logros económicos mediante la estabilidad política han contribuido para que el Ecuador sea considerado como una de las tres economías más dinámicas de América Latina en los últimos años, según información determinada por el presidente Rafael Correa. Mientras que estos índices resaltan al desarrollo del país generando buenas expectativas para productores nacionales y el promover de inversionistas extranjeros.

Cabe indicar, que Ecuador posee una gran variedad de frutas no tradicionales dentro de su oferta exportable, esto es efecto a la posición geográfica en la que se encuentra el país y a la existencia de climas que hacen que la producción sea de excelente calidad. Con el objetivo, de captar nuevos mercados para el desarrollo y estabilidad económica.

Programa de Financiamiento

El progreso de la producción de Babaco en el Ecuador ha incrementado a causa de los préstamos concedidos mediante el (BNF) Banco Nacional de Fomento y (CFN) Corporación Financiera Nacional. Ambas instituciones, en función de otorgar financiamiento a pequeños y medianos productores del Ecuador sujetos a un proyecto específico por el cual es financiado.

Corporación Financiera Nacional banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país. (Corporación Financiera Nacional, 2013). Adicionalmente, promueven programas de capacitación y asistencia técnica.

El Banco Nacional de Fomento tiene la misión principal de Fomentar el desarrollo socio-económico y sostenible del país con equidad territorial, enfocado principalmente en los micro, pequeños y medianos productores a través de servicios y productos financieros al alcance de la población. (Banco Nacional de Fomento, 2011). Además proporciona servicios Bancarios, con aperturas de cuentas, depósitos, certificaciones entre otras actividades.

Lo común entre estas dos instituciones es que mantienen el alineamiento del Plan Nacional del Buen Vivir.

Programa de Exportación

El Gobierno Nacional, impulsa a los exportadores de pequeñas y medianas empresas a participar y fomentar nuevos mercados internacionales, mediante la promoción de sus productos en Ferias Internacionales, a través de la capacitación, y apoyo del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión

Pro-Ecuador. Cabe recalcar, Corpei constituye con más de 12 años en actividad de Promoción de Exportaciones y Inversión dándole en ventaja por ser el pionero. Actualmente se desempeña a la promoción privada. Mientras que el Instituto Pro-Ecuador ejecuta la promoción de exportación y inversión Estatal. Ambas instituciones cumplen similares objetivos.

- **PRO ECUADOR** es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional. (Pro Ecuador, SF)

Los programas mencionados son aquellos que trabajan en conjunto al Gobierno Nacional de la República del Ecuador literalmente avalando y certificando la información de Créditos.

- **CORPEI** es una institución sin fines de lucro, encargada de la promoción privada de las exportaciones e inversiones en el desarrollo económico y competitivo del Ecuador (Corpei, 2011).

3.5 Volúmenes de Producción de Babaco en Almíbar en el País.

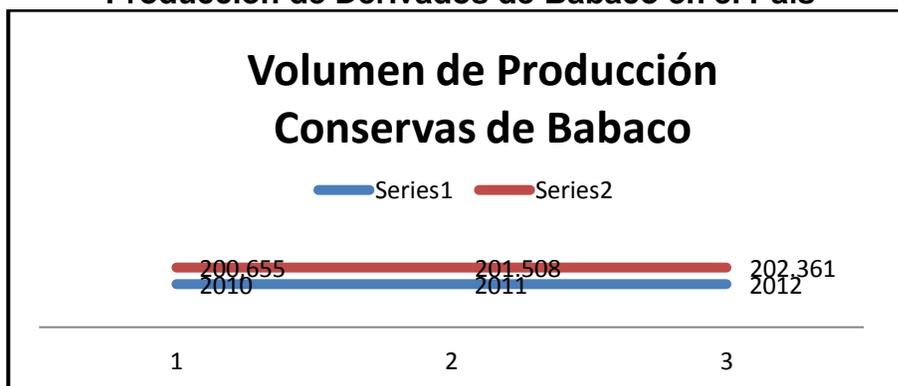
Las cifras de volumen de producción de conservas están expresadas en kilogramos. Se menciona específicamente en conservas de Babaco almibarados; entre otros productos como mermeladas de Babaco y la producción nacional de conservas y mermeladas.

Tabla #7: Producción de Derivados de Babaco en el País

Años	Producción Total Nacional	Producción Mermeladas Nacional	Producción Conservas Nacional	Mermeladas Babaco	Conservas Babaco
2010	100,327,38	3,009,822	2,006,547	451,473	200,655
2011	100,753,77	3,022,613	2,015,074	453,391	201,508
2012	101,180,16	3,035,405	2,023,602	455,310	202,361

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora

Gráfico # 3
Producción de Derivados de Babaco en el País



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora

Según los datos de la tabla, la producción de mermeladas es la que más se desarrolló en el país en relación a las conservas entre los años 2010- 2012 que incrementaron su nivel de producción respectivamente. Las mermeladas de Babaco llevan de ventaja mas de producción desde el 2010 con 451,473 mientras que la conservas de Babaco es 200,655 en el mismo año, la diferencia en desventaja es de 250,818 para los próximos dos años no se realizó incremento en producción de conservas se mantuvo en casi los mismos rangos.

3.6 Volúmenes de Exportación de Babaco en Almíbar.

Los siguientes volúmenes de exportación no se expresan específicamente a Babaco en almíbar. La información está representada de manera general, con

código de producto o partida arancelaria 2006000000 y descripción de hortalizas, frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar "almibarados, glaseados o escarchados" sobre la exportación que realiza Ecuador al mundo y con Canadá.

- **Al mundo.**

Tabla # 8: Exportación de Ecuador Hacia el Mundo

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia el mundo					
		exportado Cantidad en 2011	Unidad	exportado Cantidad en 2012	Unidad	exportado Cantidad en 2013	Unidad
2006000000	Hortalizas, incl. "silvestres", frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar "almibarados, glaseados o escarchados"	90	Toneladas	12	Toneladas	53	Toneladas

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Elaboración: Trade Map

Ecuador exporta productos relacionados con el resto del mundo, y desde el año 2012, las exportaciones de este tipo de productos disminuyeron, en el año 2013 se obtuvo en unidad de toneladas de 53, es mayor que el total en 2012 con 12 de Toneladas. Pero menor que el 2011 con un resultado de 90 Toneladas. Volumen superado en los próximos años en relación a exportación.

- **Canadá**

Tabla # 9: Exportación de Ecuador hacia Canadá

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia Canadá					
		exportado Cantidad en 2011	Unidad	exportado Cantidad en 2012	Unidad	exportado Cantidad en 2013	Unidad
2006000000	Hortalizas, incl. "silvestres", frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar "almibarados, glaseados o escarchados"	0	Toneladas	0	Toneladas	0	Toneladas

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE

Elaboración: Trade Map.

Los productos relacionados a este código, según la información de la tabla. Ecuador realiza 0 cantidades de exportación hacia Canadá correspondientes a los años 2010, 2011 y 2012.

3.7 Principales Destino del Producto.

Los siguientes países son aquellos importadores en el cual, Ecuador les exporta frutas o frutas en conservas. Los datos no son explícitamente de Babaco en almíbar sino en productos similares perteneciente al grupo de industrializados no tradicional. Valores expresados en miles de dólares Americanos.

Tabla # 10: Productos Exportado por Ecuador (Valor).

Importadores	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013
Mundo	147	22	96	157
Panamá	91	0	43	85
España	2	1	46	72
Estados Unidos de América	54	0	0	0
Zona Nep	0	9	0	0
Alemania	0	12	0	0
Países Bajos (Holanda)	0	0	7	0

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.
Elaboración: Trade Map.

Según, los datos mencionados de la tabla No 10. Los dos países que ocupan los primeros lugares como importadores de productos en frutas, o demás partes confitados en azúcar, glaciados o almibarados, son: Panamá y España. Panamá con una frecuencia de importación iniciada con mayor valor desde el año 2010 hasta el 2013 sin considerar el año 2011 con resultado 0, a diferencia

de los demás países que no se realizó exportación favorable de manera consecutiva por parte de Ecuador. Proporcionando al Ecuador menos cantidad de salida en este tipo de productos.

3.8 Oferta Disponible para el Mercado de Canadá.

Canadá facilita el acceso al mercado y comparte el comercio para beneficiar a pequeñas y medianas empresas exportadoras en países en desarrollo. Según información del TFO¹⁴Canadá.

El aprovechamiento del Babaco ha beneficiado a productores, industriales y consumidores en comercio Internacional. Cabe recalcar, que las industrias ecuatorianas están dispuestas a extender y a incrementar el volumen de producción de Babaco en almíbar en mercados internacionales.

Tabla # 11: Posibilidades de Entrada del Producto en Canadá

País	Posibilidad Entrada Producto	Conocimiento Previo del producto	Posibilidades de transporte	Tendencias hacia el consumo
Canadá	si	Conocimiento de productos similares.	si	si

Fuente: Trade Facilitation Office
Elaboración: La Autora

Se ha elaborado el siguiente recuadro, para mostrar las ventajas o posibilidades que existen de ciertos elementos de informaciones adquiridas, que permita ofertar al mercado de Canadá, el Babaco en almíbar.

