



**REPÚBLICA DEL ECUADOR**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA  
EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN  
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR MENCIÓN NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**TEMA:**

**PLAN DE ACCIÓN PARA PROCESO DE EXPORTACIONES DE PITAHAYA-  
AMARILLA PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS**

**ROSA ELIZABETH RAMÍREZ ARAUJO**

**2019**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

## **AGRADECIMIENTO**

Deseo agradecer desde lo más profundo de mi corazón a todos los docentes de la Universidad Tecnológica Empresarial UTEG quienes me inculcaron sus conocimientos a lo largo de mi carrera profesional con paciencia y sabiduría en cada una de las clases impartidas.

A mi familia, por la tolerancia y comprensión para que pueda alcanzar un objetivo más en vida.

## **DEDICATORIA**

En primer lugar, dedico este trabajo a Dios que ha sido un trabajo con mucho esfuerzo por estar presente en cada uno de los pasos que he dado y por haberme bendecido con gente tan maravillosa a mi lado.

A mi madre, la Sra. Sergia Araujo por ser uno de mis pilares fundamentales y por haberme brindado su apoyo excepcional durante mi formación profesional y personal y sobre todo por haber sacrificado sus fines de semana de distracción por mí.

A mis dos hijos, a Katherine y Alexander por ser mi fuerza para seguir adelante, porque sé que por ellos debía de llegar más allá y cumplir una meta más, por ellos y para ellos por tenerme paciencia por el tiempo sacrificado.

A mi esposo, Miguel Ángel por la confianza depositada en mí y por alentarme a continuar durante mis años de estudio.

Y finalmente quiero expresar mi más profundo agradecimiento al Sr. José Diaz, por también alentarme a continuar y también ser un apoyo incondicional en mi carrera profesional.

Agradezco a todos quienes han formado parte de mi vida y que de una u otra manera han contribuido a que pueda culminar una meta más que me llena de una gran satisfacción personal.

La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados y conclusiones, pertenece exclusivamente al autor.

.....  
Rosa Elizabeth Ramírez Araujo

# **PLAN DE ACCIÓN PARA PROCESO DE EXPORTACIONES DE PITAHAYA-AMARILLA PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS**

**Rosa Elizabeth Ramírez Araujo**

[elizabeth.ramirez.araujo@hotmail.com](mailto:elizabeth.ramirez.araujo@hotmail.com)

## **RESUMEN**

El diseño del presente artículo académico está basado en una investigación documental debido a que no hay manipulación de variables en lo que respecta al plan de acción y el proceso logístico que conlleva la exportación a fin de que sea más práctico y fácil para el exportador ecuatoriano.

El enfoque que tiene la presente investigación es mixto; es decir cuantitativo y cualitativo porque se recopila datos y se analizan los mismos para el proceso logístico que cumplen las exportaciones de Pitahaya-Amarilla hasta el mercado de Estados Unidos. Tiene alcance descriptivo y el método lógico utilizado es deductivo ya que se analizan investigaciones ya realizadas. El método de recolección de datos se realiza a través de fuentes secundarias y para la presentación de dichos datos se empleó tablas y gráficos.

**Palabras claves:** pitahaya, plan de acción, proceso logístico.

## **ABSTRACT**

The design of this academic article is based on a documentary research because there is no manipulation of variables in regard to the action plan and the logistical process that carry the exports in order to make it more practical and easier for the Ecuadorian exporter.

The focus of the present investigation is mixed; it is quantitative and qualitative, because information is collected and analyzed for the logistic process that the exports of Yellow-Pitahaya until the United States market. It has a descriptive scope and the logical method used is deductive, due to research already analyzed. The method of information collection is analyzed through secondary sources and tables and graphs were used to present said information.

**Keywords:** pitahaya, action plan, logistic process.

## **1.- INTRODUCCIÓN**

Existen problemas de comercialización y exportación de Pitahaya-Amarilla, que abarcan desde los costos que incurren en fletes aéreos de exportación, en certificados de calidad que exigen ciertos destinos que encarecen la venta del producto al exterior y lo deriva en pocas exportaciones debido a las exigencias que el producto debe cumplir, por lo tanto surge la interrogante: ¿Qué podemos hacer para alcanzar un mejor proceso de comercialización y exportación de la fruta? ¿De qué manera se puede reducir costos dentro de un proceso de exportación? El objetivo es la creación de un Plan de Acción de Pitahaya-Amarilla en relación para las exportaciones y los pasos que se deben seguir hasta llegar al mercado de Estados Unidos. El presente artículo se divide en: introducción sobre el proceso de exportación de la pitahaya que abarca el marco teórico, después se explica la metodología con los respectivos resultados y finalmente se detallan las conclusiones.

## **1.1- Objetivo General**

Diseñar de un Plan de Acción para las exportaciones de Pitahaya-Amarilla en relación a su procedimiento logístico hasta llegar al mercado de Estados Unidos.

## **1.2- Objetivos Específicos**

- 1.- Determinar la producción de pitahaya amarilla en el Ecuador.
- 2.-Verificar el número de exportadores de pitahaya en el Ecuador.
- 3.-Realizar un análisis de mercado de la demanda de la pitahaya y sus precios.
- 4.- Analizar el proceso de comercialización de Pitahaya en el Ecuador para la exportación hasta el mercado de Estados Unidos.

## **1.3- Antecedentes**

La pitahaya es considerada como una fruta rara y extravagante cuya producción se inició en parte de América Central y cuyos cultivos se han expandido hasta países como México, Perú, Asia, Vietnam y Ecuador. Esta fruta tiene diversos nombres por los que es conocida a nivel mundial como por ejemplo pitaya, Fruta del Dragon entre otros según la región donde se produzca (Toro, 2015).