El costo del producto de Babaco en almíbar en comparación a las frutas en conservas, mermeladas y demás conservas sería alrededor de:

$$\$5,00 \text{ USD} = \text{C}\$5,53 \text{ CAD}$$

¹⁴TFO: Trade Facilitation Office, brinda servicios como acceder a mercados Canadienses. Programa financiado por el Gobierno Canadiense y guía de exportación.

Aunque el dólar canadiense se cotice prácticamente lo mismo que el dólar estadounidense. El costo que se ha mencionado es la aproximación del valor del producto a ofertarse en la ciudad de Toronto. No obstante, El costo varía dependiendo al tipo de cambio de divisa.

Los frascos bordean los 250g con contenido de rodajas de Babaco en almíbar. Listos para el consumo o como ingrediente para preparación de postres y otras diversidades de dulces.

3.9 Descripción del Mercado de Destino Canadiense (Toronto).

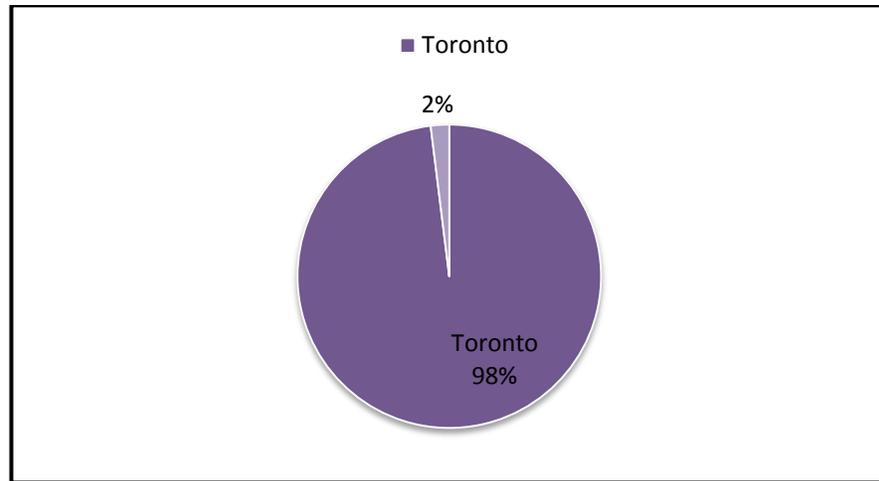
3.9.1. Tamaño del Mercado Meta.

El tamaño del mercado se segmentaría en personas que gusten de mermeladas, jaleas, conservas de frutas, en los desayunos o durante el transcurso del día con la intención de llevar una vida saludable.

La siguiente presentación de tamaño de mercado meta, está basado en el análisis de capacidad de producción de Babaco en almíbar según datos recopilados. Además el posterior gráfico conlleva datos extraídos a nivel poblacional.

- El número de habitantes en Canadá es aproximadamente 35,023,568 millones.
- En Toronto oscila en los 7,100 millones.

Gráfico # 4: Tamaño del Mercado Meta



Fuente: Country Meters Canadá
Elaboración: La Autora

Cabe indicar, que a pesar de representar una cantidad de habitantes que oscilan en los 7 millones, no significa que todos consuman productos que ayude a la buena alimentación y direccionados al consumo de jales, frutas almibarados, mermeladas y demás conservas. Es más, se considera el nivel del 2% en lo global de la ciudad de Toronto por la capacidad que se tendría al exportar Babaco en almíbar perseguido de las alineaciones y negociaciones que se mantengan entre exportador e importador.

De acuerdo a lo mencionado en la tabla no. 7 los rangos de producción entre las conservas y mermeladas de Babaco son cantidades mínimas. La mayoría de lo poco que se exporta en productos de Babaco va destinado a Panamá; ya que contribuye como uno de los principales compradores de productos en conservas. A continuación, en el recuadro se muestran las cantidades que bordean en Exportación- Ecuador e importación- Canadá por toneladas anuales, según la partida arancelaria 20060000.

3.9.2. Comportamiento del consumidor.

Hoy en día, el consumidor canadiense está cada vez más sensibilizado respecto a los problemas ambientales y derivados del excesivo consumismo. Se fija más en la calidad de un producto, su origen, composición y precio. Los consumidores canadienses solicitan un servicio de venta y posventa de alta calidad.

3.9.3. Perfil del consumidor y su poder adquisitivo

El nivel de vida de los canadienses es uno de los más altos del mundo. Se observa un cambio de las tendencias de compra sobre todo entre los jóvenes canadienses. canadienses se preocupan por su alimentación y no dudan en comprar productos saludables, naturales y biológicos. Todo lo relacionado con el confort y el bienestar tiene mucha importancia.

Según la presente tabla , se enfoca en la distribución de población por edad en Toronto. Los jóvenes son los que más consumen productos saludables a su vez es un supuesto para el target de este estudio estructural de mercado.

Tabla #12 : Distribución de la población por edades en %, Año 2013

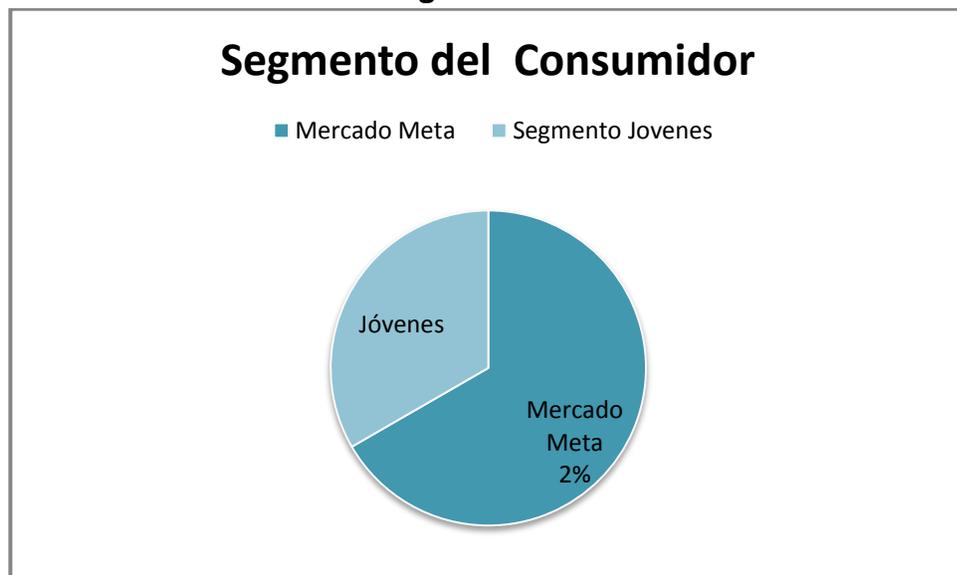
Menos de 5 años:	5,3%
De 5 a 14 años:	11,0%
De 15 a 24 años:	13,3%
De 25 a 69 años:	60,5%
Más de 70 años:	9,8%
Más de 80 años:	3,9%

Fuente: Naciones Unidas, 2013.

Elaboración: Naciones Unidas, 2013.

De acuerdo, al gráfico de tamaño de la muestra cuyo porcentaje es del 2% debido al volumen de producción de Babaco en almíbar y al nivel de exportación. Se manifiesta en el posterior gráfico la segmentación de consumidor hacia los jóvenes según información encontrada gustan de consumir productos en conservas y se preocupan literalmente por su salud. Segmentación proporcionada dentro del mercado meta que conlleva un 1% en total de posible acogida.

Gráfico # 5: Segmento del Consumidor



Fuente: The santander trade.

Elaboración: La Autora

Tabla # 13: Cantidades Exportadas en Toneladas por Ecuador

Importadores	2010	2011	2012	2013
	Cantidad exportada, Tons	Cantidad exportada, Tons	Cantidad exportada, Tons	Cantidad exportada, Tons
Mundo	90	12	53	87
Panamá	65	0	24	46
España	0	0	29	41
Estados Unidos de América	25	0	0	0
Zona Nep	0	7	0	0
Alemania	0	5	0	0
Países Bajos (Holanda)	0	0	1	0

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Banco Central del Ecuador desde enero de 2005.

Elaboración: Trade Map.

Ecuador exportó según la partida arancelaria 20060000, la cantidad de 65 mil toneladas hacia Panamá, que constituye el primer país importador dentro de esta partida. Seguido de España y Estados Unidos (2010-2013) que importaron en menor cantidad. Es decir, Panamá lidera la lista de importadores cuyo valor en toneladas en el 2013 fue de 46 a diferencia de España con 41 de toneladas. Sin embargo, el nivel de cifras de Exportación puede variar dependiendo el requerimiento del país de destino.

Ecuador mantiene las exportaciones en millones de toneladas con respecto a productos como Banano, Camarón, entre otros productos que se destacan en las exportaciones para el país.

Tabla # 14: Cantidades Importadas en Toneladas por Canadá

Exportadores	2010	2011	2012	2013
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	1.682	1.813	2.058	2.331
Estados Unidos de América	972	1.046	1.356	1.586
Filipinas	75	60	35	117
China	150	191	133	116
Australia	163	203	154	92
India	46	37	81	90
Tailandia	93	92	68	86
Italia	22	34	55	62
Fiji	1	1	15	61

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.
Elaboración: Trade Map.

Canadá, importó productos que conllevan al arancel 20060000, la cantidad de 972 en toneladas perteneciente al año 2010 y en los próximos años del 2011 y 2012 incrementó el volumen de cantidades importadas por parte de Estados Unidos de América, seguidos de Filipinas y China respectivamente como los 3 principales importadores para Canadá. Se expresa, que Canadá tiene el potencial de importar miles de millones de toneladas anuales; Según datos referidos. En la lista de los 8 países según la tabla todos mantienen una exportación consecutiva a partir del 2010 hasta el año 2013; Estados Unidos es el líder en exportar con 1.586 miles de toneladas (2013).

3.9.4. Formas de Consumo de Babaco en Almíbar.

Las jaleas, mermeladas, frutas en almíbar son consumidas por la mayoría de los Canadienses como parte del desayuno diario y acompañamiento al pan, galletas y también en ciertos menú de restaurantes. Las comidas consideradas saludables han causado incremento en todo Canadá, debido a que se preocupan por el aspecto salud. Además, los Canadienses en ciertas ocasiones suelen dedicar menos tiempo a las compras y la preparación de alimentos.

El Babaco en almíbar puede consumirse en:

- Postres
- Comida Gourmet
- Ensaladas de Frutas
- Galletas, Panes

Imagen # 10: Tarta de Babaco



Fuente: Recetario de Cocina
Elaboración: Recetario de Cocina

3.9.5. Volumen o valores importados del producto.

Tabla # 15:
Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Canadá

Exportadores	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013
Mundo	4.613	5.386	6.226	7.075
Estados Unidos de América	2.090	2.367	3.494	3.888
Australia	1.005	1.194	947	753
China	417	571	505	537
Fiji	1	4	76	456
Tailandia	262	359	231	308
India	83	92	199	268
Filipinas	172	139	70	229
Francia	144	144	158	162

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Elaboración: Trade Map

La tabla de volumen o valores importados de Babaco en almíbar expresa que Estados Unidos es el principal proveedor de Canadá comprendido con el código de producto 20060000. En el año 2010 obtuvo en valor exportado por producto a Canadá el total de 2090 miles de dólares estadounidense, en el 2011 exportó un total de 2367 miles de dólares y consecutivamente al año 2012 y 2013 el resultado incrementó en comparación a los años anteriores con 3494-3888 respectivamente en miles de dólares. Seguido a la lista se encuentra Australia con valores menos significativo en los 3 años en relación a Estados Unidos.

Finalmente, considerando los 3 primeros de la lista se menciona a China con rangos de valores en exportación mucho más inferiores que Australia, en el año

2013 se percibió un resultado de 753 miles de dólares a diferencia de China con 537 de valor importado en el mismo año.

3.10 Potenciales Compradores.

Los potenciales Compradores, en escalón de Supermercados y Minimarkets en el mercado previamente seleccionado:

- Loblaws - Loblaws Super Stores
- Zellers
- Sobeys
- Dominion
- Great Atlantic and Pacific Co.
- The Big Carrot
- Ambrosia Naturally
- Choices Markets

Todos localizados en Toronto, siendo estas los más reconocidos en la ciudad.

3.11 Demanda Esperada

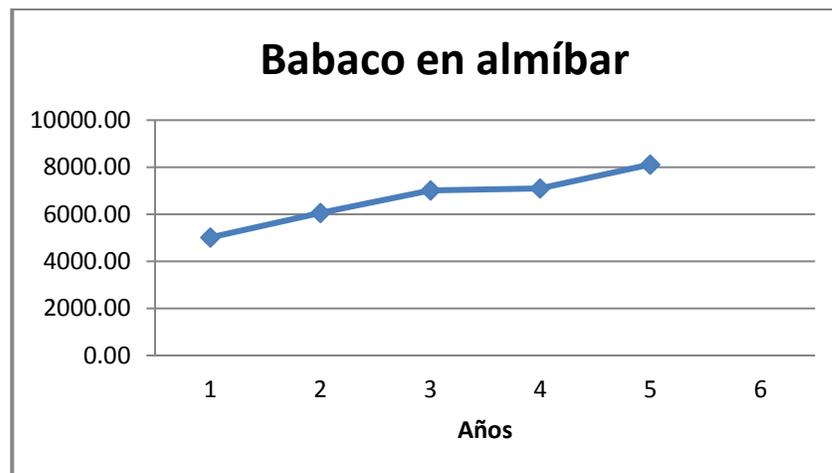
Los productos similares al Babaco en almíbar tienen acogida en estaciones climáticas como invierno y primavera, la temperatura resulta más fría durante esos tiempos y los canadienses apetecen de comer más dulces a diferencia de las otras estaciones del año. Además se ven atraídos hacia aquellos productos que son cómodos, fáciles y rápidos de preparar. La demanda esperada, abordando al menos el 2% del mercado meta.

Toronto, (en los meses de Junio a septiembre, ofertan productos locales artesanales a bajos costos). Lo ideal es ofertar producto novedoso, con precios comparativos a la competencia durante esos mismos meses del año. Por ende, Se realizaría más producción de Babaco en almíbar, equiparando el nivel de oferta.

Lo ideal dentro de esta investigación de comercialización, es que dependiendo el año que avanza y la temporada donde estos tipos de productos como mermeladas, jaleas y conservas mantengan mas acogida, se demanden más y que el exportador tenga la disponibilidad y capacidad de producción para ofrecer el Babaco en almíbar hacia Toronto.

El siguiente gráfico es una visión con datos aleatorios:

Gráfico # 6: Demanda Esperada



Fuente: La Autora
Elaboración: La Autora

3.11.1 Aspectos que se consideraron al mercado potencial Toronto-Canadá.

- Acuerdos Comerciales en vigencia.
- Regulaciones Técnicas: requisitos sanitario.
- Análisis de nivel aduanero.
- Restricciones
- Análisis de demanda.
- Precio a usuarios.
- Costos de transporte.
- Mercado meta.

- Hábito de consumo.
- Potenciales compradores.

Estos aspectos son importantes de mencionar, así demuestra una visión más clara sobre el acceso al mercado al cual se pretende penetrar el Babaco en almíbar. Además facilita el conocimiento de los competidores, quienes ofrecen productos similares en ese mismo mercado.

Capítulo 4

Propuesta Comercial y Logística para la Exportación

4.1 Estudio Comercial

4.1.1. Potenciales Compradores en Canadá.

Se establece los siguientes potenciales compradores a nivel de supermercados, debido a la gran acogida y magnitud que tienen en la ciudad de Toronto en ofrecer toda la gama de productos:

- Loblaws – Loblaws Super Stores
- Sobeys
- Ambrosia Naturally
- Great Atlantic and Pacific Co.

Loblaws se menciona en primera categoría, debido a que tiende ser la más grande de los supermercados, ofrece productos que no contengan sabores y colorantes artificiales (Loblaws, SF) . Una iniciativa optima para la puesta en venta de Babaco en almíbar, cuyo contenido de sabor no son artificiales.

Adicionalmente, los 4 potenciales compradores se encuentran ubicadas en Toronto, y todos poseen grandes cadenas en el mismo estado de Canadá; Convirtiéndolos en los más reconocidos a nivel de país, para los propios Canadienses y extranjeros residentes.

4.1.2. Condiciones Comerciales:

Para la venta en el mercado Canadiense de Babaco en Almíbar, se ha desarrollado el estudio comercial donde se detalla los precios de Incoterms¹⁵ entre el importador y el exportador.

Los términos en condiciones de precio para el proceso de exportación.

➤ Puertos en País de Origen:

- Puerto de Guayaquil
- Puerto de Manta
- Puerto de Esmeraldas
- Puerto Bolívar

➤ Puerto en País de Destino:

- Puerto de Toronto

El puerto de Toronto es uno de los mayores puertos fluviales más importante de Canadá.

Precios Referenciales

Transportación de Carga:

Cotización realizada en exportación de Babaco en almíbar con envases de 250 gr a Toronto. Dos pallets completos – Carga consolidada:

¹⁵ Incoterms: son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional.

Tabla #16: Precios Referenciales para Carga de Babaco en Almíbar

CANADA						
	W/M	Mínimo	BL	Vía	Frecuencia	T/T
Toronto	USD 230	USD 250	BL \$15.00	NYC	Semanal	24
ADMINISTRACION	USD 55,00				MAS IVA	
TRANSMISION DE DATOS	USD 55,00				MAS IVA	
APERTURA	USD 8,00	W/M	MIN	USD 45,00	MAS IVA	
GASTOS PORTUARIOS	USD 8,00	W/M	MIN	USD 45,00	MAS IVA	
THD	USD 10,00	W/M	MIN	USD 45,00	MAS IVA	
MANIPULEO	USD 10.00	W/M	MIN	USD 50.00	MAS IVA	
COLLECT FEE	5%				MAS IVA	

Fuente: Veco Logistics Ecuador
 Elaboración: Departamento de Ventas Veco Logistics.