La pitahaya ha sido utilizada desde hace años atrás, desde la época precolombina con las distintas culturas antes de la llegada de los españoles, no solo como un producto que ha servido de alimento para la población sino que ha tenido diversos usos entre ellos los tintes, jugos y medicinas hasta la actualidad (Alvarado, 2014).

En Ecuador crecen dos especies de pitahaya: la roja cuya pulpa tiene un color rosa y la amarilla con una pulpa de color blanco siendo esta la de mayor acogida a nivel mundial por ser 100% natural y por su exquisito sabor aunque con un cultivo en menor proporción. Para la plantación no es necesaria la irrigación constante debido a que esta fruta pertenece a la familia



del cactus y no demanda exceso de agua para el crecimiento, se desarrolla en regiones con climas que fluctúan entre 14 a 40 grados centígrados de temperatura (Difilo, 2017).

Las cualidades que posee la fruta son diversas entre ellas es un excelente antioxidante, contiene vitamina C, es antiinflamatorio; por ello es apetecida con mayor frecuencia a nivel mundial, es decir que el consumo de pitahaya ecuatoriana ha crecido en los últimos años para el mercado internacional (Difilo, 2017).

Se escoge a Estados Unidos como país de destino debido al estudio realizado en cuanto a la ficha técnica de dicho país en el año 2018 obtenida de PROECUADOR (2018), donde se determinan los principales productos que se exportan e importan desde y hacia Estados Unidos lo que lo determina como un mercado rentable. Se verifica que Estados Unidos es el principal comprador de productos ecuatorianos de acuerdo a la tabla a continuación:

**Tabla No. 1.- Lista de los mercados importadores para productos exportados por Ecuador.**

Importadores	2014		2015		2016		2017	
	Valor exportador	%	Valor exportador	%	Valor exportador	%	Valor exportador	%
Estados Unidos								
de América	\$11.239.608,00	43,7	\$7.226.224,00	39,4	\$5.436.084,00	32,4	\$6.056.905,00	31,7
Viet Nam	\$607.229,00	2,4	\$784.654,00	4,3	\$1.115.944,00	6,6	\$1.457.712,00	7,6
Perú	\$1.581.766,00	6,1	\$934.189,00	5,1	\$934.224,00	5,6	\$1.282.527,00	6,7
Chile	\$2.327.635,00	9,9	\$1.138.079,00	6,2	\$1.150.557,00	6,8	\$1.236.135,00	6,5
Panamá	\$1.398.083,00	5,4	\$441.576,00	2,4	\$662.275,00	3,9	\$935.806,00	4,9
Rusia,								
Federación de	\$827.760,00	3,2	\$715.544,00	3,9	\$769.213,00	4,6	\$845.311,00	4,4
China	\$485.076,00	1,9	\$722.966,00	3,9	\$656.382,00	3,9	\$771.888,00	4,0
Colombia	\$951.305,00	3,7	\$784.028,00	4,3	\$810.457,00	4,8	\$763.222,00	4,0

**Fuente: Trade Map – International Trade Statistics (2018)**  
**Elaboración propia**

De acuerdo a la Tabla No. 1, se analizan los productos exportados por Ecuador desde el año 2014 a 2018 en el que se puede determinar que Estados Unidos es el comprador principal de productos ecuatorianos en los cuatro años verificados, que representa el \$ 6.056.905,00 (31.7%)

en compras FOB<sup>1</sup> realizadas en el 2017, seguido de Vietnam con un total de \$ 1.457.712,00 (7.6%), posteriormente Perú con \$ 1.282.527,00 que representa el 6.7% de compras Fob.

Dentro de los principales productos que se exportan a Estados Unidos se detallan las rosas frescas cortadas cuyo impuesto a cancelar por ingreso a Estados Unidos es del 6.8%, seguido de camarones, langostinos y demás congelados con el 0% de impuestos, así como bananas frescas, el oro en bruto con el 0% de impuestos, como se detalla en la tabla No.2 a continuación:

**Tabla No. 2.- Principales productos exportados por Ecuador a Estados Unidos.**

<b>PRODUCTO</b>	<b>ARANCEL</b>
Rosas frescas cortadas	6,8%
Demas camarones, langostinos y demas decàpodos congelados	0%
Las demás bananas frescas	0%
Las demas formas de oro en bruto	0%
Cacao en grano	0,52%/KILO

Fuente: PROECUADOR (2018)  
Elaboración propia

Las negociaciones para las exportaciones de frutas y flores tropicales han mejorado notablemente lo que ha permitido a Ecuador abrirse puertas con mercados internacionales siendo reconocido debido a la calidad extraordinaria del producto ecuatoriano (Cevallos & Yu, 2016).

PROECUADOR (2017) muestra que Ecuador alcanzó un gran paso tras varias negociaciones ya que la pitahaya ecuatoriana puede ingresar a Estados Unidos después de pasar por ciertas regulaciones a las que tendrá que someterse la fruta para su ingreso a dicho país, como inspecciones previas de control.

Estados Unidos se ha distinguido por ser un país con estabilidad a largo de los años así mismo se detalla regulaciones al comercio exterior que se deben de cumplir, lo que permite a Ecuador abrir las puertas a un nuevo mercado (Cedeño, 2017).

---

1 FOB: Free on Board / Libre a bordo

## **2.- MARCO TEÓRICO**

### **2.1- Productos Tradicionales de Exportación en el Ecuador.**

Los productos tradicionales del Ecuador son aquellos considerados como tal debido a que no tienen un valor agregado, es decir que no han pasado por transformaciones que afecten la esencia natural del producto en sí, entre ellos se puede señalar: el camarón, el banano, las flores naturales, entre otros. (Porojnia, 2016).

### **2.2- Productos No Tradicionales de Exportación en el Ecuador**

Se denomina a los Productos No Tradicionales como aquellos que si requieren de ciertos recursos para que el desarrollo de dicho producto sea satisfactorio, es decir que tienen un valor agregado en el proceso de producción que puede ser en insumos, inversión, mano de obra. Dentro de las principales frutas de exportación no tradicionales del Ecuador se encuentran: la piña, la maracuyá, la papaya, el mango, la uvilla, la naranjilla, la pitahaya, entre otras (Porojnia, 2016).