Costo de Envase y Etiquetado.

Mediante la obtención de información acerca de costos en envases y etiquetados, se hace un hincapié que podría resultar más factible al productor o exportador comprar los mismos.

Los valores fueron tomados de la empresa Eco-envases del Ecuador puesto que son los líderes en vender al por mayor envases de todas las medidas y etiquetas basadas al requerimiento del cliente.

Tabla # 17: Costo de Envase y Etiquetado

Descripción	Costo de Envase y Etiqueta	Imagen
<p>Frasco de vidrio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad Total (ml): 250 Altura Total (mm): 101.09 • Capacidad Llenado (ml): 250 Diámetro Mayor (mm): 65.90 • Peso (gr): 140 • Panel Recto (mm): 52.07 • Tipo Terminado : TWIST. 	<p>Lote de 30 frascos de 250 gr \$1,50 c/u.</p> <p>Descuentos:</p> <p>Lote de 500 frascos de 250 gr \$ 1,00 c/u.</p> <p>Lote de 1000 frascos de 250 gr \$ 0,75 c/u.</p>	
<p>Etiquetas Autoadhesivas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Papel Adhesivo ▪ Polipropileno blanco (poliolefina) ▪ Polipropileno transparente ▪ Acetato ▪ Sato ▪ Termo- Transferencia y Térmico Directo ▪ Cintas (ribbons) de termo-transferencia ▪ Foils Plata y Oro ▪ Cromadas ▪ Descripción en Inglés y Francés. 	<p>Etiqueta personalizada (descripción en inglés y francés). Incluye sello de seguridad en tapas.</p> <p>\$1,20 c/u.</p>	

Fuente: La Autora
Elaboración: La Autora

Este cuadro de envase y etiquetado es una opción dentro del campo investigativo como ayuda para quienes vayan hacer uso de este proyecto en tiempo real. Considerar que los valores pueden variar.

4.1.3. Condiciones de Crédito.

Las condiciones de créditos se manifiestan de acuerdo a datos referentes:

Pagos anticipados

- La primera compra, por medianas cantidades deben ser pagos de 70% de anticipo y los otros 30% contra entrega.

Cobranza Documentaria

- Volúmenes de exportación, mayores. Pagos respaldados por el Banco.
- Documento contra Pago
- Documento Contra Aceptación
- Carta de Crédito

Pago Directo

- Exportaciones de Babaco en almíbar en cantidades mínimas.

Pago en Mora

El exportador debe tomar en cuenta aquellos pagos en mora y establecer ciertas medidas para evitar cualquier tipo de inconvenientes. Considerar que los contratos o acuerdos importantes estén notariados. No obstante, el exportador debe tener la plena seguridad y fiabilidad al momento de seleccionar a los clientes, también es importante que se verifiquen sus evaluaciones y calificaciones crediticias.

4.2 Estrategias para Fidelizar el Mercado.

Se consideran las siguientes estrategias, Para mantener en el mercado la fidelidad de los clientes:

- Servicio de post-venta
- Descuentos
- Promover Incentivos

- Invitaciones a ferias

El exportador debe además considerar lo siguiente:

Ofrecer un producto totalmente nuevo, es decir, ser capaz de enfrentar a la competencia que ofrecen los productos en el mismo mercado.

Oferta atractiva en:

- Precio
- Calidad
- Servicio

Cabe indicar que como parte de las estrategias el exportador o representante de ventas hable y escriba inglés o francés fluido. Permitirá que la negociación resulte atractiva y efectiva para ambas partes.

4.3 Estudio operativo

4.3.1. Tipo de Transporte (aéreo, fluvial) Idóneo.

Transporte idóneo: Fluvial

- Menor Costo
- La carga Puede ser **LCL /FCL**
- El peso y volumen por carga se permite más que aéreo.
- Contenedores etiquetados
- Tracking de carga
- Líneas fluviales:
 - Evergreen
 - Hapag-Loyd
 - Hamburg Sud
 - Maersk Line entre otros.

4.3.2. Puerto de Toronto:

Se caracteriza por los amplios y adecuados muelles que ofrece para el trasbordo de la mercancía a los diferentes medios de transporte; a través de

éste moviliza anualmente 2 millones de toneladas en carga y sólo puede recibir en sus costas barcos pequeños y de mediano porte (Toronto Port, SF).

De carga marítima

- De carga general
- Carga a granel
- De carga pesada / carga de proyectos
- Almacenamiento, manipulación, carga Intermodal
- Flota de grúas para contenedores
- Carga rápida, el servicio de descarga

4.3.3. Tiempos de Demora.

El tiempo de demora vía fluvial, alrededor de 14 días aproximadamente, 16 horas y 44 minutos. Este tiempo estimado depende si la carga llega al puerto de Halifax, luego es transportado vía férrea hasta Toronto.

El tiempo de transito por envío de carga aérea dura aproximadamente un día. Aeropuerto de Origen Guayaquil, ruta aérea Taca: Guayaquil- San Salvador- Toronto.

4.3.4. Documentos Exigidos.

Documentos necesarios para exportar a Canadá.

- Conocimiento de Embarque
- Certificado de Origen
- Factura Comercial
- Permisos de Exportación
- Certificados de Inspección
- Lista de Empaque
- Factura/ Proforma
- Permiso de legalización, Para aquellos productos que tienen restricciones:
 - Textiles, prenda de vestir
 - Productos agrícolas

- Productos de acero
- Armas y municiones
- Normas Sanitarias
- El Importador deberá tener una licencia para la importación, y presentada en la Oficina de Control de Exportación e Importación del Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá.

4.3.5. Demás Términos y Condiciones.

Términos y Condiciones:

- Los gastos de transporte terrestre, corresponden al Importador.
- Cumplir con la respectiva distribución.
- Cumplimiento con los pagos.
- Los créditos de pago son otorgados dependiendo a la dedicación de ventas.
- La distribución corresponde a los compradores y agentes locales.
- Compromiso de exclusividad es para el distribuidor, agente y exportador.
- La venta del producto no puede ser vendido a costos menores de lo reglamentado.
- Cualquier inconveniente tiene que ser resuelto bajo las condiciones de contrato y tramite legales.
- Documentaciones totalmente legalizadas.
- Los productos no deben ser entregados a personales cuyo objeto no se haya realizado contrato o no estén previamente autorizados.

Los exportadores deben estar familiarizados con el mercado canadiense y las normas para el comercio. Además el importador o comprador analiza los temas de negociación y exige que se cumplan parámetros tales como:

Caracterización en productos

- Embalaje
- Logotipo
- Calidad
- Rango de precios.
- Exclusividad del producto.
- Exclusividad del país.

Caracterización de servicios por órdenes

- Disponibilidad del producto.
- Entrega a tiempo.
- Disponibilidad para repetir pedidos.
- Embarques completos o parciales.
- Revisión del pedido.
- Embarque confiable directo a Canadá.

4.4 Régimen de Muestra

La siguiente información se expresa, para aquellos exportadores que se enfocan en hacer una prueba de mercado con sus productos. Sin embargo debe acatar las puntuaciones que se mencionan en las próximas líneas.

Deberán cumplir con la legislación vigente en todos los aspectos, a excepción del requisito de etiquetado bilingüe y el tamaño de contenedores normalizados en el embalaje del consumidor y el Reglamento de etiquetado (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2010).

- El distribuidor o fabricante debe emitir una carta de Autorización de Comercialización Temporal
- El comerciante seis semanas antes de realizar la prueba de mercado, debe presentar un aviso de intención de promocionar el producto en la forma y modo correspondiente. El aviso debe ser dirigido a la Agencia Canadiense de Inspección de alimentos.

Se menciona este régimen de muestra, en caso de que Arte Sana u otra productora de Babaco en almíbar se intensifique en hacer prueba de acogida del producto en la ciudad de Toronto, siempre y cuando acaten lo mencionado en párrafos anteriores.

4.5 Aspectos que Debe Conocer el Exportador

El mercado canadiense resulta muy competitivo, por ende cualquier incumplimiento que se realice por parte del exportador, los importadores o compradores canadienses solicitan de manera inmediata otros proveedores.

Se indica que el exportador puede acogerse al Trade Facilitation Office en Canadá para hacer conocido su productor , y empezar a competir en este mercado que cada vez se manifiesta importante, mas aun por aquellas regiones o ciudades como Toronto considerada una de las áreas metropolitanas más grandes y comerciales.

Sin embargo, el gobierno Ecuatoriano también brinda cabida y oportunidades a los productores nacionales a que hagan de sus productos con mayor acogida en el exterior mediante la participación e intervención de Pro-Ecuador. La intención es ofrecer un producto de buena calidad y precios literalmente competitivos en el mercado.

Ambas opciones le permiten al exportador ofertar los productos con la finalidad de obtener beneficio y la facilidad de que el país se convierta en un generador más de desarrollo productivo y participativo.