### **2.3- Características de la Pitahaya**

La pitahaya es una fruta escamosa, ovalada por su forma, con pupos en su contorno, familia del cactus, se la considera como fruta no tradicional que ha alcanzado acogida es estos últimos años debido al dulce sabor de pulpa comestible que crece en climas tropicales. Como beneficios se puede destacar: disminuir los niveles de colesterol, regularizar la digestión y azúcar en la sangre e incluso ayuda a cautelar al ser humano en algunos tipos de enfermedades como el cáncer y diabetes siempre y cuando el consumo sea de manera frecuente (PROECUADOR, 2016).

La variedad de pitahaya que existe en Ecuador permite encontrar la fruta con pesos y tamaños distintos en el mercado; el peso fluctúa entre 130 y 450 gramos así como en el tamaño que oscila desde 5 hasta 13 centímetros de largo (Toro, 2015).



**Imagen 1**

Título: Pitahaya Amarilla

Fuente: (Agrocalidad Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario, s.f.)

De acuerdo a (PROEcuador, 2017) se menciona que:

Las plantaciones de pitahaya por lo general se encuentran en la Amazonia Ecuatoriana como es el caso del cantón Palora, provincia de Morona Santiago, donde se halla la pitahaya amarilla que ya es reconocida como uno de los productos no tradicionales y que consiguió alcanzar los permisos requeridos para que la fruta pueda ser admitida y aceptada en el mercado estadounidense, con un proyecto que tuvo una duración de 4 años aproximadamente y que finalizó en agosto del año 2017; proyecto que atravesó por una serie de etapas de arduas negociaciones pero que concluyó con el acceso de Ecuador a fin de que pueda suministrar de esta exquisita fruta a Estados Unidos en la actualidad, manteniendo los respectivos niveles de control en procesos fitosanitarios en cada envío de la fruta.

#### **2.4- Producción en Ecuador**

Se realizan dos recolecciones de pitahaya al año en el territorio ecuatoriano, de febrero a marzo es la primera recolección y de septiembre a octubre es la segunda. Existe fruta con pulpa

de color blanco y también con pulpa de color rojo, con semillas negras, pero es la pitahaya de color amarillo que tiene más acogida a nivel mundial por lucir un poco más grande que la roja pero sobre todo por su sabor más dulce y exquisito (Toro, 2015).

Ecuador cuenta con un buen clima que permite que la producción se mantenga con mayor rendimiento en unos meses que en otros. Se analiza la producción de pitahaya en los últimos cinco años en el Ecuador y se puede notar que el nivel de exportación ha crecido cada año en base a las estadísticas obtenidas de la página de (PROECUADOR, 2018):

En la tabla No. 3 a continuación, se puede observar que en relación a la exportación de pitahaya en Ecuador en los cuatro últimos años se ha incrementado, siendo su producción en el año 2015 de 345 toneladas e incrementando en el 2018 en una producción con 35370 toneladas por año

**Tabla No. 3. Resumen de Exportaciones de Pitahaya por Subpartida 08109040**

AÑO	FOB	TON	% CRECIMIENTO
2015	3267	345	6
2016	6952	871	12
2017	11907	1811	21
2018	35370	5535	61

Fuente: PROECUADOR (s.f.)  
Elaboración propia

La comercialización de frutas no tradicionales a nivel mundial está en constante variación debido al terreno en el que se desarrolla la producción de la pitahaya y a la evolución a la que se ha sometido el mismo debido a la demanda de estos productos así como también la inclinación del consumidor en los gustos y preferencias por adquirir productos más saludables (Cevallos & Yu, 2016).

Cabe indicar que algunos de los productores-exportadores ubicados en los distintos cantones y provincias a nivel nacional tienen falta de conocimiento en lo que a comercio exterior se

refiere, que relaciona desde la logística de transporte terrestre, internacional, la distribución de una exportación lo que provocó pérdida en la venta de su producto al exterior. La fruta debe ser cosechada aproximadamente durante un periodo de 18 meses y debe tener un color verde-amarillento para que pueda ser exportada.

### 3.- EXPORTACIÓN DE PITAHAYA

#### 3.1- Principales destinos a nivel mundial

En la tabla No. 4 que se detalla a continuación se puede visualizar algunos países como destino de la fruta tales como: Estados Unidos, Francia, Países Bajos, España, Italia Rusia, Singapur, Canadá, Indonesia, Alemania, entre otros.

**Tabla No.4. Resumen de Exportaciones No Petroleras por Destino Subpartida 0810.90.40**

<b>OTRAS FRUTAS MILES USD FOB/TON (ENERO-DIC)</b>		
<b>PAIS</b>	<b>2018</b>	<b>TON</b>
ESTADOS UNIDOS	9882	1987
FRANCIA	902	158
PAISES BAJOS	384	52
ESPAÑA	356	68
ITALIA	29	8

**Fuente:** PROECUADOR (2018)  
Elaboración propia

Se muestran datos proporcionados por PROECUADOR del año 2018 en el que se registra a Estados Unidos como el primer país que adquiere pitahaya ecuatoriana con compras realizadas por un valor Fob de Usd \$ 9.882.00,00; seguido de Francia con compras realizadas por el total de Usd \$ 902.000,00, posteriormente Países Bajos con un total de Usd \$ 384.000,00 de compras realizadas, España con un valor Fob en compras de Usd \$ 356.000,00 e Italia por un valor de compras Fob de Usd \$ 29.000,00 durante el periodo de enero a diciembre.

#### 3.2- Principales exportadores de Pitahaya a nivel mundial (competidores)

Se puede indicar que los países exportadores de pitahaya son: Israel, México, Nicaragua, Colombia, entre otros.

### 3.3- Empresas Exportadoras de Pitahaya en Ecuador

En el territorio ecuatoriano se encuentran varias asociaciones de carácter campesino entre ellas la Asociación de Pitahayeros con localidad en el cantón en Palora, y Asopitahaya del Ecuador, cuya finalidad es obtener productividad de la fruta y que sea reconocida a nivel internacional generando mayor rentabilidad para el exportador ecuatoriano. (Cabrera, 2017).

De acuerdo a PROECUADOR (2016) en el país se cultivan 850 hectáreas de pitahaya en provincias como Guayas, Morona Santiago, Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas.

Según Difilo (2017,p.30) se debe aprovechar oportunidades de negocio en el mercado internacional, por lo que se detalla algunas empresas que se dedican a exportar teniendo en consideración que estas empresas son rivales en cuanto a calidad, precio y canales de distribución.

**TablaNo.5.- Principales empresas exportadoras de Pitahaya en Ecuador**

NOMBRE DE LA EMPRESA	LOCALIDAD
Agroexport Cia. Ltda.	Quito
Agricola Pitacava Cia. Ltda.	Quito
APC EXPORT- IMPORT S.A. PR COMERCIALIZADORA	Quito
Ecofinsa	Quito
Ecuafields S.A.	Riobamba
F.L.P. Latinanoamerica Perishables del Ecuador.	Quito
Frutierrez del Ecuador.	Quito
Ismael Fruits	Quito
M&M Company Exportadores S.A.	Guamaní
Organpit Cia. Ltda.	Palora
Produtankay Cia. Ltda.	Quito

**Elaboración Propia**

En base a la investigación realizada se puede observar en la tabla No. 5 algunas de las empresas exportadoras que existen en Ecuador y en qué zona se encuentran ubicadas.

### 3.4- Partida Arancelaria:

Acorde a la Nomenclatura Nandina<sup>2</sup>, el código arancelario de la pitahaya para exportación de es la 0810.90.40 y su unidad física es el kilogramo neto.

Los dos primeros dígitos hacen referencia al capítulo en la nomenclatura arancelaria y pertenece a la Sección del Reino Vegetal.

**Tabla No. 6.** Partida arancelaria según Nomenclatura Nandina

CAPITULO:		
0810 .- LAS DEMAS FRUTAS U OTROS FRUTOS, SECOS		
NANDINA	DESCRIPCION	UNIDAD MEDIDA
08109040	PITAHAYAS (CEREUS SPP)	KILOGRAMO NETO (KG)

**Fuente:** (Banco Central del Ecuador, s.f.)  
**Elaboración propia**

### 3.5- Autoridades que intervienen en la Exportación de Pitahaya

Agrocalidad<sup>3</sup>

- Senae<sup>4</sup>

Policía Nacional Antinarcoáticos

- Exportadores
- -Zonas Primarias de Carga: puertos, aeropuertos, pasos de frontera.
- Agentes de Carga Internacional.
- Agentes de Aduana

<sup>2</sup> Nandina sirve para facilitar la identificación y clasificación de las mercancías, las estadísticas de comercio exterior y otras medidas de política comercial de la Comunidad Andina en importación y exportación de mercancías.

<sup>3</sup> Agrocalidad: Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario

<sup>4</sup> SENA: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador



### 3.6- Documentación para Exportación:

En la tabla a continuación se puede apreciar la documentación principal que se requiere para exportar así como las distintas entidades en las que se debe gestionar cada documento. Toda esta documentación es indispensable para que la exportación se lleve a cabo.

Se debe recalcar que para que un exportador pueda realizar su respectivo proceso de exportación debe de contar con su Ruc y estar debidamente registrado como exportador ante la Senae. La documentación de exportación que todo exportador debe tener es la siguiente:

**Tabla No.7.- Documentación necesaria para exportación**

<b>DOCUMENTACION</b>	<b>ENTIDAD</b>
Declaración Aduanera de Exportación.	VUE <sup>5</sup> -SENAE
Declaración Juramentada de Origen.	VUE-MCE <sup>6</sup>
Certificado de origen.	VUE-MCE
Certificado Fitosanitario.	AGROCALIDAD
Factura Comercial.	EXPORTADOR
Guía aérea o Conocimiento de embarque.	AGENTE DE CARGA
Guía de remisión.	EXPORTADOR
Certificado de firma digital.	REGISTRO CIVIL

Fuente: Elaboración propia

### 3.7- Requisitos por Agrocalidad

Se detallan los requisitos que debe tener la fruta para su exportación desde Ecuador al exterior (Agrocalidad Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario, s.f.)

- Se debe constatar los requisitos fitosanitarios exigidos por el país de destino al que se desea exportar, en este caso a Estados Unidos.
- Registrarse en el sistema de la Institución que para Ecuador se llama sistema Guía.

<sup>5</sup> VUE: Ventanilla Única Ecuatoriana

<sup>6</sup> MCE: Ministerio de Comercio Exterior

- Suministrar a la Institución toda la información requerida para el envío del producto al exterior cuando sea solicitada.
- Se debe solicitar inspección del producto 48 horas antes a la exportación, misma que se realiza vía correo electrónico a la Dirección Distrital más cercana según la localidad del exportador y realizando el llenado de la Solicitud de Inspección correspondiente.
- Es necesario recalcar que una vez la inspección haya sido efectuada con éxito, el exportador puede retirar el Certificado Fitosanitario Original. Cancelado previamente una tasa por dicho servicio.

### **3.8- Precio**

Según PROECUADOR el precio referencial de exportación de la pitahaya ha presentado variación durante el año 2016 siendo inicialmente de Usd \$ 8,00 a Usd \$ 9,00 por kilo, es decir que el precio es competitivo acorde a lo que se vende en el mercado.