4.5.1 Intervención del Estado para Posicionar el Producto en el mercado Canadiense.

A través de la Oficina Comercial en Toronto sujeto al Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro-Ecuador, se realizan ferias con el propósito de fortalecer la presencia de los productos ecuatorianos en Canadá. De hecho,

se desarrollan exposición comercial sectorial de industrias de la alimentación y bebidas para el mercado canadiense.

Amplias exposiciones se manifiestan en Canadá, y en ciudades como Toronto, Vancouver, Montreal por ser consideradas las más comerciales del país. El objetivo primordial del Gobierno Ecuatoriano es reunir a los más grandes empresarios de las industrias de productos naturales y saludables con la finalidad de llegar a un compromiso de negociación que beneficie al exportador y al importador.

Conclusiones y Recomendaciones.

Conclusiones:

Se concluye, aportando cada uno de los objetivos específicos en esta investigación de tesis:

- **Desarrollar Estrategias de Mercado Internacional para las Industrias Procesadoras de Babaco en almíbar en el Ecuador:**

Una de las principales estrategias está en el desenvolvimiento del marketing, considerando los siguientes puntos:

- Envíos a tiempo.
- Material de envase de buena calidad.
- Precios competitivos.
- Promociones especiales en productos.

El requerimiento de información actualizada sobre el mercado al cual se dirige literalmente, le permitirá a las procesadoras nacionales agilizar su producción y estar pendiente de los acontecimientos que se manifiesten en el mundo exterior. Además el apoyo de programas Gubernamentales será de buen acogimiento para aquellos que se deciden impartir con la exportación de Babaco en Almíbar. Sin embargo, para lograr dichas metas propuestas, es necesario que se demuestre más apertura en relación a los cultivos en región Sierra. Estos resultados les permitirán motivar a las industrias procesadoras en exportar más volúmenes de Babaco en almíbar y hacerlo un producto reconocido en el extranjero.

- **Realizar un estudio de Comercialización de Babaco en almíbar.**

El estudio para la comercialización en la ciudad de Toronto, considerada la más grande área metropolitana y centro comercial de Canadá. Es de manera corta, es decir, los importadores Canadienses les agrada la fiabilidad, entrega a tiempo acordado de quienes participan en la cadena de comercialización de

productos a ofertarse en el mercado. No obstante, prefieren que este desenlace sea desde el productor hacia el usuario final.

- **Evaluar Oferta y Demanda en el mercado meta.**

En el Ecuador existen industrias procesadoras de Babaco en almíbar, la ventaja sería ofertar el producto en los meses de mayor demanda, en productos similares como es la mermelada, jaleas, miel y demás conservas.

La demanda en el mercado meta influye en estaciones del año en temperaturas muy frías, además porque los Canadienses son muy cuidadosos en mantener un estilo de vida saludable. Cabe indicar, que en Toronto es una ciudad con mayor cantidad de turistas, por lo cual le haría más atractivo el mercado al producto ecuatoriano.

- **Establecer la Distribución de Exportación de Babaco en Almíbar al mercado seleccionado.**

Se establecería la cadena de distribución más utilizada en Canadá, que es la de exportador a importador, quien a su vez distribuye a un mayorista y último paso al consumidor final. La participación del canal de distribución en la ciudad de Toronto brinda la ventaja debido a que su puerto, se encuentra cerca de los medios de repartición como son los supermercados de mayor influencia en el mercado seleccionado. La ruta de mayor apogeo, es la antes mencionada.

Sin embargo, es importante recordar que los importadores actúan de manera exigentes en la calidad de los productos, comandos de precios competitivos y la eficiencia de transportación marítima y terrestre debidamente acordado en la negociación para la distribución de Babaco en almíbar.

Determinación del grado de viabilidad de la exportación del producto al mercado de destino.

Se determina que el grado de viabilidad comercial de Babaco en almíbar es de manera parcial debido a que no todos los grupos de jóvenes que indica el tamaño de mercado meta, se dedican a consumir productos en conservas y enfocados como productos saludables. Mientras , el Babaco en almíbar entraría al mercado con gran fuerza de competencia ante productos similares. Los grandes supermercados ofrecen más mermeladas, jaleas, conservas de durazno y demás conservantes.

Además, la distribución es estricta desde el control Aduanero Canadiense, aquello no estimula o impide la apertura de viabilidad hacia el mercado. La ventaja es que se consideró como mercado específico a Toronto, cuya apertura es máxima en distribución sin ningún tráfico comercial. Siendo este puerto uno de los más grandes de Canadá. Dentro del contexto la comercialización es viable para quienes apetecen en consumir productos innovadores, degustar algo nuevo, que sea dulce , fácil de preparar, que caliente el paladar del consumidor , a la vez , el producto sea presentable y proporcione ingredientes nutritivos. Pues, los canadienses son muy preocupados por ingerir productos saludables.

No obstante, el Babaco en almíbar posee una ventaja en Panamá, por ser uno de los principales países de mayor rango importador de productos en conservas y demás productos basados en la partida arancelaria antes mencionado. Otro mercado pudiente de obtención de Babaco en almíbar es el mercado Europeo, ya que la mayoría de ecuatorianos habitan en países europeos, por ende es un producto de conocimiento y actúa de forma vital para la salud.

Principales datos encontrados de interés.

- Los canadienses gustan de productos naturales, sin azúcares, algo netamente saludable. Si se piensa por exportar Babaco en almíbar, se deberá considerar importadores que lleven a fin su expectativa de volumen de exportación en relación al producto a ofrecer.
- Promocionar el Babaco en almíbar, con presentables envases y precios competitivos es importante en este mercado. La mayoría se incentiva en comprar un producto, cuando este es degustado previo a la compra.
- Según información proporcionada del Trade Facilitation Office (TFOC), recalca que Canadá es uno de los países en el mundo con mayor importación per cápita. También, facilita a aquellos países en desarrollo con el afán que puedan vender productos novedosos a este mercado. Por eso, los exportadores se esmeran en proveer un bien que cubra con aquellas expectativas de posibles consumidores.
- Se considera lo siguiente, con el objetivo de alcanzar el éxito en Canadá.
 - Envíos a tiempo, cualquier demora debe ser comunicado con anticipación al importador.
 - Envíos de productos, tienen que ser exacto, al cual se ha acordado. Caso contrario informar con anterioridad.
 - Abastecimiento.
 - Alta calidad de producto a un precio competitivo.
 - Promoción del producto.
 - Mantener claramente las condiciones y términos de pago.
- No obstante, ciertas informaciones indican que el mercado Europeo atrae más a este tipo de productos. Además, ya se encuentran empresas ecuatorianas, realizando exportaciones de mermeladas, jaleas, conservas y frutas almibaradas. Considerando la ciudad de Málaga, como uno de los competidores directos en España y demás países Europeos.

Recomendaciones:

- **Al Exportador.**

Se recomienda al exportador:

- Elaborar el plan de negocios.
- Elegir un importador, que cubra sus expectativas en volúmenes de exportación.
- Definir el mercado específico, al cual se pretende ofertar el producto.
- Considerar los puntos de mayor venta comercial.
- Realizar encuestas, para medir la acogida del producto.
- Tomar en cuenta las estaciones climáticas, de la Ciudad de Toronto. En caso, que esta sea el mercado elegido.
- Integrarse a las ferias que se realizan en Canadá. Son realizadas con mayor frecuencia, con el objetivo de hacer conocido el producto.
- Especificar el medio a utilizar, para comercializar y distribuir.
- Cumplir con todos los requisitos Aduaneros. Tanto, País de Origen y País de Destino.
- Términos y condiciones de crédito.
- Impartir cuidadosamente las estrategias de mercado.
- Apreciar el nombre del producto. En Canadá existe una compañía llamada "Babaco" dedicada al tracking de cargas, evitando el peligro con la ayuda de sistemas de alarma. Aquello podría confundir la mente del consumidor.

- **Al Investigador.**

Al investigador se le recomienda que considere todos los datos necesarios, tratar de conseguir fuentes confiables, que a su vez permita el manejo y la facilitación de datos. Cada información debe valerse con la realidad. Las respuestas, opiniones de expertos son necesarias para lo que se plantea con respecto al tema de investigación. El análisis es más profundo, pero ayuda a despejar dudas, Puesto que ciertos datos no muestran del todo información. Por ende, no cubren a lo que deseas realizar.

Lo oportuno, sería brindar la información con mayor exactitud. Así le permitirá al exportador o quien desee llevar a cabo este proyecto, obtener resultados positivos, con márgenes de errores mínimas.

- **Al Estado.**

Se recomienda al estado, promueva aquellas frutas no tradicionales como es el Babaco. Pocos en el Ecuador tienen el conocimiento de la existencia de esta fruta, literalmente es más reconocida en el serranía ecuatoriana. A parte, mencionar los beneficios nutricionales que posee esta fruta, y que se pueden elaborar deliciosos derivados como lo son: mermeladas de Babaco, jaleas y Babaco en almíbar.

Invertir y brindar apoyo económico para aquellos que presenten un proyecto o idea relacionado a productos no tradicionales. Cabe indicar que los cultivos de esta fruta no son extensos y que por falta de financiamiento ciertos productores y agricultores no han podido expandir sus huertas de Babaco, dando como aspecto de desventaja a aquellas empresas dedicadas a la manufacturación de derivados.

Finalmente, obtener cantidades de abastecimiento lograría que el país mantenga una balanza comercial estable. La producción de Babaco en almíbar incrementaría, y serían exportados a mayores volúmenes. Se indica, Ingresos totalmente positivos para el Estado Ecuatoriano.

Bibliografía

- Arte Sana. (SF de SF de SF). *Arte Sana Alimentos y Bebidas*. Recuperado el 3 de Agosto de 2013, de <http://www.artesana.com.ec/babacoenalmibar.htm>
- Banco Nacional de Fomento. (SF de SF de 2011). *BNF*. Recuperado el 23 de Agosto de 2013, de https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=23&lang=es
- Consultorio de Comercio Exterior. (SF de SF de 2004). *Universidad ICESI*. Recuperado el 16 de Julio de 2013, de <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/03/27/>
- Corpei. (SF de SF de 2011). *Corpei*. Recuperado el 10 de febrero de 2014, de Corpei: http://www.corpei.org/index.php?option=com_content&view=article&id=45&Itemid=66.
- Corporación Financiera Nacional. (SF de SF de 2013). *CFN*. Recuperado el 23 de Agosto de 2013, de http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=132
- Country Meters. (SF de SF de SF). *Country Meters*. Recuperado el 3 de Octubre de 2013, de <http://countrymeters.info/es/Canada/>
- David Ricardo. (SF de SF de 2010). *Economía Blog*. Recuperado el 28 de JUNIO de 2014, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-ventaja-comparativa>
- Federico. (SF de SF de SF). *Fedeerico.com*. Recuperado el 31 de enero de 2014, de [Fedeerico.com: http://feederico.com/cual-es-el-pais-mas-grande-de-america/](http://feederico.com/cual-es-el-pais-mas-grande-de-america/)
- Franco, P. A. (SF de SF de 2004). *Dspace*. Recuperado el 16 de octubre de 2013, de Dspace: www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3708/1/6235.pdf
- Fuentes, J. L. (2004). *GUÍA PARA LA DETERMINACIÓN DE DEFICIENCIAS NUTRICIONALES EN BABACO*. Recuperado el 29 de Julio de 2013, de *GUÍA PARA LA DETERMINACIÓN DE DEFICIENCIAS NUTRICIONALES EN BABACO*: http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/GUIA_%20DETERMINACION_DEFICIENCIAS_BABACO.pdf

- infojardín*. (2002). Recuperado el 25 de julio de 2013, de infojardín:
<http://articulos.infojardin.com/Frutales/fichas/babacos-chamburo-papayuela-carica-heilbornii-pentagona.htm>
- Journet, M. (2004). *Logística una herramienta en los negocios*. Recuperado el 6 de septiembre de 2013, de <http://www.gestiopolis.com/canales2/marketing/1/logherr.htm>
- Loblaws. (SF de SF de SF). *Loblaws*. Recuperado el 4 de marzo de 2014, de http://www.loblaws.ca/en_CA.html
- MERINO, D. (1989). *“EL CULTIVO DEL BABACO”*. Malaga : Ediciones Mundi-empresa.
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (SF de SF de 2010). *Oficina Comercial de Canada*. Recuperado el 5 de 3 de 2014, de http://www.mmrree.gob.ec/2011/guia_canada.pdf
- Mun, T. (1630). *Eco Finanzas*. Recuperado el 12 de septiembre de 2013, de http://www.eco-finanzas.com/economia/economistas/Thomas_mun.htm
- Noreña, J. M. (SF de SF de SF). *Slideshare*. Recuperado el 12 de julio de 2013, de <http://www.unalmed.edu.co/~crsequed/BABACO.htm>
- PlusGoogle*. (SF de SF de SF). Recuperado el 05 de 3 de 2014, de PlusGoogle:
<https://plus.google.com/+VisitToronto/posts>
- Porter. (SF de SF de 2010). *Economía Blog*. Recuperado el 28 de JUNIO de 2014, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-ventaja-comparativa>
- Pro Chile. (SF de SF de 2013). *Pro Chile*. Recuperado el 5 de 3 de 2014, de http://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2013/06/alerta_pesquera_manual_canada.pdf
- Pro Ecuador. (SF de SF de 2011). *Pro Ecuador*. Recuperado el 7 de agosto de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/05/PROEC-FC2011-CANADA.pdf>
- Pro Ecuador. (SF de SF de SF). *Pro Ecuador* . Recuperado el 5 de Septiembre de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>
- ROSILLO, D. M. (2007). *ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO-ESPE*. Recuperado el 27 de julio de 2013, de ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO-ESPE:
<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2578/1/T-ESPE-IASA%20I-003246.pdf>

- Rostow, W. (1960). *Las etapas del crecimiento económico*. Recuperado el 20 de septiembre de 2013, de <http://webdehistoria.blogspot.com/2009/08/las-etapas-del-crecimiento-economico.html>
- Sarmiento, A. M. (8 de Agosto de 2013). Produccion de Babaco en almíbar. (M. Mary, Entrevistador)
- SENPLADES. (SF de SF de 2009). *SENPLADES*. Recuperado el 12 de MAYO de 2014, de <http://www.planificacion.gob.ec/>
- Sepúlveda, R. (SF de SF de 2011). *Prochile Montreal*. Recuperado el 7 de septiembre de 2013, de http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/documento_06_28_11173223.pdf
- Sprachcaffe*. (SF de SF de SF). Recuperado el 5 de 3 de 2014, de <http://www.sprachcaffe.com/espanol/guia-toronto-canada.htm>
- Toronto Port. (SF de SF de SF). *Toronto Port*. Recuperado el 5 de 3 de 2014, de http://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2013/06/alerta_pesquera_manual_canada.pdf
- Trade Facilitation Office. (SF de SF de 2013). *TFO*. Recuperado el 30 de enero de 2014, de TFO: http://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2013/06/alerta_pesquera_manual_canada.pdf
- Velásquez, G. G. (Enero de 2009). *UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL*. Recuperado el 25 de julio de 2013, de UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/10616/1/37229_1.pdf

Anexos

Imagen: Babaco y Proceso de Cortado



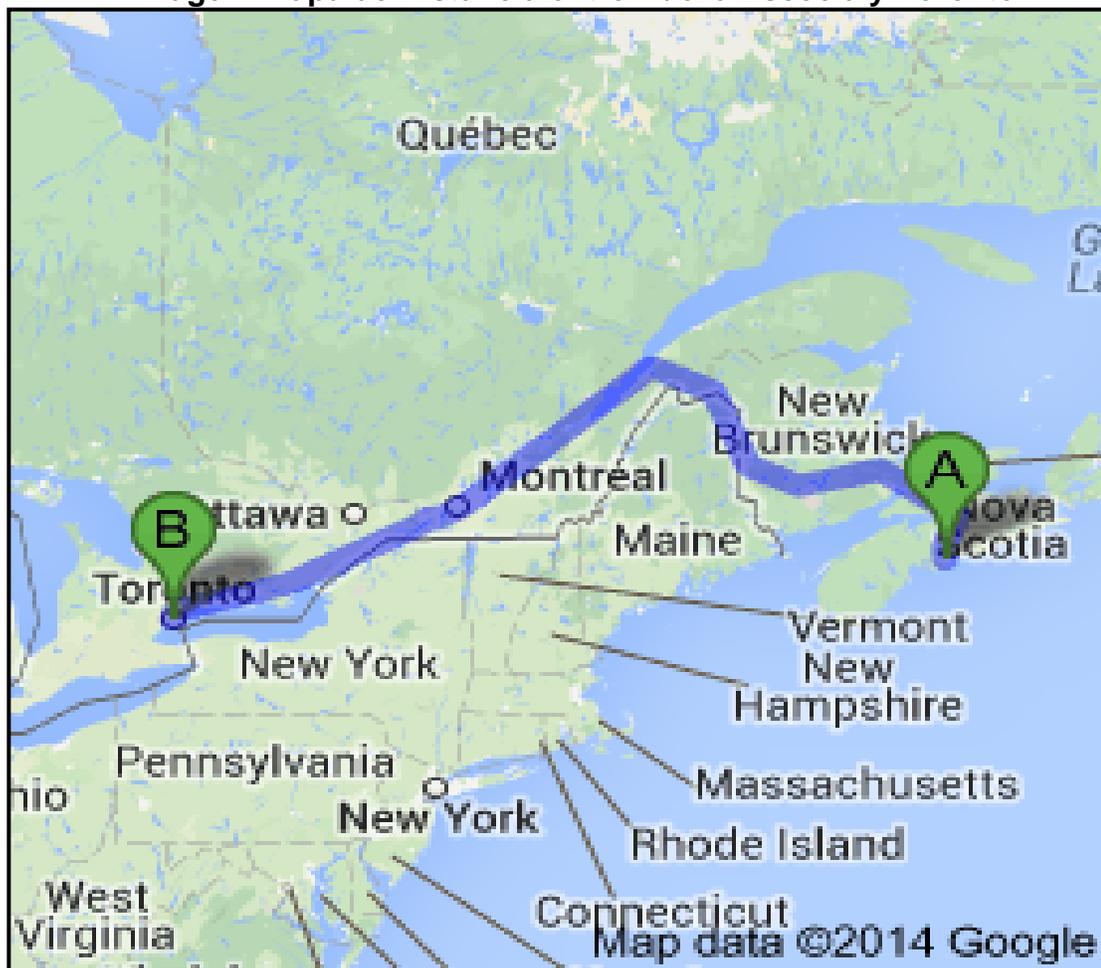
Fuente: Recetario de Cocina
Elaboración: Recetario de Cocina