En el mercado nacional el costo de la pitahaya por kilo oscila entre Usd \$ 1.80 a Usd \$ 4.00 el kilo dependiendo de la demanda de los consumidores.

### **3.9- Acuerdos Comerciales entre Ecuador y Estados Unidos**

Acorde a lo manifestado en el sitio web del Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (s.f), Ecuador forma parte del Sistema Generalizado de Preferencias con Estados Unidos, y actualmente tiene vigencia hasta el año 2020.

Cabe indicar que este acuerdo se suscribió en la presidencia del Sr. Barak Obama en el año 2015 permitiendo a ambos países participar de negociaciones por productos, verificar reducción de aranceles, entre otros. Con este sistema se establece arancel 0% para alrededor de 400 productos ecuatorianos según la publicación por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (s.f).

### **3.10- Consumo de Pitahaya en Estados Unidos**

El consumo de pitahaya en Estados Unidos se ha dado por importaciones de fruta proveniente del sur de Asia desde hace varios años aunque la mayor cantidad importada fue desde México en el año 2017. Se produce pitahaya roja pero en menor cantidad en ciudades como California y Florida debido a que la cosecha es reducida, en cambio no se produce pitahaya amarilla. Es por ello que se está realizando distintas actividades de negocios a nivel internacional con el fin de promover la fruta y exponer los productos no tradicionales que tiene el Ecuador que son frescos y de alta calidad entre ellos la pitahaya amarilla que es apetecida en Estados Unidos por el dulce sabor de la fruta (PROEcuador, 2017).

### **3.11- Proceso de Importación Estados Unidos**

La partida arancelaria con que será ingresado el producto- a Estados Unidos es la 0810.90.4600 con Advalorem del 2.2% pero debido a que Ecuador es parte del Sistema Generalizado de Preferencias- GSP se requiere del Certificado de Origen a fin de no cancelar impuestos, siempre y cuando el producto a exportar tenga el respectivo certificado para acogerse a dicha preferencia o exoneración en el pago de tributos en el exterior.

El exportador debe de estar registrado en FDA<sup>7</sup> que es la agencia responsable para la regulación de alimentos en Estados Unidos y el importador necesitara del Permiso del USDA<sup>8</sup> y se demora de unas semanas a un mes. Una vez la mercadería llega a su destino va a ser inspeccionada por el Departamento de Agricultura antes de autorizar la liberación de la misma.

Según lo que se indica por la Embajada y Consultado de EE.UU. en Ecuador (s.f.) este proceso es un requisito obligatorio ya que son sistemas técnicos que incluyen la captura de

---

<sup>7</sup> FDA: U.S. Food & Drug Administration / Administración de alimentos y medicamentos

<sup>8</sup> USDA: U.S. Department of Agriculture / Departamento de Agricultura

moscas y se realizan inspecciones antes de la cosecha para asegurar que la fruta es proveniente de sitios de producción aprobados.

#### **4.- METODOLOGÍA**

Con base al libro del autor Hernández, Fernández y Baptista P. (2014) llamado Metodología de la Investigación, se puede definir al diseño del presente artículo académico como una investigación documental debido a que no hay manipulación de variables, es decir al plan de acción y el proceso que conlleva la exportación, se desea determinar la producción de la fruta en Ecuador e incrementar las exportaciones mediante dicho proceso logístico haciendo que éste sea más práctico y fácil para el exportador ecuatoriano. El enfoque de la presente investigación es mixto; es decir cuantitativo en base a las estadísticas de la producción de la fruta en el país y la cantidad de agricultores que se dedican a esta actividad y poder realizar un análisis de mercado por la demanda de la fruta a nivel internacional a fin de saber los países que consumen la fruta y son compradores de la misma. También se basa en el ámbito cualitativo porque se recopila datos y se los analizan para el proceso logístico que cumplen las exportaciones de Pitahaya-Amarilla hasta el mercado de Estados Unidos.

El alcance es descriptivo ya que se recurre a la revisión de la literatura para verificar el proceso de la exportación desde la parte legal que debe cumplir el exportador, así como realizar el análisis de su proceso logístico de las distintas fases que se debe efectuar para que el producto llegue en óptimas condiciones a su destino final que es Estados Unidos habiendo cumplido con los niveles de control para su aceptación. El método lógico utilizado es deductivo ya que se analizan investigaciones de las cuales se obtendrán conclusiones generales y en algunos casos dichos resultados se obtendrán a través de la experiencia del investigador que permitirá determinar la producción de la fruta en el territorio nacional.

El método de recolección de datos se realiza a través de fuentes secundarias ya que se investiga en material proporcionado por instituciones y material digital que se obtendrá de las distintas páginas web como en tesis, trabajos de grado y artículos científicos como es el caso del análisis de los agricultores y exportadores de pitahaya mediante fuentes institucionales como el MAGAP<sup>9</sup> y Agrocalidad. Se analizó el proceso de comercialización y logística de la fruta con destino Estados Unidos para optimizar tiempos y recursos y que el volumen de estas exportaciones se incremente de manera favorable a fin de que la fruta sea reconocida a nivel internacional por los altos estándares de calidad y su precio en el mercado. Para la presentación de los datos se empleó tablas y gráficos.

## **5.- ANÁLISIS DE RESULTADOS**

Con la investigación realizada se puede identificar que los niveles de producción de pitahaya han aumentado en el país generando una fuente de trabajo. También se nota que el consumo principal de la fruta en países del exterior, se debe al alto beneficio nutricional y a la calidad de la pitahaya ecuatoriana. En la actualidad se puede evidenciar que Estados Unidos ha presentado un cambio significativo en el consumo alimenticio de los habitantes por beneficios nutricionales de la fruta que lo convierte en el principal país importador como se muestra en la tabla No. 4 lo que ha generado mayor demanda del producto contemplando las respectivas exigencias que se deben cumplir para la exportación.