Imagen: Mapa Del Puerto de Toronto



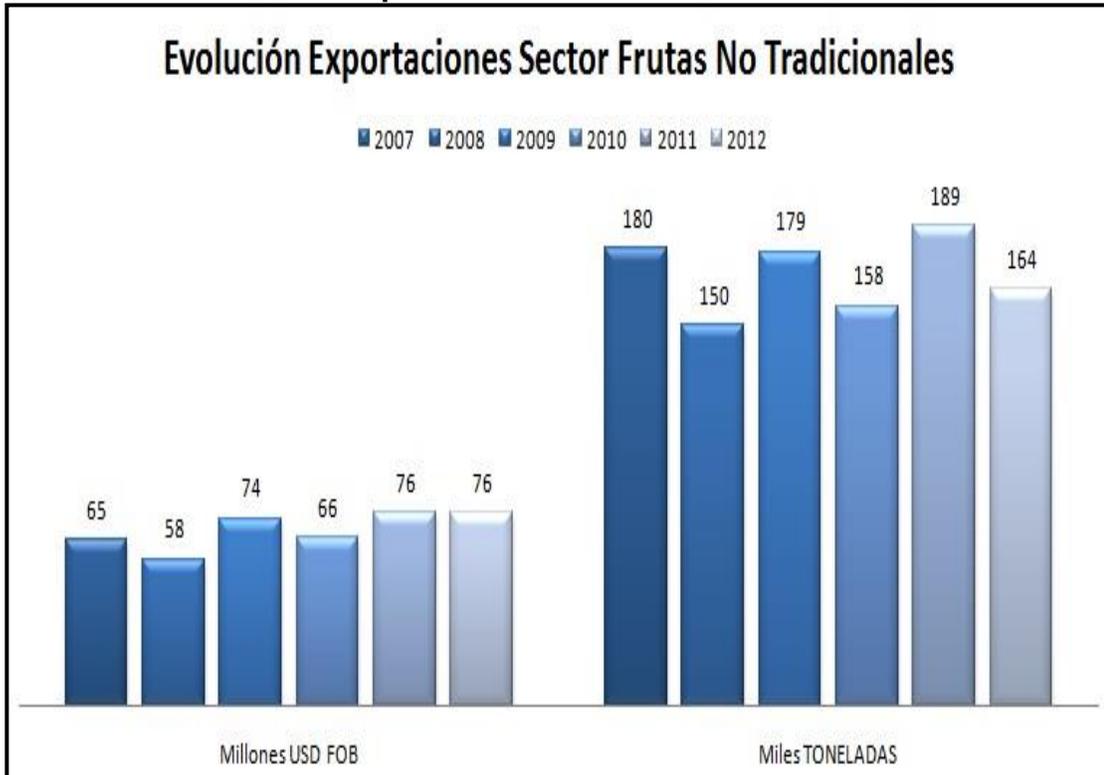
Fuente: Toronto Port
Elaboración: Toronto Port

Imagen: Mapa de Distancia entre Nueva Escocia y Toronto



Fuente: Google Map
Elaboración: Google Map

Gráfico: Evolución de Exportaciones “Frutas No Tradicionales Ecuador”



Fuente: Pro Ecuador
Elaboración: Pro Ecuador

Tabla: Balanza Comercial Canadiense

	2010	2011	2012
Total de Exportaciones	398838,134	447482,881	454774,694
Total de Importaciones	403701,336	446442,031	462028,707
Balanza Comercial Canadiense	-4863,202	1040,85	-7254,012

Fuente: Statistics Canada
Elaboración: Statistics Canada

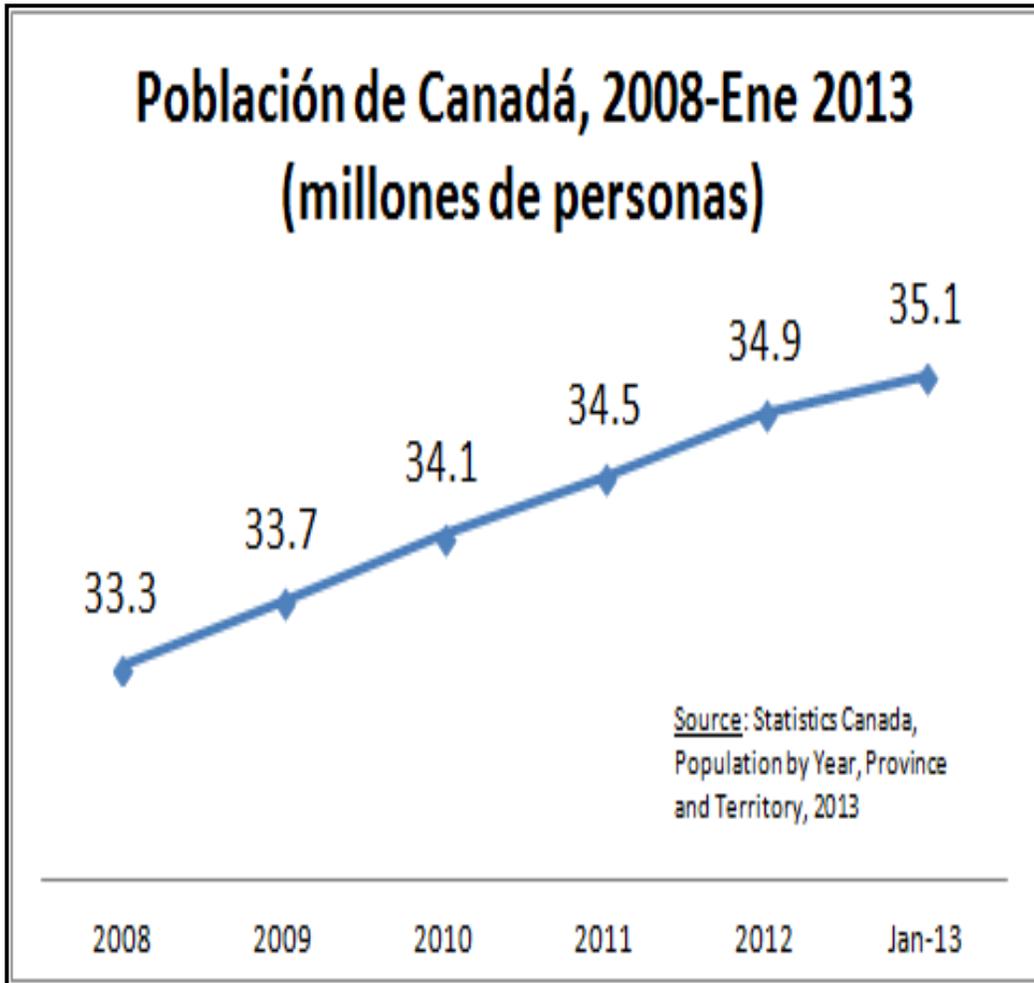
Imagen: Tipos de Envases y Etiquetas



Fuente: Statistics Canada

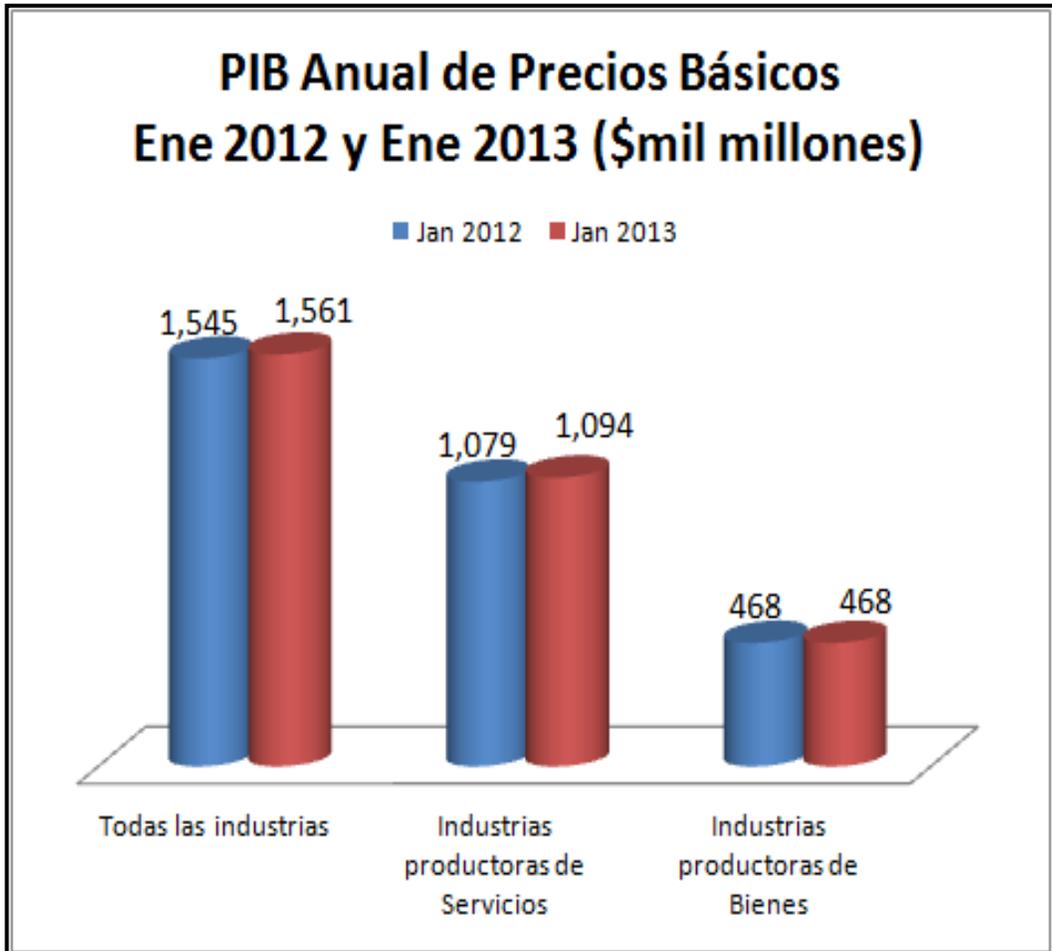
Elaboración: ProChile

Gráfico: Población de Canadá



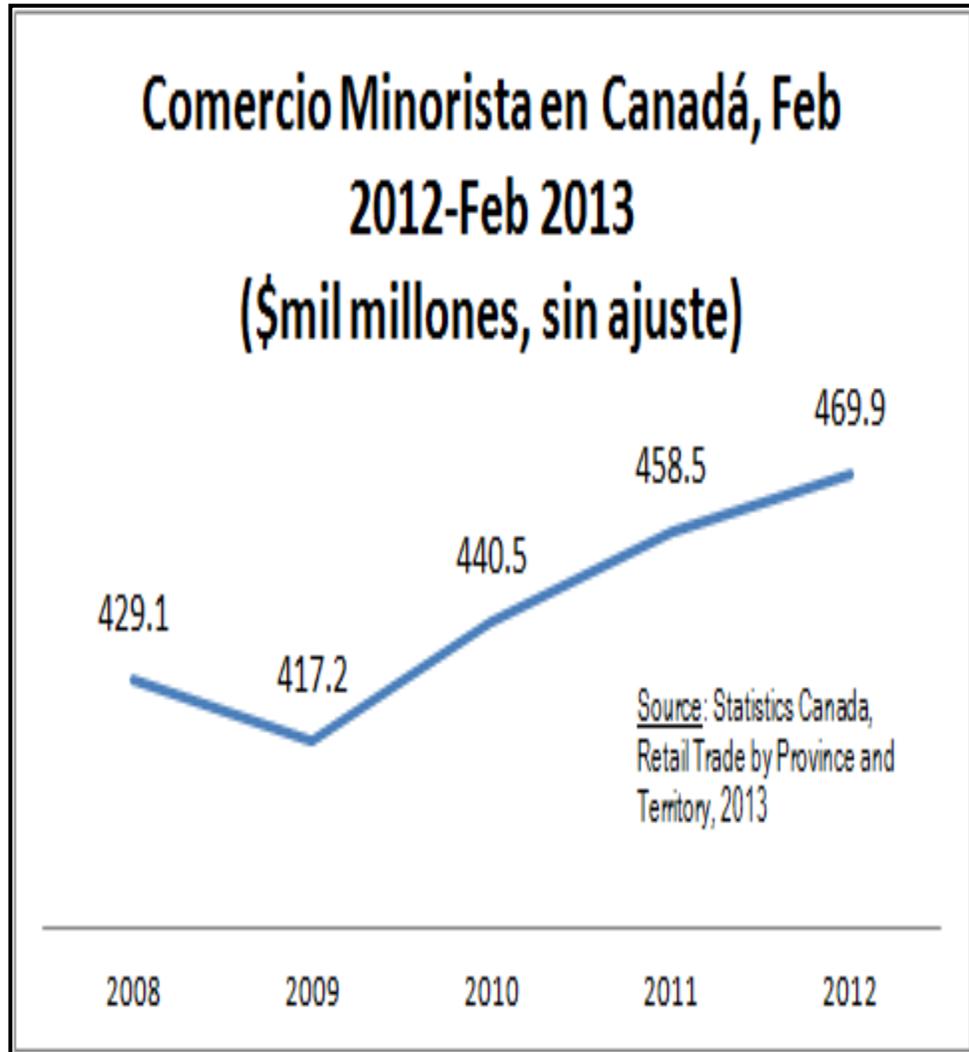
Fuente: Statistics Canada
Elaboración: Trade Facilitation Office

Gráfico: PIB Anual de Canadá



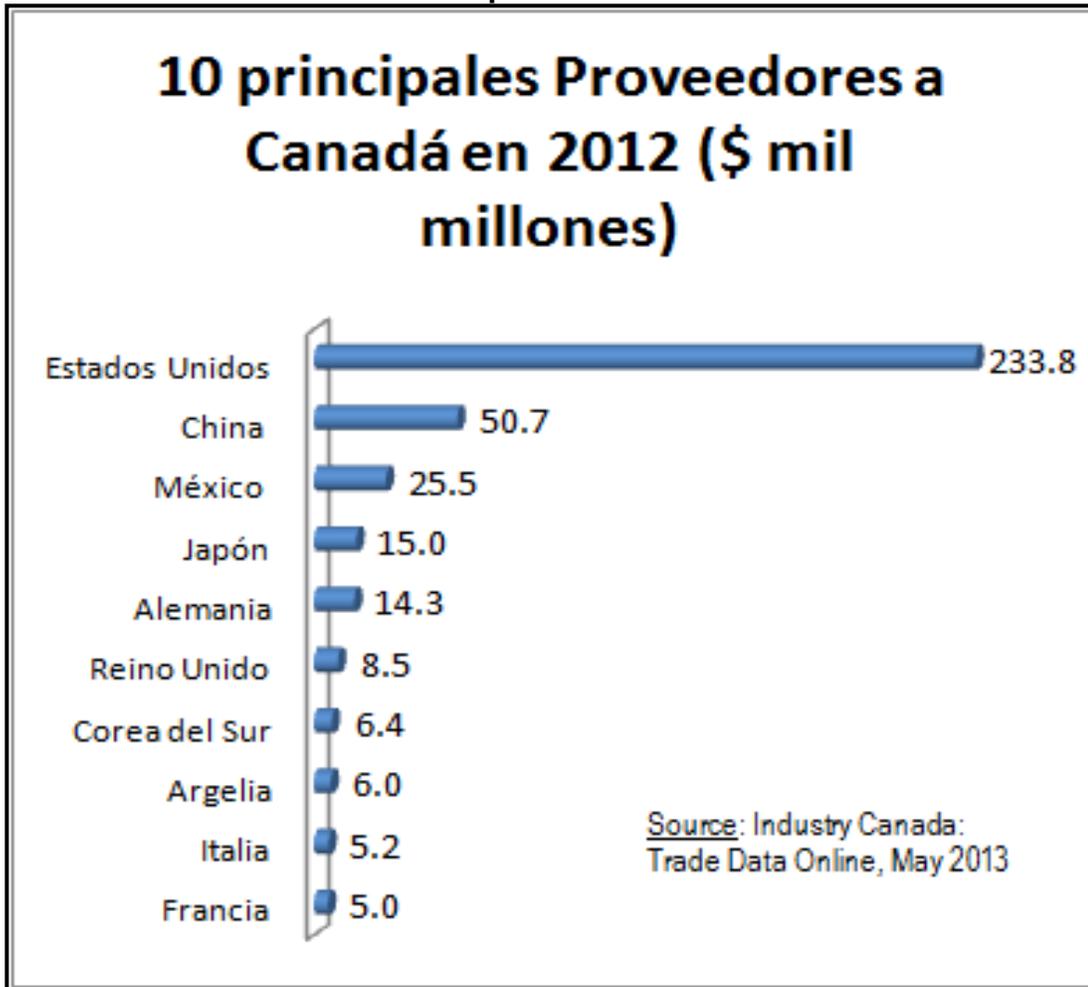
Fuente: Statistics Canada
Elaboración: Trade Facilitation Office

Gráfico: Comercio Minorista en Canadá



Fuente: Statistics Canada
Elaboración: Trade Facilitation Office

Gráfico: 10 Principales Proveedores a Canadá



Fuente: Statistics Canada
Elaboración: Trade Facilitation Office