Se determina que el número de exportadores se han incrementado en Ecuador hasta la actualidad en aproximadamente 254 empresas registradas entre productores, exportadores y empacadores de acuerdo a lo indicado por (Portalfruicola.com, 2017), es decir con incremento estimado en 40% como oferta exportable.

---

<sup>9</sup> MAGAP: Ministerio de Agricultura y Ganadería

En lo que respecta a la demanda de la fruta, se puede determinar que también ha ido en aumento debido a la comercialización de la pitahaya que ha sido un proceso realizado por años pero no ha tenido un esquema de mejorar los procesos operativos que permita analizar continuamente dichas operaciones permitiendo a la vez reducción de costos. Es importante determinar la constante capacitación tanto a agricultores como exportadores que se consideran como los principales entes para una mejora en la exportación de la fruta y estipular indicadores en cada proceso a fin de que se pueda medir cada función realizada desde la cosecha de la fruta hasta la comercialización en el exterior. Actualmente se están brindando ya estas capacitaciones de manera gratuita según lo señaló el Sr. Alcides Guevara (citado en Magap, s.f.) el artículo que señala que apoya al cultivo de la pitahaya ofreciendo asistencia técnica y comercialización de la fruta en Morona Santiago. Es necesario que los productores comprendan que es indispensable realizar el control de plagas, tener una adecuada higiene y limpieza al momento de transportar la fruta para que pueda ingresar a Estados Unidos.

## **6.- PLAN DE ACCIÓN**

En virtud del análisis realizado se propone que los exportadores cuenten con un canal de distribución y canal logístico de la fruta a fin de que se analice desde que el producto es empacado y embalado desde la fábrica, atraviesa por varias fases desde que sale de la misma hasta su entrega al consumidor final en el país de destino.

Es preciso tener claro que se debe conocer cada etapa por la que la fruta debe de pasar por lo que se requiere de una alianza con los actores de cada una a fin de minimizar tiempos y riesgos.

Todo el proceso logístico en Estados Unidos puede tomar solo un día hasta tener la autorización para retirar la carga si es que toda la documentación estuviera completa y los registros estén realizados a su debido tiempo ya que muchas veces los exportadores por

desconocimiento omiten algún paso que es muy importante para el proceso liberatorio de la mercadería.

**Tabla No.8.- Pasos para la exportación de Pitahaya hasta Estados Unidos**

ETAPA	NOMBRE DE ETAPA	DESCRIPCION
1	<b>SELECCIÓN Y RECOLECCION</b>	La fruta que debe de estar en perfecto estado, lucir fresca, libre de picaduras y golpes a fin de que no sea rechazada. Una vez seleccionada la mejor fruta se separa.
2	<b>CONTROL DE CAJAS</b>	Para movilización hasta el centro de acopio
3	<b>EMPAQUE Y EMBALAJE</b>	Para el empaque se utiliza una malla de licopor (espuma) para cada fruta y se la coloca en un cartón con capacidad aproximadamente de 9 frutas por cartón. El cartón debe contar con la respectiva etiqueta o rotulo especificando información: Nombre y dirección del exportador, naturaleza del producto, especie, clase de pitahaya, país de origen
4	<b>ALMACENAMIENTO</b>	La carga es enviada al almacén o centro de acopio hasta confirmar que se puede movilizar.
5	<b>INSPECCION-AGROCALIDAD</b>	Se debe solicitar la Inspección a Agrocalidad 48 horas antes a la exportación, en la página web <a href="http://www.agrocalidad.gob.ec">www.agrocalidad.gob.ec</a> para lo que el exportador ya debe de estar previamente registrado
6	<b>CERTIFICADO FITOSANITARIO</b>	Exigido por Estados Unidos para que el producto pueda ingresar, es emitido por Agrocalidad luego de que es efectuada la inspección de la fruta.
7	<b>CERTIFICADO DE ORIGEN</b>	También es requerido como documento de acompañamiento, es útil para el importador en Estados Unidos para exención de impuesto de importación, en caso de que el certificado de origen.
8	<b>AGENTE ADUANAL</b>	El agente aduanal empieza con el trámite aduanal, el exportador ya debe estar debidamente registrado para exportar y contar con el RUC y firma electrónica respectiva para que el agente aduanal pueda empezar con el proceso de exportación. Se contará con la documentación emitida por el exportador para poder emitir la respectiva DAE.
9	<b>TRANSPORTE INTERNO</b>	Contratara el respetivo camión adecuado para que efectúe el transporte interno desde el centro de acopio hasta puerto o aeropuerto.
10	<b>FLETE INTERNACIONAL</b>	De acuerdo al modo de transporte contratado, se procederá al envío del producto sea vía aérea o marítima hasta Estados Unidos
11	<b>ARRIBO A ESTADOS UNIDOS</b>	Cuando el producto llega a Estados Unidos pasa a una bodega temporal
12	<b>REGISTRO FDA</b>	El exportador deberá contar con registro en FDA para que el importador pueda realizar la recepción de la carga.
13	<b>INSPECCION</b>	Se solicita la respectiva inspección a la llegada de la mercadería para que se pueda verificar que ha cumplido con todas las normas de calidad e higiene
14	<b>TRAMITACION DE DOCUMENTACION</b>	El importador tramitará la documentación con su agente aduanal, y tendrá toda la documentación enviada por el exportador, entre ellos el certificado de fitosanitario el certificado de origen.
15	<b>TRANSPORTE INTERNO CLIENTE FINAL</b>	El importador tendrá la respectiva autorización para el retiro de su mercadería de bodega de aeropuerto y la podrá trasladar hasta la bodega final.

**Elaboración propia**

En la tabla No. 8 se detalla cada etapa a debe seguir para realizar la exportación de la fruta con éxito a fin de que sea una guía para el exportador y que tenga la información clara de los pasos a realizar; etapas en una exportación que se aplican en la actualidad pero que debe ser conocida por todos los que se involucran en el proceso a fin de que conozcan la importancia de mantener una correcta proceso logístico y evitar la pérdida de la fruta o dinero por desconocimiento del procedimiento a seguir por omisión de algún paso que provoque el rechazo de la fruta.

## **7.- CONCLUSIONES**

1.- De acuerdo a la investigación realizada, se diseña un plan de acción para que todos los actores que intervienen en la cadena logística conozcan del proceso que se realiza en cada etapa y la función de cada involucrado para que el proceso de exportación sea más óptimo y eficiente que permita la competitividad de la fruta en el mercado internacional por ser fresca.

2.- Se determina la producción anual de pitahaya en el Ecuador de manera general, se ha verificado que la producción y exportación de pitahaya se ha incrementado cada año y que se puede incrementar si se utiliza los materiales y procesos adecuados para tener una fruta sana, fresca y en óptimas condiciones para su venta de a nivel nacional. Se puede verificar que la mayor zona de producción en el Ecuador es en la Amazonia por tener un suelo favorecido para esta plantación y mayor productividad por hectárea. Es de mucha importancia dar a conocer y concientizar a los ecuatorianos a fin de que la fruta sea más adquirida por sus usos y beneficios e incremente su comercialización mediano plazo a nivel nacional.

3.- Según el análisis de exportadores de pitahaya en el Ecuador se puede verificar que se ha incrementado su número debido a que son más los exportadores que se involucran por



incursionar en este mercado por lo apetecida que es la fruta en el exterior internacional a tal punto que Ecuador cuenta con 254 empresas aproximadas en dicha logística

4.- El constante mejoramiento en temas de calidad, control y presentación de la fruta provoca que el precio de la Pitahaya ecuatoriana aumente en el transcurso del tiempo lo que permite una mejor rentabilidad para los agricultores nacionales, que ha permitido ser competitivo a nivel mundial por contar con producción durante todo el año y por tener una fruta totalmente natural, con variaciones de costo entre Usd \$ 8 y 9 por kilo y con un crecimiento anual promedio de del 11%.

5.- Es importante recalcar que para que un correcto proceso de comercialización se efectúe desde Ecuador hasta su destino final en Estados Unidos, la fruta debe de pasar por una logística controlada desde la siembra del producto hasta su entrega final y que cuente con todos los requisitos que se exigen por el país comprador a fin de que la fruta no sea rechazada, para tal efecto se debe incrementar las capacitaciones tanto a agricultores como exportadores para una correcta conservación de la fruta desde el tratamiento del suelo hasta una mayor capacitación sobre créditos. Esto generará un aumento en la producción, desarrollando estrategias para incrementar la cantidad de exportadores que aún no han logrado realizar la exportación del producto hacia Estados Unidos con la finalidad de que conozcan el proceso y tengan una orientación más clara de los pasos a realizar.

## 8.- BIBLIOGRAFÍA

- Agrocalidad Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario. (s.f.). Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/informacion-para-la-exportacion-de-pitahaya/>
- Alvarado, J. (2014). *Caracterización Poscosecha de la calidad del fruto de pitahaya amarilla (Selenicereus megalanthus) y Roja (Hylocereus undatus)*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/4747/1/ALVARADOJos%C3%A9Apolonio.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaNomenclaturaNandina.jsp>
- Cabrera, V. (Agosto de 2017). *Plan estratégico para incentivar las exportaciones de pitahaya a la Unión Europea a partir del período 2017-2020*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/22853/1/Monograf%C3%ADa%20Plan%20Estrategico%20para%20incentivar%20las%20exportaciones%20de%20pitahaya%20a%20la%20union%20Europe.pdf>
- Cedeño, C. (2017). *Plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de mermelada de pitahaya en el Estado de Nueva York, Estados Unidos*. Obtenido de <http://200.24.220.94/bitstream/33000/6909/1/UDLA-EC-TINI-2017-41.pdf>
- Cevallos, S., & Yu, M. (Septiembre de 2016). *Exportación de la pitahaya producida en el Cantón Palora de la Provincia de Morona Santiago hacia mercados internacionales*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/12851/1/PROYECTO%20DE%20INVESTIGACION%20EXPORTACION%20DE%20PITAHAYA%20DESDE%20CANTON%20PALORA%20PROVINCIA%20MORONA%20SANTIAGO%20HACIA%20MERCADOS%20INTERNACIONALES~1.pdf>
- Difilo, A. (2017). *Fortalecimiento Asociativo de los actores de la economía popular y solidaria para el aprovechamiento de oportunidades de negocios en mercados internacionales. Caso de Asociación de Productores y Comercializadores de pitahaya y otros productos Palora*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14200/FORTALECIMIENTO%20ASOCIATIVO%20DE%20LOS%20ACTORES%20DE%20LA%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20PARA%20EL%20APROVECHAMIENTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Embajada y Consulado de EE.UU. en Ecuador. (s.f.). *Estados Unidos importará pitahaya fresca de Ecuador*. Obtenido de <https://ec.usembassy.gov/es/estados-unidos-importara-pitahaya-fresca-de-ecuador/>
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación 6ta. Edición*. Mexico: Mac Grow Hill Education / Interamericana Editores, S.A. de C.V. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (s.f.). *MAGAP apoya al cultivo de la pitahaya*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/magap-apoya-al-cultivo-de-la-pitahaya/>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (s.f.). *Acuerdos Comerciales*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales-3/>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (s.f.). *Suscripción de Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP)*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/suscripcion-de-sistema-general-de-preferencias-arancelarias-sgp/>
- Porojnia, E. (Junio de 2016). *Proyecto de factibilidad comercial, financiera y de producción para exportación de pitahaya a Francia*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/11587/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Portalfrucicola.com. (20 de Junio de 2017). Estados Unidos da la bienvenida a las pitahayas de Ecuador. <https://www.portalfrucicola.com/noticias/2017/06/20/ee-uu-da-la-bienvenida-las-pitahayas-ecuador/>. Obtenido de <https://www.portalfrucicola.com/noticias/2017/06/20/ee-uu-da-la-bienvenida-las-pitahayas-ecuador/>
- PROECUADOR. (2016). *Análisis sectorial de pitahaya 2016*. Obtenido de <https://docplayer.es/25746190-Analisis-sectorial-pitahaya-2016.html>
- PROECUADOR. (27 de Junio de 2017). *Estados Unidos importará pitahaya ecuatoriana*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/estados-unidos-importara-pitahaya-ecuatoriana/>

PROECUADOR. (Diciembre de 2017). *Exportaciones de pitahaya ecuatoriana hacia Estados Unidos- Noviembre 2017*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/exportaciones-de-pitahaya-ecuatoriana-hacia-estados-unidos-noviembre-2017/>

PROECUADOR. (2018). *Ficha técnica de Estados Unidos 2018*. Obtenido de [file:///C:/Users/WW/Downloads/PROEC\\_FT2018\\_EEUU\\_SEPTIEMBRE%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/WW/Downloads/PROEC_FT2018_EEUU_SEPTIEMBRE%20(4).pdf)

PROECUADOR. (2018). *Monitoreo de exportaciones*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>

Toro, Y. (MAYO de 2015). *Plan de negocios para la creacion de una empresa exportadora de pitahaya hacia el mercado exterior del Ecuador*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8555/1/Tesis%20Yessenia%20Toro.pdf>

Trade Map- International Trade Statistics. (2018). *Lista de Productos Exportados por Ecuador*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1)

# **9.- ANEXOS**

## ANEXO 1. - Certificado de Origen

1. Mercancías expedidas por (nombre comercial, dirección, país del exportador)			Referencia N° SISTEMA GLOBAL DE PREFERENCIAS COMERCIALES Certificado de origen (Declaración y certificado Combinados)  Expedido en _____ (país)  Véanse las notas al dorso		
2. Mercancías consignadas a (nombre, dirección, país, del destinatario)					
3. Medio de transporte y ruta (si se conocen)			4. Para uso oficial		
5. N° de partida- arancelaria	6. Marcas y números de los bultos	7. N° y clase de bultos, Descripción de las marcas	8. Criterio de origen (véanse las notas al dorso)	9. Peso bruto u otra cantidad	10. N° y fecha de las facturas
11. Declaración del exportador  El abajo firmante declara que los detalles e indicaciones que preceden son exactos, que todas las mercancías han sido producidos en  _____ (país)  Y que cumplan las condiciones de origen requeridas en el sistema global de preferencias comerciales para su exportación a  _____ (nombre del país importador)  _____ Lugar y fecha, firma del signatario autorizado			12. Certificación  Por la presente se certifica que, según las verificaciones efectuadas, la declaración del exportador es exacta  _____  _____ Lugar y fecha, firma y sello de la autoridad que expido el certificado		

**ANEXO 2.- Certificado Fitosanitario**

		 <b>REPÚBLICA DEL ECUADOR</b> <b>MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA</b> <b>AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD</b> <b>CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN</b> <b>PHYTOSANITARY CERTIFICATE FOR EXPORT</b>		 <b>AGROCALIDAD</b> <b>AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO</b>	
<b>Nr. 16801620201800000008P</b>					
<b>Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador</b> <b>Plant Protection Organization of Ecuador</b>			<b>A: Organización(es) de Protección Fitosanitaria de TO:</b> <b>Plant Protection Organization (s) of ESPAÑA</b>		
<b>I. Descripción del Envío / Description of Consignment</b>					
<b>1. Nombre y dirección del exportador</b> <b>Name and Address of exporter</b> MARTINEZ PUCHOL RAMON SIRIO BISQUE S/N		<b>2. Nombre y dirección declarados del destinatario</b> <b>Declared name and address of consignee</b> FRUTAS ANTONIO SANCHIS S.L. CALLESA D' CA SARRIA - ALICANTE - ESPAÑA			
<b>3. Lugar de origen / Place of origin</b> MANABI		<b>4. Medios de transporte declarados / Declared means of conveyance</b> AEREO			
<b>5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry</b> ALICANTE		<b>6. Marcas distintivas / Distinguishing marks</b> LAS DEL EXPORTADOR			
<b>7. Número y descripción de los bultos</b> <b>Number and description of packages</b> 33 CAJA		<b>8. Cantidad declarada y nombre del producto</b> <b>Name of produce and quantify declared</b> 560 KILOGRAMO FRUTA PITAHAYA			
<b>9. Nombre botánico de las plantas</b> <b>Botanical name of plants</b> Mylococcus spp.					
Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a prueba de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.					
<b>II. Declaración Adicional / Additional Declaration</b>					
N/A					
<b>III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / Desinfestation and/or Desinfection Treatment</b>					
<b>10. Fecha/Date</b> N/A		<b>11. Tratamiento / Treatment</b> N/A			
<b>12. Producto químico (Ingrediente activo)</b> <b>Chemical (active ingredient)</b> N/A		<b>13. Duración y temperatura</b> <b>Duration and temperature</b> N/A		<b>14. Concentración</b> <b>Concentration</b> N/A	
<b>15. Información adicional/ Additional information</b> N/A		<b>Nombre y funcionario autorizado / Name of authorized officer</b>   <b>AGROCALIDAD</b> <b>AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO</b> DIRECCION DISTRITAL Y ARTICULACION TERRITORIAL ZONA 5 GUAYAS <b>CERTIFICACION FITOSANITARIA</b>			
<b>Lugar de expedición / Place of issues</b> Guayas		<b>Final Signature</b>  <b>Jimmy Pita E.</b> INSPECTOR FITOSANITARIO - AGROCALIDAD			
<b>Fecha / Date</b> 27/FEB/2018					
					
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD					