



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur 2023.**

**BAEZ GONZALEZ BYRON JAVIER  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la exportación de  
pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur 2023.**

**MORA VALENCIA JEFFERSON ALEXANDER  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**





**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la  
exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur  
2023.**

**BAEZ GONZALEZ BYRON JAVIER  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la  
exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur  
2023.**

**MORA VALENCIA JEFFERSON ALEXANDER  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la  
exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur  
2023.**

**BAEZ GONZALEZ BYRON JAVIER  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**AGUILAR ORDOÑEZ LUIS RAMIRO**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la  
exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur  
2023.**

**MORA VALENCIA JEFFERSON ALEXANDER  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**AGUILAR ORDOÑEZ LUIS RAMIRO**

**MACHALA  
2023**

# Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur 2023

*por Byron Javier Baez Gonzalez  
por Jerfferson Alexander Mora  
Valencia*

---

**Fecha de entrega:** 02-may-2024 9: 20a.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2303411226

**Nombre del archivo:** 01-03-2024.docx (1.13M)

**Total de palabras:** 16781

**Total de caracteres:** 102760

# Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur 2023

## INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>10</b> %	<b>10</b> %	<b>1</b> %	<b>1</b> %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

- 1** [repositorio.unesum.edu.ec](https://repositorio.unesum.edu.ec)  
Fuente de Internet
- 2** [idoc.pub](https://idoc.pub)  
Fuente de Internet
- 3** [repositorio.espam.edu.ec](https://repositorio.espam.edu.ec)  
Fuente de Internet
- 4** [repositorio.espe.edu.ec](https://repositorio.espe.edu.ec)  
Fuente de Internet
- 5** [www.coursehero.com](https://www.coursehero.com)  
Fuente de Internet
- 6** [dspace.uazuay.edu.ec](https://dspace.uazuay.edu.ec)  
Fuente de Internet
- 7** [issuu.com](https://issuu.com)  
Fuente de Internet
- 8** [www.slideshare.net](https://www.slideshare.net)  
Fuente de Internet

Fuente de Internet

- 9** [repositorio.pucesa.edu.ec](https://repositorio.pucesa.edu.ec)

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Los que suscriben, BAEZ GONZALEZ BYRON JAVIER y MORA VALENCIA JEFFERSON ALEXANDER, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur 2023., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

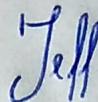
Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



BAEZ GONZALEZ BYRON JAVIER

0750553240



MORA VALENCIA JEFFERSON ALEXANDER

0803935139

## ÍNDICE GENERAL

### Tabla de contenido

INDICE DE FIGURAS .....	6
RESUMEN .....	11
1.1 INTRODUCCIÓN .....	3
CAPITULO 1. ....	10
DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.....	10
1.1 Antecedentes históricos.....	10
1.1.1 Evolución de la gestión de factibilidad en el proceso de exportación para determinarla viabilidad de la exportación de pitahaya hacia Corea del Sur.....	10
1.1 Antecedentes conceptuales y referenciales .....	12
1.2.1 Diagnostico factores para la exportación de pitahaya.....	12
1.2.2 Pitahaya amarilla ecuatoriana producción y exportación.....	12
1.2.3 Mercado de Corea del Sur.....	14
1.2.4 Mercado de Corea del Sur.....	15
1.2.5 Estudio de Factibilidad y de mercado .....	17
1.2.6 Estudio Económico. ....	17
1.2.7 Teoría Comercio Internacional.....	17
1.1 Antecedentes contextuales.....	18
1.1.1 Exportaciones Agrícolas de Ecuador.....	18
1.3.1 Exportación de Productos Agrícolas y su Relevancia Económica.....	20
CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS .....	21
2.1 Tipo de investigación .....	22
2.2 Paradigma o perspectiva general .....	22
2.3 Población y muestra .....	22
2.4 Métodos teóricos .....	23
2.4.1 Métodos empíricos.....	24
2.4.2 Métodos estadísticos .....	24
CAPITULO III: DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS .....	25
3.1. Fundamentación del aporte práctico .....	25
3.2. Microambiente.....	25
3.3. Macroambiente .....	26
3.4. Oferta .....	26

	2
3.5. Demanda.....	26
3.6. Demanda insatisfecha.....	27
3.7. Producto .....	27
3.8. Producción Mundial .....	30
3.9. Producción nacional .....	30
3.10. Principales exportadores de frutas exóticas a nivel mundial .....	31
3.11. Principales destinos de exportación de la pitahaya ecuatoriana .....	32
3.12. Análisis de mercado objetivo .....	33
3.12.1. Análisis PESTEL.....	33
3.13.2. Demanda de la pitahaya en Corea del Sur.....	35
Barreras de entrada.....	35
Costos totales de exportación de pitahaya .....	38
Resultados de la entrevista realizada a un operador logístico de exportación de pitahaya .....	39
Análisis de la entrevista .....	42
CAPITULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	43
4.1. Corroboración de los resultados.....	44
4.2. Importancia de los resultados.....	45
4.3. Discusión de resultados.....	45
CONCLUSIONES .....	47
RECOMENDACIONES.....	48
BIBLIOGRAFÍA .....	50

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> <i>Indicadores de Corea del Sur</i> .....	15
<b>Tabla 2.</b> <i>Producción nacional de pitahaya</i> .....	32
<b>Tabla 3.</b> <i>Ficha técnica de la pitahaya</i> .....	29
<b>Tabla 4.</b> <i>Tendencia de consumo de pitahaya en Estados Unidos</i> .....	37
<b>Tabla 5.</b> <i>Requisitos de embalaje y etiquetado</i> .....	39
<b>Tabla 6.</b> <i>Costos totales</i> .....	41

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> <i>Composición nutricional de 100 g de pitahaya amarilla</i> .....	13
<b>Figura 2.</b> <i>Acuerdo de Primera Fase con Corea del sur</i> .....	16
<b>Figura 3.</b> <i>Composición nutricional de la pitahaya</i> .....	30
<b>Figura 4.</b> <i>Principales productores a nivel mundial</i> .....	32
<b>Figura 5.</b> <i>Principales exportadores a nivel mundial</i> .....	33
<b>Figura 6.</b> <i>Principales destinos de exportación</i> .....	34

## **DEDICATORIA**

Agradezco a Dios por permitirme alcanzar este momento significativo en mi vida, valorando tanto los triunfos como los desafíos que me han enseñado valiosas lecciones cada día.

Expreso mi gratitud a mi madre, quien ha sido mi constante compañera a lo largo de mi travesía académica y personal, así como a mis hermanos, quienes han cuidado de mí durante el arduo camino para convertirme en profesional. Agradezco a mi padre por sus sabios consejos que me han guiado en la culminación de mi carrera. También reconozco a mis compañeros de la sección nocturna y matutina, con quienes, gracias al trabajo en equipo, hemos llegado juntos hasta el final del camino y seguimos siendo amigos hasta el momento. Mis sinceros agradecimientos a mis profesores por dedicar su tiempo, brindar su apoyo y compartir su sabiduría, contribuyendo al desarrollo de mi formación profesional.

**Byron Javier Báez González**

## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, expreso mi profundo agradecimiento a Dios por brindarme la fuerza y el valor necesarios para concluir esta etapa de mi vida.

- Agradezco de corazón la confianza y el respaldo ofrecidos por mi madre, quien a lo largo de mi trayectoria ha demostrado su amor corrigiendo mis errores y celebrando mis éxitos.
- A mi hermana, agradezco sus consejos y cuidados desde mi infancia, los cuales me han ayudado a enfrentar los desafíos que la vida me ha presentado.
- A mi padre, cuya presencia siempre he sentido, y sé que se enorgullece de la persona en la que me he convertido.
- Especial gratitud a mis hermanos Janner Roberto y Darwin Gilbert, quienes con su ayuda, cariño y comprensión han sido pilares fundamentales en mi vida.
- A mi hermano fallecido, Byron Mario, aunque no tuve la oportunidad de conocerlo, lo he tenido presente a lo largo de mi existencia.
- Al Ing. Luis Ramiro Aguilar Ordoñez, agradezco su colaboración durante la elaboración de esta tesis.
- Al Ing. Dany Barreno, quiero expresar mi sincero agradecimiento por su dedicación y apoyo, sus enseñanzas han sido inspiradoras y han dejado una huella significativa en mi aprendizaje. Aprecio su compromiso con la excelencia académica y la forma en que ha hecho memorable el proceso de aprendizaje.
- Agradezco a todas las personas que contribuyeron directa e indirectamente a mi desarrollo personal y a la realización de esta tesis.

**Byron Javier Báez González**

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo de investigación principalmente a Dios por darme la fortaleza de llegar a culminar esta etapa, A mis Padres quienes se sacrificaron para que pudiera llegar hasta aquí, su constante respaldo ha sido ha sido mi principal fuerza y motivo para seguir adelante, A mis profesores y mentores, gracias por sus enseñanzas, dedicación en el desarrollo de mi formación profesional, A todos aquellos que, de diversas formas, aportaron al desarrollo de este trabajo, ya sea con su colaboración activa, participación o simplemente con sus palabras de estímulo.

Este logro se debe en gran parte al respaldo y afecto de todas estas personas. Les dedico este trabajo con profundo cariño y agradecimiento.

**Jefferson Alexander Mora Valencia**

## **AGRADECIMIENTO**

Quisiera expresar mi agradecimiento primeramente a Dios por darme la fortaleza y sabiduría para poder afrontar cada etapa de mi vida.

- Al Ing. Luis Ramiro Aguilar Ordoñez por todo su tiempo brindado y ayuda como nuestro tutor de tesis.
- Al Dr. Luis Pastor Carménate por avernos guiado en todo el proceso de nuestro trabajo de investigación, por todas sus enseñanzas de vida como profesional.
- A mi madre Mercedes Valencia, por su apoyo incondicional gracias por creer en mí y por alentarme a seguir adelante y culminar mi carrera universitaria.
- Agradezco a mis hermanas Nasly Valencia, Angie Martínez quienes con su cariño han sido mi mayor inspiración.

Gracias a mi familia y a todos los que estuvieron conmigo en el desarrollo de mi carrera universitaria y elaboración de esta tesis.

**Jefferson Alexander Mora Valencia**

## RESUMEN

En el contexto actual, Ecuador continúa confrontando el reto de expandir su presencia en mercados internacionales, particularmente en lo que concierne a su producción agrícola. Sin embargo, se sigue incorporando nuevos productos agrícolas a la oferta exportable del Ecuador, siendo la pitahaya un producto adicional.

El proyecto denominado Estudio de Factibilidad para Evaluar la Posibilidad de Exportar Pitahaya Amarilla de Ecuador a Corea del Sur en 2023 se centra en su objetivo principal, que es determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya ecuatoriana hacia Corea del Sur, mediante un estudio de factibilidad. Este estudio abordará una variedad de áreas temáticas, que incluyen el análisis de las condiciones de cultivo, la demanda del mercado en Corea del Sur, los aspectos logísticos y las regulaciones pertinentes, así como la viabilidad económica y financiera del proyecto.

La pitahaya amarilla ecuatoriana es una fruta de carácter exótico que destaca por sus notables propiedades nutricionales. Su cultivo se desarrolla principalmente en las regiones tropicales de Ecuador, lo que la posiciona como un producto de gran interés para su exportación. Sin embargo, el acceso al mercado Sur Coreano presenta un desafío significativo debido a las regulaciones y las preferencias específicas de los consumidores en Corea del Sur. Por lo tanto, este estudio se vuelve fundamental para respaldar la toma de decisiones basadas en información precisa y detallada.

**PALABRAS CLAVES:** Corea del Sur, Exportación, Estudio de factibilidad.

## ABSTRACT

In the current context, Ecuador continues to face the challenge of expanding its presence in international markets, particularly with regard to its agricultural production. However, new agricultural products continue to be added to Ecuador's exportable supply, pitahaya being an additional product.

The project entitled Feasibility Study to Evaluate the Possibility of Exporting Yellow Pitahaya from Ecuador to South Korea in 2023 focuses on its main objective, which is to determine the feasibility of exporting Ecuadorian pitahaya to South Korea through a feasibility study. This study will address a variety of subject areas, including the analysis of growing conditions, market demand in South Korea, logistical aspects and relevant regulations, as well as the economic and financial feasibility of the project.

The Ecuadorian yellow pitahaya is an exotic fruit that stands out for its remarkable nutritional properties. It is grown mainly in the tropical regions of Ecuador, which positions it as a product of great interest for export. However, access to the South Korean market presents a significant challenge due to regulations and specific consumer preferences in South Korea. Therefore, this study becomes fundamental to support decision making based on accurate and detailed information.

**KEY WORDS:** South Korea, Export, Feasibility study.

## 1.1 INTRODUCCIÓN.

La comercialización de productos tradicionales se ha consolidado como la segunda fuente de ingresos para Ecuador, luego del petróleo. En los años recientes, ha habido un crecimiento notable en el sector, en particular el cultivo de banano, camarón, conservas de atún, flores. La exportación de frutas exóticas se presenta como una alternativa crucial para impulsar la economía del país y generar un mayor flujo de divisas, algo esencial para mantener la dolarización (MPCEIP, 2022).

En el ámbito de la exportación de pitahaya amarilla de Ecuador, se observan precedentes alentadores que respaldan su factibilidad. Ecuador, con su ubicación geográfica estratégica y condiciones climáticas propicias, ha emergido como un productor destacado de pitahaya amarilla. La demanda internacional creciente de frutas exóticas y saludables, junto con la calidad superior de la pitahaya ecuatoriana ha generado oportunidades de exportación. La implementación de prácticas agrícolas sostenibles y estándares de calidad ha consolidado la reputación del país como proveedor confiable. Estos antecedentes sugieren un entorno propicio para la consolidación y expansión exitosa de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana en mercados universales. Se puede referenciar que la exportación de frutas exóticas depende mucho de calidad de la fruta y del valor agregado percibido por el cliente en el mercado, ello agregado a través de elementos como el liderazgo en la organización, la planificación estratégica, la administración efectiva de recursos humanos, la gestión de procesos, la atención al cliente y el compromiso con la mejora continua, se logra concretar objetivos específicos, incluyendo la internacionalización de una fruta como la pitahaya (Menéndez & Cobeña , 2022).

La producción agrícola interna contribuye a diversificar la oferta exportable, varios países en Europa, Asia y otras regiones del mundo están mostrando un interés cada vez mayor en los

productos cultivados en Ecuador, especialmente debido a sus cualidades orgánicas. Ecuador posee el clima y el suelo adecuado para el cultivo de pitahayas y poder desempeñar un rol crucial en el crecimiento y ampliación de las exportaciones, cumpliendo de esta manera con la demanda a nivel mundial. Uno de los productos agrícolas que ha sido incorporado a la lista de productos exportables de Ecuador es la pitahaya. Durante el año 2021, las exportaciones de este producto experimentaron un aumento de aproximadamente un 60% en comparación con el año 2020 y se han dirigido a más de 27 países. Estados Unidos es el principal comprador de pitahaya ecuatoriana, y la exportación a este mercado se inició en 2017 gracias a la colaboración entre entidades privadas y públicas en Ecuador (Agrocalidad, 2021).

La viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur en 2023 es de suma importancia debido a varios factores. Corea del Sur ha experimentado un creciente interés en frutas exóticas y saludables, y la pitahaya amarilla ecuatoriana, conocida por su sabor único y propiedades nutricionales, tiene el potencial de satisfacer esta demanda. Además, la calidad premium de la pitahaya ecuatoriana, respaldada por prácticas agrícolas sostenibles, podría establecer una presencia destacada en un mercado que valora productos de alta calidad. Esta exportación no solo contribuiría al desarrollo económico de Ecuador, sino que también fortalecería las relaciones comerciales entre ambos países, aprovechando las oportunidades que ofrece el dinámico mercado surcoreano.

Las características únicas de esta fruta exótica hacen que la pitahaya sea una opción prometedora para los pequeños y medianos productores. Este cultivo se alinea con las metas del país, ya que se ajusta al objetivo nacional de diversificar los productos exportados. Esto resulta crucial dado que en un futuro el petróleo podría escasear, lo que nos llevaría a depender de la agricultura y a transformar nuestro enfoque productivo, al implementar nuevas etapas para finalmente agregar valor industrial a nuestra producción. Esto permitiría

que pasemos de ser únicamente exportadores de materias primas, allanando el camino hacia un nuevo enfoque productivo (Lucero, 2020).

Los exportadores de pitahaya a los mercados asiáticos enfrentan la problemática de cumplir con los estándares fitosanitarios y requisitos de calidad específicos de la región. Los estrictos controles sanitarios y las normativas de importación en países asiáticos pueden imponer desafíos logísticos y financieros a los exportadores, quienes deben garantizar que el proceso de cultivo, manejo postcosecha y empaque cumpla con las regulaciones.

Además, la competencia en los mercados asiáticos, donde la pitahaya es apreciada, pero enfrenta la competencia de otras frutas tropicales, añade presión a los exportadores para mantener altos niveles de calidad y diferenciación. La comprensión precisa de los requisitos del mercado asiático y la gestión efectiva de estos desafíos son esenciales para el éxito continuo de los exportadores de pitahaya en esta región.

Bajo descritos antecedente de la investigación, se formula la pregunta de investigación, la cual refiere a "¿Cuáles son los principales factores que influyen en la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur en 2023, considerando las regulaciones fitosanitarias, la demanda del mercado, la competitividad con otras frutas tropicales y las oportunidades de colaboración con actores clave en la cadena de suministro?"

El objeto de estudio de la presente investigación de orden académico es el análisis del mercado de Corea del Sur, donde se estudiará la demanda del mercado surcoreano para frutas tropicales, evaluando la aceptación y preferencias del consumidor hacia la pitahaya amarilla ecuatoriana, se examinará la posición relativa de la pitahaya amarilla ecuatoriana frente a otras frutas tropicales en el mercado surcoreano, identificando fortalezas y áreas de mejora.

Las causas que originan el problema científico están enfocadas en identificar regulaciones

fitosanitarias y normativas de importación que pueden afectar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla hacia Corea del Sur, explorando las razones detrás de posibles barreras y desafíos, la demanda del mercado surcoreano para frutas tropicales, indagando en las preferencias del consumidor y factores que influyen en la aceptación o rechazo de la pitahaya amarilla ecuatoriana, oportunidades de colaboración con actores clave en la cadena de suministro, comprendiendo las dinámicas comerciales y las razones detrás de posibles asociaciones estratégicas, factibilidad económica y financiera, asociadas con la exportación, incluyendo los factores que contribuyen a los costos y la rentabilidad del proyecto.

El objetivo investigativo del presente estudio parte de determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya ecuatoriana hacia Corea del Sur, mediante un estudio de factibilidad, ello accederá a promover un direccionamiento correcto del diseño de la empresa considerando el giro comercial que pretende dar con la internacionalización del producto.

La delimitación del campo de acción para el estudio de la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur en 2023 se centrará en aspectos específicos y dimensiones clave del problema, donde será una investigación de tipo aplicada, donde se pretende determinar comportamientos de consumo y las competencias del mercado coreano.

La viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur en 2023 revela una evolución significativa en los patrones comerciales y las dinámicas de mercado. En décadas anteriores, la pitahaya ecuatoriana ha experimentado un aumento en la demanda internacional debido a su sabor exquisito y propiedades nutricionales. Sin embargo, el acceso a mercados específicos, como Corea del Sur, ha estado sujeto a desafíos regulatorios y fitosanitarios.

A lo largo de los años, se ha observado un cambio en la percepción global de la pitahaya como una fruta exótica y saludable, impulsando su popularidad en diferentes regiones. Este cambio ha motivado a productores ecuatorianos a explorar nuevas oportunidades de exportación. No obstante, las regulaciones específicas del mercado surcoreano han presentado obstáculos que requieren una comprensión detallada y estrategias adaptativas. En este escenario, la urgencia de llevar a cabo un estudio de viabilidad en 2023 surge como una respuesta a los cambios en el mercado y las continuas modificaciones en las regulaciones internacionales. La trayectoria del comercio de pitahaya ofrece un contexto valioso para prever obstáculos y aprovechar oportunidades, resaltando la relevancia de la investigación actual en la formulación de decisiones estratégicas para los exportadores de Ecuador. Los antecedentes conceptuales del tema se basan en el concepto de internacionalización de productos agrícolas, donde las frutas exóticas, como la pitahaya, se han convertido en productos atractivos para los mercados internacionales debido a su singularidad y beneficios nutricionales.

La noción de regulaciones fitosanitarias y comerciales también constituye un antecedente crucial, ya que los estándares específicos de cada país, en este caso, Corea del Sur, impactan directamente en la capacidad de exportación. La comprensión profunda de estas regulaciones es esencial para sortear obstáculos y garantizar el cumplimiento normativo, Además están relacionados con las tendencias de la demanda en el mercado global, donde la aceptación y preferencias de los consumidores surcoreanos hacia frutas tropicales, y más específicamente hacia la pitahaya amarilla, juegan un papel determinante en la viabilidad de la exportación. La hipótesis de la investigación parte de que la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur en 2023 es viable, debido a aspectos como la calidad del producto y el cumplimiento de las regulaciones fitosanitarias, las tendencias de demanda del mercado surcoreano, la competitividad con otras frutas tropicales y las oportunidades de colaboración

estratégica en la cadena de suministro están alineados de manera positiva.

Donde se puede especificar que el cumplimiento efectivo de las regulaciones fitosanitarias por parte de los exportadores ecuatorianos facilitará la entrada y permanencia en el mercado surcoreano, considerando que la pitahaya amarilla experimentará una demanda positiva en Corea del Sur debido a la creciente preferencia por frutas exóticas y saludables.

Las variables de investigación radican en; variable dependiente factores que influyen en la viabilidad de la exportación de pitahaya, como fitosanitarias, la demanda del mercado; variable independiente.

En resumen, la calidad del producto se considera una variable independiente, ya que puede ser un factor que afecta a otras variables, mientras que el cumplimiento de regulaciones, la demanda del mercado, la competitividad y las oportunidades de colaboración se consideran variables dependientes, ya que su resultado puede depender, en parte, de la calidad del producto y otros factores.

La metodología aplicada para el estudio radica en un estudio de factibilidad que implementa el cual según su finalidad es aplicado, por motivo que se enfoca en determinar la viabilidad, mediante el estudio de factibilidad, dado que se centra en la resolución de un problema en un contexto particular, es de tipo descriptivo ya que se describirá el mercado sur coreano y sus componentes determinando comportamientos y posturas de los mismo en referencia a la aceptación de pitahaya amarilla. Los resultados esperados del estudio sobre la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur en 2023 son fundamentales para proporcionar una guía estratégica y decisiones informadas para los exportadores y las partes interesadas, en los cuales se centra en determinar la viabilidad de exportar pitahaya amarilla de Ecuador al mercado coreano desde una perspectiva integral, tomando en cuenta aspectos como la calidad del producto, regulaciones, demanda del mercado y competitividad. Además, busca identificar y analizar los posibles obstáculos y

desafíos que podrían influir en la viabilidad de la exportación, como regulaciones fitosanitarias, competencia con otras frutas tropicales, y posibles barreras culturales, analizar las tendencias del mercado surcoreano en relación con las frutas tropicales, especialmente la pitahaya amarilla, para comprender las oportunidades emergentes y anticipar cambios en la demanda. Las principales conclusiones parten de identificar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur, donde es importante concluir si la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur en 2023 es globalmente viable, considerando factores como la calidad del producto, cumplimiento de regulaciones, demanda del mercado y competitividad, así como también identificar la viabilidad económica y financiera de la exportación, destacando aspectos como la rentabilidad, los costos operativos y la inversión requerida.

El presente estudio se estructura de la siguiente manera:

Capítulo I. Diagnóstico y conceptualización del objeto de estudio, en el cual refiere a los antecedentes históricos, antecedentes conceptuales y referenciales, antecedentes contextuales

Capitulo II. Metodología el cual refiere a la categoría del estudio o investigación efectuada, el paradigma o enfoque bajo el cual se llevó a cabo, la población y la muestra, los métodos teóricos con los materiales empleados, los métodos empíricos con los materiales utilizados, así como las técnicas estadísticas o matemáticas utilizadas para procesar los datos recopilados.

Capítulo III. Descripción y análisis de resultados, donde se encuentran La justificación teórica del aporte práctico en la investigación, ya sea explicativa, descriptiva, correlacional o comprensiva-transformadora; el análisis y la descripción de los resultados; y en segundo plano, la formulación del aporte práctico.

Capitulo IV discusión de resultados, donde se discute los principales hallazgos del estudio propuesto

## **CAPITULO 1.**

### **DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO**

#### **1.1 Antecedentes históricos**

##### **1.1.1 Evolución de la gestión de factibilidad en el proceso de exportación para determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya hacia Corea del Sur**

Para delimitar los antecedentes históricos se debe examinar el desarrollo de la administración de la viabilidad en el contexto del proceso de comercialización internacional, en relación con el propósito de determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur.

El estudio de viabilidad es uno de los tantos procesos que si o si se deben aplicar en la implementación de un proyecto porque implica la evaluación y exploración de la factibilidad del proyecto antes de su accionamiento. Por lo tanto, es importante comprender los avances en esta área ya que los estudios de viabilidad pueden confirmar la viabilidad de los proyectos de exportación (Lozada, 2014).

Ecuador es reconocido como un país que se dedica principalmente a la exportación de materias primas, pero está explorando nuevas oportunidades con la exportación de frutas no tradicionales. La estrategia tiene como objetivo promover el crecimiento económico nacional y diversificar la economía a través de las exportaciones de materias primas. En este contexto, la calidad se convierte en un factor de gestión decisivo y está directamente relacionada con la ventaja competitiva. Esto se logra a través del enfoque en el cliente, la mejora continua, el uso de información relevante, la planificación estratégica y la administración eficiente de los recursos y la innovación (Menéndez y Cobeña, 2022).

El propósito de organizar y difundir los métodos y herramientas de gestión de proyectos en torno a los estudios de factibilidad a nivel global. El objetivo primordial es establecer estándares y mejores prácticas en la gestión de proyectos. A medida que ingresamos al siglo

XXI, aplicar la gestión de proyectos para reducir los riesgos asociados con proyectos críticos se ha vuelto esencial, especialmente en el contexto de la competencia del mercado internacional. Además, la gestión de viabilidad y la investigación de mercado se convierten en pasos importantes para promover el crecimiento económico y la estabilidad en cualquier país (Praxis, 2019).

La pitahaya de Ecuador, una fruta tropical caracterizada por su agradable sabor dulce y refrescante ha adquirido importancia en el ámbito del comercio global en las décadas recientes. A pesar del notable incremento en su utilización comercial en los últimos años, las raíces históricas de las exportaciones de pitahaya ecuatoriana están ligadas al desarrollo de la industria de frutas tropicales del país (CORPEI, 2017).

La pitahaya, también llamada la "fruta del dragón" por su distintiva apariencia espinosa, tiene su origen en América Latina y se cultiva en varias regiones de Ecuador. Aunque su consumo ha sido una tradición local, su expansión hacia los mercados internacionales comenzó a desarrollarse hacia el final del siglo XX.

En los años 80, Ecuador comenzó el proceso de ampliación de sus exportaciones agrícolas, que hasta entonces se habían centrado principalmente en productos convencionales como el banano y el cacao. La fruta del dragón se ha convertido en una alternativa prometedora debido a su apariencia atractiva, su sabor único y su creciente demanda en el extranjero, especialmente en los mercados americano, europeo y asiático (Ascencio, 2020).

El inicio de la exportación comercial de pitahaya ecuatoriana está asociado a inversiones en la modernización del cultivo y la integración de métodos agrícolas sostenibles. Estos desarrollos permiten una producción continua de alta calidad, que es un requisito clave para cumplir con los estándares exigidos por el mercado internacional (PROECUADOR, 2018). Durante las últimas dos décadas, la exportación de pitahaya ecuatoriana ha experimentado un crecimiento continuo, estableciendo al país como un jugador importante en el mercado

mundial de frutas exóticas. A medida que la demanda de frutas saludables y exóticas ha tenido un incremento, la pitahaya ecuatoriana ha surgido como un producto estrella en los mercados internacionales. La participación en ferias y exposiciones agrícolas juega un papel importante en la promoción y reconocimiento global. En la actualidad, Ecuador realiza envíos de este producto a diversas naciones pertenecientes a la Comunidad Europea, así como a Estados Unidos, Canadá, Emiratos Árabes, Filipinas y otros destinos (BJB, 2021).

### **1.1 Antecedentes conceptuales y referenciales**

#### **1.2.1 Diagnostico factores para la exportación de pitahaya.**

Para comprender de mejor manera el contexto en el que se desarrollan las exportaciones de pitahaya ecuatoriana, es necesario examinar el entorno que influye en esta industria en constante crecimiento. Estos elementos ofrecen una visión integral de los factores que han contribuido al éxito de la pitahaya ecuatoriana en el mercado global.

#### **1.2.2 Pitahaya amarilla ecuatoriana producción y exportación.**

La pitahaya amarilla, también conocida como *Selenicereus megalanthus*, es una fruta tropical exótica que ha tomado relevancia en el contexto agrícola ecuatoriano en los últimos años. Es originaria del territorio andino en América del Sur, es una fruta de pulpa dulce y fragante, se ha transformado en uno de los distintivos que diversifica los cultivos y de la búsqueda de oportunidades económicas sostenibles en el país. La introducción de la pitahaya amarilla en los cultivos agrícolas del Ecuador da como respuesta a la creciente demanda de productos exóticos y saludables en los mercados internacionales (Anggie, Juan, y Luz, 2020)

Además, esta fruta tiene características exóticas como su forma ovalada u oblonga, con escamas o espinas en la piel que le dan una apariencia única. Su pulpa de color amarillo oscuro está cubierta de pequeñas semillas comestibles. Su sabor agridulce y su valor nutricional es una opción popular para los consumidores que buscan alternativas nutricionales saludables e innovadoras. Rica en antioxidantes, vitamina C y fibra, la

pitahaya amarilla es una opción atractiva para el mercado preocupado por la salud.

**Figura 1** Composición nutricional de 100 g de pitahaya amarilla

Componente	<i>Hylocereus megalanthus</i> (pulpa blanca y piel amarilla)		
	Mercado-Silva (2018)	ICBF (2018)	Morales de León <i>et al.</i> (2015)
Agua (%)	85	85,5	85,9
Proteína (g)	0,4	0,4	1,1
Grasa (g)	0,1	0,1	*
Carbohidrato (g)	NE	13,6	9,8
Fibra Dietética(g)	0,5	3,3	NE
Vitamina C (mg)	4	20,0	7,34
Calcio (mg)	10,0	26,0	8,26
Hierro (mg)	0,3	0,3	*
Fosforo (mg)	16,0	26,0	*
Tiamina (mg)	0	0,03	*
Riboflavina (mg)	0	0,04	*
Niacina (mg)	0,2	0,2	*
Ceniza (g)	0,4	0,4	0,60

**Nota:** Tomado de (Verona, Urcia y Menacho,2020).

La importancia de la pitahaya amarilla en la agricultura ecuatoriana es notoria de varias maneras. En primer lugar, como sabemos las frutas brindan una oportunidad de diversificar el sector agrícola. Entonces esta diversificación de cultivos no sólo contribuye a la seguridad alimentaria, sino que también mitiga los riesgos asociados con cambios de precios de los productos necesarios para la agricultura. Las exportaciones de Pitahaya amarilla también abren la puerta a mercados internacionales que valoran la originalidad y calidad de sus productos. La demanda global de frutas exóticas y saludables permite a los productores ecuatorianos competir internacionalmente, contribuyendo a la balanza comercial y capitalizando los productos agrícolas de alta calidad del Ecuador.

En Ecuador ha crecido significativamente en los últimos años, convirtiéndose en una actividad agrícola de importancia económica y social. Según el Ministerio de Agricultura y Según el informe de Ganadería de Ecuador (2021), la producción de pitahaya está experimentando un aumento significativo, consolidándose como uno de los cultivos no tradicionales más destacados en el país. Agrocalidad (2022) informa que actualmente hay 1.528 hectáreas de pitahaya cultivadas en Ecuador, con una productividad promedio de 7.6 toneladas por hectárea. Además, hay 2.260 productores registrados colaborando en la

exportación de esta fruta, siendo Guayas, Morona Santiago y Manabí las provincias con la mayor producción.

La exportación de pitahaya amarilla desempeña un papel crucial en la dinámica productiva de Ecuador. El país se ha destacado como uno de los principales exponentes en la exportación de estas frutas exóticas. Según el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2022), las exportaciones de pitahaya ecuatoriana han experimentado un crecimiento en los últimos años, siendo Estados Unidos, Canadá, Singapur y China los destinos principales.

La importancia socioeconómica de la producción de pitahaya amarilla se manifiesta en las áreas rurales mediante la generación de empleo. Las actividades relacionadas con la cosecha, el empaque y otras tareas vinculadas al cultivo de esta fruta han creado oportunidades laborales para las comunidades agrícolas, contribuyendo así a mejorar la calidad de vida de las familias agricultoras y al desarrollo de las comunidades locales. (MAGAP, 2023).

### **1.2.3 Mercado de Corea del Sur**

CDS, es una nación que tiene una impresionante transformación económica en las últimas décadas, es conocido por su apertura a los productos exóticos en el mercado. Se ha intensificado su economía desde el período de posguerra, pasando de una economía enfocada al sector agrícola a una de las economías más modernas y tecnológicamente avanzadas. El rápido crecimiento económico de Corea del Sur, nombrado como el "Milagro del río Han", es un fenómeno económico y social sin precedentes (OECD, 2021).

A medida que Corea prosperaba, la sofisticación y el gran poder adquisitivo del pueblo coreano aumentaron la demanda de frutas únicas e inusuales. Productos agrícolas exóticos como frutas tropicales y especias ingresaron al mercado coreano en busca de soluciones culinarias y dietéticas innovadoras. La apertura de Corea a las cocinas exóticas refleja un

interés creciente en la diversidad cultural y gastronómica (Cheon, 2021).

La demanda interna de estos productos ha llevado a un aumento de las importaciones de los países productores, creando flujos comerciales que benefician tanto a los exportadores como a la economía de Corea del Sur. Además, El descubrimiento de productos exóticos ha fomentado la innovación en las cadenas de suministro y la cooperación internacional en el desarrollo agrícola y comercial. Las importaciones de alimentos exóticos han impulsado la inversión en tecnologías de almacenamiento, transporte y distribución que mejoran la calidad y frescura de los alimentos (Jin y Yoon 2017).

#### 1.2.4 Mercado de Corea

Según (Larrain, s.f.) menciona que Corea del Sur ha logrado crecimiento económico en los últimos 40 años y alguna vez fue uno de los países más pobres del mundo en comparación con África, pero ahora es un club de naciones multimillonarias, así como la duodécima economía más grande del mundo. Las exportaciones proporcionan una base sólida para la economía, así como para el desarrollo del sector de servicios local. Este país es uno de los países que tiene fuerte las exportaciones, teniendo en cuenta que existe empresas familiares y privadas, alrededor de 10 empresas producen el 80% del PIB de la economía.

**Tabla 1** *Indicadores de Corea del Sur*

<b>Nombre Oficial:</b>	<b>Corea del Sur</b>
<b>Capital:</b>	Seúl
<b>Forma de Estado:</b>	República unitaria
<b>Lengua Oficial:</b>	El coreano
<b>Población:</b>	51.558.034
<b>Tasa de crecimiento anual de la población:</b>	0.03% (2023 est.)
<b>Superficie:</b>	99.687 km <sup>2</sup>
<b>Moneda oficial:</b>	Won surcoreanos (1 EUR=1.418 KRW) (2023)
<b>PIB:</b>	1,664 mil millones USD (2022)
<b>PIB per capital:</b>	33.591 USD (2022)

Nota: tomado de (República de Corea, 2023).

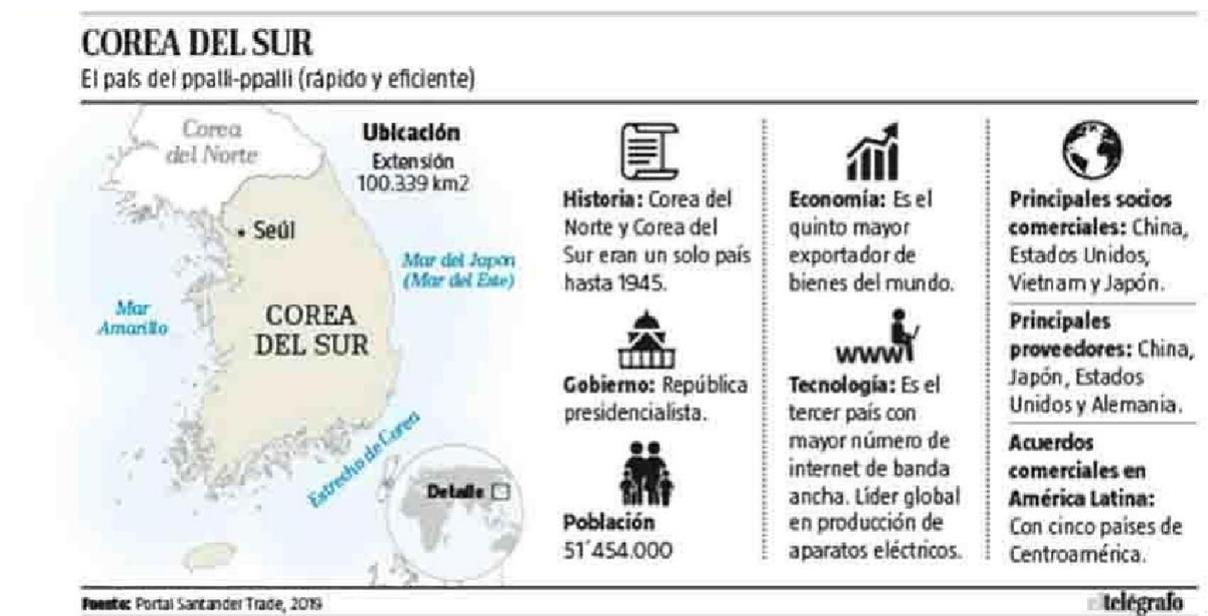
Los bienes que exportan son: equipos de telecomunicaciones, motores, electrodomésticos,

buques, computadores, celulares, autos, acero y petroquímicos. Los principales socios son:

China, USA, Japón y Hong Kong (Larrain, s.f.). Los tratos de libre comercio que tiene corea

son con Chile, México u otros países, en la actualidad tiene el libre comercio con Ecuador firmado con el ex presidente Lasso.

**Figura 2.** Acuerdo de Primera Fase con Corea del sur



Este acuerdo comercial bilateral es un paso histórico en el fortalecimiento de la relación entre los dos países y tiene como objetivo promover el comercio, la inversión y la cooperación en diversos campos. Cubrimos una variedad de áreas desde productos hasta servicios.

Además, establece un marco común que permite profundizar las relaciones comerciales, fortalecer las alianzas, centrarse en la industria, la cultura y las micro, pequeñas y medianas empresas, así como crear un marco legal estable para el establecimiento de nuevos negocios. Esta nueva agenda comercial garantizará que el 98% de los actuales suministros exportables, como camarones, cacao, plátanos, mariscos, productos lácteos, etc., lleguen a manos de la duodécima nación económica más poderosa del mundo. Esto permitirá que nuevos productos como pitahaya, mango y piña ingresen al mercado de 51 millones de consumidores.

En los últimos años, los productos frescos han crecido rápidamente en Corea, no sólo en frutas y verduras, sino también en otro tipo de productos. Por tanto, comprobar el valor nutricional de cada producto antes de la compra aumenta la demanda de productos

ecológicos, porque quieren consumir menos químicos.

### **1.2.5 Estudio de Factibilidad y de mercado**

La factibilidad de un proyecto se refiere a la viabilidad de su ejecución, centrándose en la disponibilidad de los recursos requeridos con el fin de completar los objetivos y metas del proyecto. La naturaleza de estos recursos puede variar dependiendo de los detalles del proyecto bajo consideración. Considerando las características del modelo analizado en el contexto de este estudio, los recursos necesarios para su implementación incluyen aspectos institucionales, técnicos y financieros (Varela, 1997).

El estudio de mercado es una investigación detallada que permite reconocer las preferencias y necesidades del país o la industria que se desea llegar. De esta forma, se pueden utilizar diversos métodos para satisfacer adecuadamente las necesidades de este mercado específico y evitar pérdidas económicas para las empresas. (Vargas, 2017).

### **1.2.6 Estudio Económico.**

Los estudios económicos se consideran un paso importante en la evaluación de la viabilidad del proyecto, cuyo objetivo principal es evaluar la viabilidad financiera. Este proceso examina cuidadosamente tanto los costos asociados como los flujos de capital esperados durante la debida diligencia del proyecto. Al mismo tiempo, el objetivo es determinar si la inversión inicial del proyecto está suficientemente respaldada por los beneficios económicos resultantes de esta experiencia (CEPAL, 2013).

### **1.2.7 Teoría Comercio Internacional.**

La teoría del comercio internacional, tema de estudio y análisis a lo largo de los años, sigue siendo una piedra angular de la economía mundial. Un trabajo reciente de acuerdo con Bianco, Carlos (2021) “la importancia de esta teoría al examinar cómo las naciones pueden beneficiarse de la especialización y el intercambio basado en diferencias en las ventajas comparativas. Esta perspectiva indica la relevancia de las ideas propuestas por Adam Smith

hace más de dos siglos y subraya que la teoría del comercio internacional sigue siendo un marco fundamental para comprender la dinámica económica en el contexto actual de globalización y la interdependencia de las naciones”.

Las empresas buscan internacionalizarse por diversas razones, una mayor eficiencia y reducción de gastos para aumentar sus ganancias. Otra razón es la necesidad de rivalizar en un mercado mundial, donde las empresas deben adaptarse si o si a cambios constantes para mantenerse relevantes y sobrevivir. Además, algunas empresas buscan expandirse o diversificar su negocio a través de fusiones o adquisiciones estratégicas. El objetivo es buscar mercados extranjeros que dispongan de factores de producción más rentables para incorporarlos en los procesos y las empresas buscarán aumentar su eficiencia y reducir costos en sus procesos de producción con el simple objetivo de que en el mercado internacional sean más competitivos.

Otra razón por la que las empresas buscan la internacionalización es que el mayor volumen de ventas en los mercados internacionales aumenta la producción, lo que tiene un efecto económico positivo. La internacionalización también reduce el riesgo corporativo. Esto se debe a que no sólo debemos depender de la demanda interna, sino también convencer las carencias de los mercados extranjeros. Para las compañías que quieran entrar en los mercados extranjeros y asegurarse una posición óptima en ellos, es necesaria una investigación de mercado.

### **1.1 Antecedentes contextuales**

#### **1.1.1 Exportaciones Agrícolas de Ecuador**

La situación actual de las exportaciones agrícolas del Ecuador es un tema de alcance en el contexto económico del país. En la última década, el sector agropecuario ecuatoriano ha experimentado un notable crecimiento en su capacidad exportadora, lo que ha contribuido significativamente a la generación de ingresos y al posicionamiento del Ecuador como un actor relevante en el comercio internacional de productos agrícolas. Las exportaciones

agrícolas han sido un motor para diversificar la economía ecuatoriana y disminuir la relación de dependencia de los ingresos petroleros. (Chuncho, Uriguen y Apolo, 2023).

Las características distintivas de las exportaciones agrícolas ecuatorianas es la diversidad de productos enviados a los mercados externos. Productos simbólicos como el plátano, las flores, los camarones y el cacao tienen ya una reputación en los mercados internacionales, entre otros productos como piñas, brócoli, pitahaya, etc. La diversificación de las exportaciones agrícolas ha permitido al Ecuador aprovechar diferentes climas y regiones, contribuyendo a la estabilidad y resiliencia del sector (Agrocalidad, 2022).

La producción de pitahaya, maracuyá y quinua, por ejemplo, ha ganado fuerza en los mercados internacionales debido a su carácter saludable y sostenible. La exportación de productos orgánicos ecuatorianos satisface la creciente demanda de consumidores que valoran la trazabilidad y la producción responsable. Sin embargo, la situación actual de las exportaciones agrícolas del Ecuador también es un problema. Los constantes cambios en los precios del mercado internacional de consumo diario o productos básicos, las restricciones fitosanitarias impuestas por algunos países importadores y la necesidad de mejorar la infraestructura logística son solo algunos de los obstáculos que enfrenta el país en su búsqueda por seguir siendo uno de los países con una imagen global. Necesita inversiones en infraestructura y tecnología para aumentar la eficiencia de la cadena de valor y asegurar que durante el transporte los productos no pierdan calidad y frescura.

Las exportaciones agrícolas del Ecuador revelan un panorama de dinamismo y diversificación en el ámbito del comercio internacional. El país ha logrado tomar una posición fuerte en los mercados mundiales gracias a la variedad de productos agrícolas de alta calidad. Destacan productos tradicionales como el banano, camarón y el cacao, estos se han posicionado en el mercado y se han transformado en soportes sustanciales de la economía exportadora del Ecuador. A pesar de los éxitos, persisten los desafíos. Las

fluctuaciones de los precios internacionales y los requerimientos fitosanitarios de los mercados importadores requieren ajustes constantes por parte de los productores. Además, mejorar la infraestructura logística es crucial para asegurar la frescura y calidad de los productos durante el transporte. Las inversiones en tecnología y prácticas agrícolas sostenibles también se presentan como un elemento necesario para mantener competitividad y respuesta a las necesidades cambiantes de los consumidores.

Uno de los factores esenciales que ha impulsado a la pitahaya ecuatoriana como un producto para exportación es la geografía y el clima propicios de Ecuador. La nación se ubica en la región ecuatorial, lo que le brinda una ventaja distintiva en lo que respecta al cultivo de frutas tropicales. La variedad de microclimas presente, que abarca desde las áreas costeras hasta las tierras elevadas de la sierra, permite la producción durante todo el año y una amplia gama de variedades de pitahaya. Otro factor es el creciente reconocimiento a nivel mundial de la importancia de una dieta saludable, junto con la demanda en aumento de frutas exóticas y nutritivas, ha sido un pilar fundamental para el triunfo de la pitahaya ecuatoriana en los mercados internacionales. Los consumidores a nivel global están cada vez más interesados en encontrar alternativas alimenticias que combinen salud y atractivo, y la pitahaya, con su llamativa presencia visual y su perfil nutricional, responde a estas necesidades. (Anggie, Juan, y Luz, 2020)

Promocionar la pitahaya en ferias y eventos agrícolas se ha convertido en una estrategia clave para aumentar su visibilidad y reputación a nivel global. La activa participación de Ecuador en estas ferias internacionales ha jugado un papel importante para fortalecer su posición como exportador de pitahaya (AGROCALIDAD, 2023).

### **1.3.1 Exportación de Productos Agrícolas y su Relevancia Económica**

La exportación de productos agrícolas es un fenómeno muy importante en la economía global, porque es un componente fundamental de las actividades comerciales entre países y

regiones. La exportación agrícola se define como el proceso mediante el cual los productos cultivados y cosechados en un país se venden y envían a mercados extranjeros para satisfacer la demanda internacional. Esta práctica implica no sólo la transferencia de bienes físicos, también incluye una serie de medidas relacionadas con la producción, transporte, distribución y comercio internacional. (Cepal, 2022).

Esta actividad comercial es vital en la economía mundial ya que no sólo impulsa el crecimiento económico de las naciones involucradas, sino que también desencadena una diversidad de efectos positivos como la creación de empleo y la mejora de la balanza comercial. Es importante enfatizar que las exportaciones agrícolas son una parte esencial del comercio internacional y contribuyen significativamente al desarrollo económico y la sostenibilidad. La importancia económica de la exportación de productos agrícolas es innegable y trasciende las fronteras nacionales. La exportación de alimentos y productos agrícolas contribuye al fortalecimiento de la balanza comercial y a la estabilidad financiera de las naciones involucradas en el comercio internacional (Ahmed, 2016).

Desde la perspectiva de la balanza comercial, las exportaciones agrícolas tienen un impacto positivo, generando ingresos de divisas y mejorando la posición financiera de un país en el comercio internacional. Este efecto puede ser particularmente relevante para los países en desarrollo que buscan la manera de reducir la dependencia en las importaciones y diversificar sus fuentes de ingresos (BCE, 2023).

## **CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS**

En este capítulo abarca los materiales y métodos, empezando por la descripción detallada del tipo de investigación realizada, al igual que el paradigma o perspectiva general que abarca el método a usar, así mismo se menciona la población y muestra, el cual permite delimitar el estudio de la investigación, además se incluyen los métodos teóricos, empíricos y estadísticos, mediante los cuales se recogen datos que servirán para realizar los análisis

posteriores.

## **2.1 Tipo de investigación**

El estudio de factibilidad que implementaremos según su finalidad es aplicado, por motivo que se enfoca en determinar la viabilidad, mediante el estudio de factibilidad, dado que se centra en la resolución de un problema en un contexto particular, haciendo uso de conocimientos especializados para proporcionar una solución (Cevallos et al., 2017)., en términos de su objetivo epistemológico, se puede clasificar como una investigación explicativa. Esto se debe que se está diseñando un plan estratégico de exportación a través de la recopilación de información documental. En cuanto al contexto, se clasifica como una investigación de campo, ya que implica la aplicación práctica de la estrategia de exportación en el entorno real (Prado & Rojas, 2021). En relación con el control de variables, en este caso, nose llevará a cabo un control estricto de las mismas.

Desde una orientación temporal, se considera un estudio transversal, ya que se aborda el tema en un período de tiempo específico sin seguimiento a largo plazo. Por último, en cuanto a su nivel de generalidad, se trata de un estudio de situación específica, ya que se está desarrollando un plan de exportación para una empresa en particular.

## **2.2 Paradigma o perspectiva general.**

La elaboración del estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur 2023, se basa en el paradigma de investigación cualitativa y cuantitativa, ya que su objetivo es determinar la viabilidad mediante un estudio de factibilidad, basándonos en la recolección de datos cualitativos y cuantitativos, ya que su objetivo es comprender el estudio de caso en su conjunto y recopilar datos para su posterior investigación y perfeccionamiento (Miranda et al., 2020).

## **2.3 Población y muestra.**

En Ecuador se encuentran cultivadas 1.528 hectáreas de pitahaya, con una productividad

promedio de 7.6 t/a, y Agrocalidad cuenta con 2.260 productores registrados involucrados en la exportación de este producto. Guayas, Morona Santiago, Manabí son las provincias con mayor producción de esta fruta (Proexpo, 2022).

Se describe que no se promoverá un proceso muestral, considerando que el objeto de estudio refiere a la internacionalización, partiendo de ello se promoverá un diagnóstico del mercado, y dentro de ello se formulará aplicación de una guía de entrevista en la cual se aborda a operador logístico para conocer las oportunidades del mercado y las amenazas a las se puede enfrentar.

#### **2.4 Métodos teóricos.**

En la creación de la sección de antecedentes históricos, se empleó el enfoque histórico-lógico, mientras que, para la construcción de los antecedentes conceptuales y referenciales, y contextuales, y para la fundamentación teórica del estudio de factibilidad de exportación, se emplearon los métodos analítico-sintético y el método inductivo-deductivo. Por esta razón, en esta investigación el término se refiere a un enfoque teórico que incluye una perspectiva metodológica o teórica que orienta una estrategia general para pensar sobre un tema particular de investigación y sirve como medio o procedimiento para reproducir sus características y significados básicos (Hashan et al., 2019).

Las causas del problema científico, así como la investigación del mercado de Corea del Sur, se abordaron utilizando el enfoque del método hipotético-deductivo, desde el inicio del estudio hasta la obtención de los resultados y conclusiones. En lo que respecta a la realización de los diagnósticos correspondientes, la revisión de la literatura y la construcción de la base teórica del estudio de factibilidad, se aplicó el método de abstracción-concreción. Además, para desarrollar la base teórica específica y la elaboración del estudio de factibilidad, se emplearon los métodos de modelación y enfoque sistémico.

En cuanto a las fuentes de información utilizadas, se recurrió a una variedad de recursos que

incluyen artículos científicos accesibles a través de bases de datos, informes tanto públicos como privados, y publicaciones disponibles en sitios web oficiales.

#### **2.4.1 Métodos empíricos.**

Inicialmente, se emplea el método empírico que involucra el estudio de documentos utilizando una ficha de estudio. Esta ficha se diseña para establecer los criterios de relevancia que cada documento debe cumplir para ser considerado apropiado para la investigación. Principalmente, se requiere que los documentos estén relacionados con el tema de investigación en cuestión. Estos documentos se obtienen de diversas fuentes de bases de datos, tales como Redalyc, Scielo, entre otros es ahí donde entra los métodos empíricos que incluyen observar, medir y probar la realidad que queremos conocer. La observación científica es el proceso básico de la investigación. Es el examen directo de un hecho (objeto, conducta, etc.) (Sampieri, 2019).

#### **2.4.2 Métodos estadísticos.**

En el ámbito de la investigación, el propósito del método estadístico consiste en emplear los datos recabados de una muestra de individuos para efectuar diversas inferencias aplicables a una población más extensa que comparte características similares (Ibáñez et. al, 2021).

Se empleará un instrumento de entrevista a un operador logístico para conocer la situación actual del mercado de exportación de pitahaya, luego para realizar el FODA y PESTEL, instrumentos de análisis que permitirá promover una planeación estratégica. Otro método empírico que se usa es el de estudio de documentos, mediante una ficha de estudios de documentos, donde se especifica lo que cada documento debe tener para que sea apropiado a la investigación para promover la internacionalización método posibilitara efectuar síntesis de la información tanto cualitativas como cuantitativas en relación con la investigación.

### **CAPITULO III: DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS**

A continuación, se fundamenta teóricamente el aporte práctico que en este caso es Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur 2023, resaltando su utilidad, importancia y estructura, posterior en el segundo apartado se determina la factibilidad mediante el plan de exportación.

#### **3.1. Fundamentación del aporte práctico**

La exploración de mercado implica analizar la oferta y la demanda de un producto o servicio específico, proporcionando datos acerca de las preferencias, gustos y necesidades de los consumidores. Al iniciar un negocio, esta investigación actúa como una fuente primaria de información que previene de manera empírica la posibilidad de quiebras o decisiones desacertadas en el futuro. Asimismo, suministra datos sobre la competencia, tanto directa como indirecta, clientes objetivo, características del mercado, ingresos previstos y otros factores incorporados en el componente de investigación de mercado. En consecuencia, este proceso involucra una interacción entre compradores y vendedores para comercializar un producto o servicio, determinando la cantidad producida y vendida, así como su precio en el mercado. Esto define un tipo específico de mercado conocido como mercado competitivo, caracterizado por contar con un número suficiente de compradores y vendedores para un bien específico. (Pérez, 2014).

#### **3.2. Microambiente**

Los factores de microambiente que tienen relación directa con la actividad comercial de las organizaciones deben ser manejados de manera ética, ordenada y profesional por parte del miembro superior que es la Gerencia General de las empresas para así promover la internacionalización de un producto.

### **3.3. Macroambiente**

Es importante que las empresas exportadoras se preparen para todos los entornos posibles, incluido el entorno macro que tiene un impacto directo en las resoluciones ya sean de carácter financiera, administrativa y comerciales. Debe incluir estrategias para mitigar los impactos potenciales. Y el impacto negativo que conlleva a decisiones importantes por parte de diversos directivos para aumentar el nivel de la empresa en aquel momento.

### **3.4. Oferta**

Es fundamental destacar que varios países, entre ellos Guatemala, Nicaragua, México, Costa Rica, Israel, Colombia y Ecuador, son reconocidos como productores que satisfacen la demanda global de la pitahaya. En América del Sur, Colombia tenía la mayor capacidad de oferta y monopolizó el suministro hasta 1998, cuando Israel ingresó al mercado internacional, abasteciendo actualmente al mercado chino con aproximadamente el 16% de las exportaciones. En Ecuador, específicamente en el cantón de Palora en Morona Santiago, alrededor de 672 productores han dedicado 1,528 hectáreas al cultivo de pitahaya, de las cuales 664 están en producción, consolidándose como la principal oferta de esta fruta. Además, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) también fomenta el cultivo en otras regiones como Pastaza, Santa Elena, El Oro y Cañar. Los productores tienen la esperanza de diversificar los mercados con el respaldo gubernamental, apuntando a nuevos destinos como Brasil, China, Corea del Sur y Perú, dado que los mercados actuales están alcanzando su capacidad máxima a medida que los mercados existentes se saturan (Economía, 2019).

### **3.5. Demanda**

En 2021, Ecuador exportó 17.895 toneladas de pitahaya en 5.975 envíos certificados por la Agencia de Regulación y Control Fito, Zoosanitario y Agrocalidad, 60% más que el año anterior, cuando se enviaron 11.260 toneladas.

Al 31 de diciembre de 2021, el organismo en 21 provincias del territorio ecuatoriano En el país, se han registrado un total de 2.051 sitios destinados a la producción de pitahaya para su exportación, destacando que la provincia de Morona Santiago acapara el 65% de estos sitios, seguida por Manabí y Pichincha con un 8% cada una. La inspección de estas instalaciones se lleva a cabo con el objetivo de detectar la eventual presencia de moscas de la fruta, como parte esencial del plan de operaciones. Este plan, acordado entre Ecuador y Estados Unidos, determina que toda la fruta exportada a los Estados Unidos desde Ecuador debe ser procesada en centros de acopio debidamente autorizados y certificados para garantizar la ausencia de plagas.

### **3.6. Demanda insatisfecha**

La demanda insatisfecha se refiere a una respuesta a la demanda cuando los productos o servicios con provisión no satisfacen las necesidades de los compradores o son insuficientes. En este caso, las empresas deben participar en el progreso de nuevos productos para mejorar La existencia previa de productos es fundamental para atender la demanda, como se destaca en el informe de Marketing Sectorial (2014). Según las cifras proporcionadas por la Secretaría de Comercio Exterior de Corea del Sur, el país asiático importó 135,580.70 toneladas de alimentos de Ecuador en el año 2021. A marzo de 2022, el volumen de exportación de pitahaya a Corea es de 102.929 TN, y la demanda de exportación insatisfecha de este proyecto es de 32.651,70 TN.

### **3.7. Producto**

El producto que se comercializará mediante la empresa exportadora es la pitahaya amarilla, que en primera instancia se dirigirá al mercado coreano. Esta elección se basa en la percepción de que el mercado coreano ofrece oportunidades económicas atractivas y un potencial significativo de expansión en esta región, así como en mercados cercanos a este país. La pitahaya es altamente solicitada tanto en los mercados locales como internacionales

debido a sus numerosos beneficios para la salud. Su composición nutricional, que incluye vitaminas, glucosa, fibra, betalaínas y minerales, la convierte en una fruta sumamente nutritiva. Este perfil nutricional ha impulsado la expansión acelerada del cultivo de pitahaya en varios países debido a su notable potencial económico y sus beneficios para la salud. (Ibrahim et al, 2018).

La fruta satisface varios criterios de calidad y fitosanitarios requeridos para su exportación desde el lugar de origen hasta su destino final en el mercado coreano. La comercialización de este producto está a cargo de dos empresas, una sociedad limitada y una sociedad completa. La primera es considerar únicamente las características que componen el producto, como características técnicas, marca, variedad y tamaño al momento de definir un producto. Desde la segunda perspectiva, un producto se considera un concepto integral con sus propias características internas (Arellano, 2019).

Tabla 3. *Ficha técnica de la pitahaya*

<b>FICHA TECNICA DE LA PITAHAYA</b>	
	
<b>Nombre Científico:</b>	<b>Stenocereus queretaroensis</b>
<b>Nombre Comercial:</b>	<b>Pitahaya o fruta dragón.</b>
<b>Descripción del Producto:</b>	

La pitahaya es una fruta deliciosa y nutritiva que ofrece una variedad de beneficios para la salud, como fortalecer el sistema inmunológico, mejorar la digestión y prevenir el envejecimiento celular prematuro. Por lo tanto, es recomendable incluirla en tu dieta para aprovechar todos sus beneficios.

### ✓ Nutrientes y beneficios

Vitamina C, Calcio, Hierro Beneficios Laxativos

### ✓ Preparación y Usos

Consumir la pulpa

### ✓ Cuando comer

Cuando la piel es de color amarillo o rojo

### ✓ Manejo de producto

Mantener en refrigeración

En este sentido Verona et al (2020), nos presentan la estructura nutricional de las dos clases de pitahaya:

### Composición nutricional de las dos especies de pitahaya

**Figura 3.** *Composición nutricional de la pitahaya*

Rica en vitamina C y fósforo



PITAHAYA AMARILLA		PITAHAYA ROJA	
Valor energético	54 kcal	Valor energético	54 kcal
Grasa	0,4g	Grasa	0,4g
Carbohidratos	15g	Carbohidratos	10g
Proteína	1,2g	Proteína	1,5g
Fibra cruda	0,8g	Fibra cruda	0,6g
Fósforo	16mg	Fósforo	26mg
Vitamina A	5ug	Vitamina A	5ug
Vitamina C	8mg	Vitamina C	25mg
Niacina	0,36mg	Niacina	0,36mg

\* Por porción de 100 gramos

Nota: Tomado de (Verona et al., 2020)

Por otro lado, mediante un código manejado a nivel mundial para identificar los productos que es la clasificación arancelaria, utilizando la Nomenclatura Nandina, se determina que la subpartida arancelaria de la pitahaya es: 0810904000 y la unidad física es en kilogramo (Banco Central del Ecuador, 2022). También se constató que, por el sistema de preferencia arancelaria de Ecuador y Corea del Sur, esta fruta marca 0% aranceles.

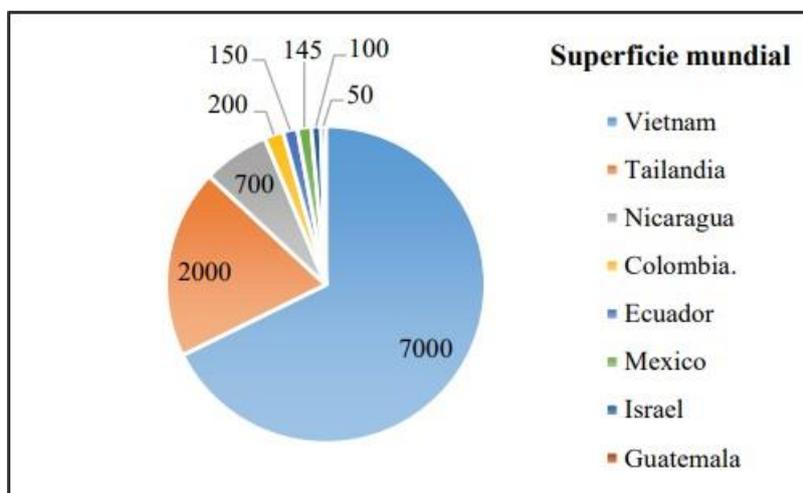
### 3.8. Producción Mundial

Según la ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO (2022), se estima que alrededor del 75% de la producción mundial corresponde a la producción y comercio de frutas tropicales y frescas.

Principalmente, el mango encabeza la lista, seguido de la piña, papaya y aguacate. Además, otras frutas como la pitahaya, grosella y chirimoya, aunque producidas y comercializadas en cantidades menores, han experimentado un incremento en su participación en los últimos años. Según el portal frutícola (2018), el consumo per cápita de frutas y hortalizas a nivel global ha experimentado un aumento del 36 al 40% en los últimos cincuenta años.

En lo que respecta a los principales productores de pitahaya a nivel mundial, de acuerdo con Muñoz (2019), la producción global de esta fruta abarca aproximadamente 10.345 hectáreas, con América Latina representada por Nicaragua, Colombia, Ecuador y México, así como los líderes asiáticos en producción, Vietnam y Tailandia.

**Figura 4.** Principales productores a nivel mundial



En América, Colombia destaca como uno de los países pioneros en la producción de pitahaya amarilla, siendo uno de los principales productores y exportadores de esta fruta. Por otro lado, en Ecuador, la producción de pitahaya está en aumento y la fruta exótica del país está ganando una mejor reputación en términos de calidad. Colombia es considerado un competidor directo en este mercado.

### 3.9. Producción nacional

Según el Instituto Nacional de Estadística e Investigaciones, INEC (2000), la producción de pitahaya a nivel nacional abarca 165.50 hectáreas, con una superficie cosechada de 110 hectáreas y una producción total de 136 toneladas. La provincia de Pichincha destaca en este ámbito tiene una gran superficie, la mayor parte de la cual está en la región, seguida de Morona Santiago.

**Tabla 2. Producción nacional de pitahaya**

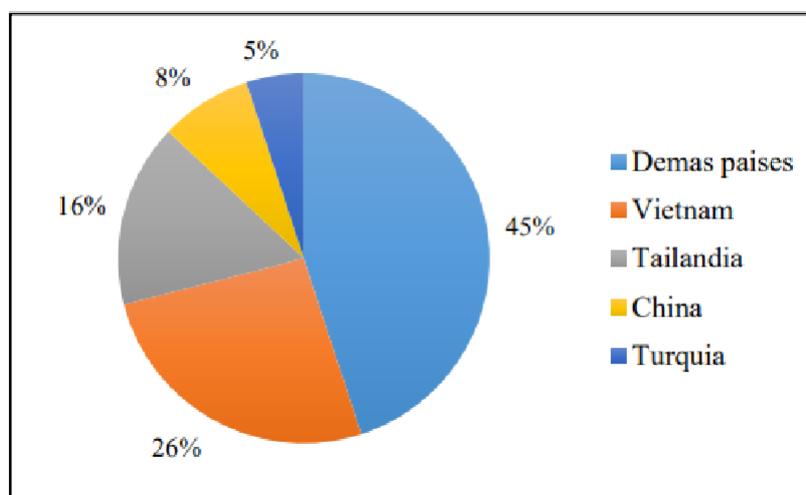
Provincias del Ecuador	Superficie sembrada ha.	Superficie Cosechada Ha.	Producción tm
Pichincha	103	84	64
Morona Santiago	38	28	35
Bolívar	9	4	2,5
Guayas	8	6	5

Fuente: INEC 2016

De acuerdo con el INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, PROECUADOR (2014), En la actualidad, la producción de frutas no convencionales en nuestro país está experimentando un crecimiento gracias al considerable interés en el mercado global, donde estas frutas son utilizadas con fines industriales o consumidas en su estado fresco. Entre las frutas comprendidas en este grupo se destacan la papaya, el mango y las variedades amarilla y roja de la pitahaya. La pitahaya se cultiva en cantidades muy pequeñas en las zonas costeras y la mayor producción se encuentra en las montañas.

### 3.10. Principales exportadores de frutas exóticas a nivel mundial

Según PROECUADOR (2014) Señala que las frutas importadas son populares por su sabor y textura y tienen una gran demanda, especialmente en los países asiáticos; Entre los países exportadores de frutas, hay cinco países principales que tienen las tasas de exportación más altas que son Vietnam, Tailandia, China, Turquía y otros países 45%.

**Figura 5. Principales exportadores a nivel mundial**

En Ecuador, la pitahaya se exporta a los mercados europeo y asiático, de los cuales Singapur es el mayor cliente. Algunos consumidores indican que la fruta ecuatoriana es de mejor calidad que la colombiana debido a su mayor tamaño y mejor calidad sensorial; Nicaragua y México también ocupan un lugar destacado en las exportaciones.

### 3.11. Principales destinos de exportación de la pitahaya ecuatoriana

La pitahaya, una fruta tropical exótica, ha experimentado un aumento significativo en su popularidad a nivel mundial en las últimas décadas. Conocida por su aspecto distintivo, su sabor dulce y refrescante, y sus múltiples beneficios nutricionales, ha capturado la atención de muchas personas en todo el mundo.

**Figura 6. Principales destinos de exportación**

Principales destinos de exportación de pitahaya (FOB Millones USD)						
Principales destinos de exportación de pitahaya (FOB Millones USD)						
No.	País	2020	2021	2022	Crecimiento	Participación
1	Estados Unidos	\$26	\$70	\$83	19%	83%
2	Hong Kong	\$17	\$11	\$6	-47%	6%
3	Canadá	\$2	\$1	\$3	109%	3%
4	España	\$1	\$2	\$3	54%	3%
5	Singapur	\$3	\$3	\$2	-49%	2%
	Los demás	\$6	\$4	\$4	-8%	4%
	<b>Total</b>	<b>\$55</b>	<b>\$91</b>	<b>\$99</b>	<b>9%</b>	<b>100%</b>

Fuente: BCE  
Elaborado por: Departamento de Economía y Comercio Exterior CCO

critérios digital

En 2022, Estados Unidos lidera el ranking de mercados de exportación de barras de pitahaya en Ecuador con ventas totales de 83 millones de dólares, equivalente al 83% del volumen total de ventas de este producto, un aumento del 19% respecto a 2021. Aunque Hong Kong caerá un 47% para 2022 y, en términos de valor de exportación, todavía ocupa el segundo lugar en la clasificación, con un volumen de exportación que alcanzará los 6 millones de dólares estadounidenses. Canadá ocupa el tercer lugar gracias a un crecimiento del 109% en 2022 frente al 109% en 2022. En 2021, las exportaciones aumentaron de 1 millón de dólares a 2,7 millones de dólares. También destacan varios países de la UE: España en cuarto lugar con 2,5 millones de dólares, Francia (6º) y Países Bajos (7º); Y algunos países asiáticos como Singapur (5to) y Malasia (8vo).

### 3.12. Análisis de mercado objetivo

En este apartado se estudia al mercado objetivo que en este caso es Corea del Sur. Para estudiar su entorno se utiliza la herramienta PESTEL, posterior se analiza la demanda, la competencia, las barreras arancelarias, ente otros aspectos importantes a considerar en un estudio de mercado.

#### 3.12.1. Análisis PESTEL

Análisis PESTEL enfocado en la exportación de pitahaya		
Político	Económico	Social
Políticas de comercio internacional: Las políticas relacionadas con el comercio internacional y los tratados comerciales que tenga el país productor y exportador de pitahaya pueden afectar la demanda y los precios de la fruta.	Tasas de cambio: Las variaciones en las tasas de cambio pueden impactar los gastos relacionados con la producción y distribución de la pitahaya, así como su posición competitiva en el mercado global. Condiciones económicas del país productor y	Preferencias del consumidor: Las pautas de consumo y las inclinaciones de los consumidores hacia una dieta saludable y exótica pueden influir en la demanda del producto. Cambios en los patrones de consumo: Las

<p>acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales que el país productor y exportador de pitahaya tenga con otros países pueden influir en la demanda.</p> <p>Gubernamentales: las políticas gubernamentales en cuanto a las tasas impositivas, aranceles y subsidios tienen el potencial de impactar los costos de producción y los precios de la pitahaya en el mercado global.</p>	<p>exportador: La estabilidad económica y las condiciones del mercado en el país productor y exportador de pitahaya pueden impactar en los costos de producción, así como en la disponibilidad, cantidad y calidad de la fruta destinada a la exportación, lo que puede generar variaciones en el mercado internacional.</p>	<p>alteraciones en los hábitos de consumo de los consumidores pueden tener un impacto considerable en la demanda de pitahaya a nivel global.</p>
<p><b>Tecnológico Social</b></p>	<p><b>Ecológico</b></p>	<p><b>Legal</b></p>
<p>Innovaciones en producción: las innovaciones en tecnología agrícola y en la producción de pitahaya pueden afectar los costos y la cantidad de la fruta disponible para exportación.</p> <p>Innovaciones en transporte: La introducción de nuevas tecnologías en el transporte de la pitahaya puede mejorar su calidad y frescura, lo que aumentaría</p>	<p>Cambio climático: Las variaciones climáticas tienen la capacidad de incidir en la producción de pitahaya y en la cantidad de fruta disponible para su exportación.</p> <p>Políticas ambientales: las políticas ambientales y las regulaciones estas innovaciones pueden afectar las prácticas de producción de la pitahaya y su competitividad en el mercado internacional.</p>	<p>Regulaciones de importación: las regulaciones de importación en los países de destino pueden influir en la demanda y los precios de la pitahaya en el mercado global.</p> <p>Normativas de producción: las normativas y regulaciones en cuanto a la producción de la pitahaya pueden afectar los costos y la cantidad de la fruta</p>

su competitividad en el mercado global.		disponible para exportación.
---	--	------------------------------

### 3.13.2. Demanda de la pitahaya en Corea del Sur

La demanda de pitahaya en Corea del Sur ha experimentado un aumento significativo después de la pandemia aumentando los volúmenes de compra y aceptando todos los calibres de la fruta con tal de adquirirla, esto se debe a que inicios de la pandemia los productores ecuatorianos de pitahaya han invertido en buenas prácticas de cultivo para ofertar productos de calidad (Ecos, 2021). Por otro lado, Corea del Sur mediante sus entes de control, someterá a la producción nacional a controles antes de cosechar para asegurar que la fruta que ingresa sea de origen de sitios garantizado hacia su mercado, también las empacadoras de pitahaya deben implementar procesos para evitar las plagas (Roggiero, 2021). La demanda de la pitahaya en Corea del Sur principalmente es por los retails, ya sea para el consumo directo o el uso en productos procesados como helados, conservas, pulpa congelada, yogurt, caramelos, entre otros dulces (Revista Líderes, 2017).

**Tabla 4.** *Tendencia de consumo de pitahaya en Estados Unidos*

Tendencia de consumo de pitahaya en Estados Unidos

<b>Detalle</b>	<b>Descripción</b>
<b>Producción local</b>	La producción local es muy limitada y no diversa
<b>Consumo per cápita (lb)</b>	pitahaya fresca (166,23); pitahaya en jugos (89,55); pitahaya enlatada (24,92); pitahaya seca (14,68); pitahaya congelada (9,72)
<b>Localización geográfica de la demanda</b>	Corea del Sur por diversidad cultural, riqueza económica y tendencias de consumir “green”
<b>Formas de consumo</b>	Pitahaya congelada, para hacer jugos, helados, mermeladas y caramelos Pitahaya deshidratada y en polvo
<b>Perfil del consumidor</b>	Productos de alta calidad y frescos Preferencia por productos orgánicos Preferencia por productos en armonía con el medio ambiente y comercio justo Productos con empaques de conciencia social e información de todos los ingredientes.

Nota: Tomado de (PROECUADOR, 2021)

### Barreras de entrada

Según la Guía Comercial de Corea del Sur proporcionada por el Ministerio de Producción,

Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (PROEcuador) (2019), se establece que, para la importación de productos a Corea del Sur, es necesario tener un agente aduanero autorizado en el puerto de llegada, así como presentar la documentación adecuada y asegurarse de que el empaque y embalaje sean adecuados. Además, el exportador no debe tener un historial de riesgo. Para exportar pitahaya desde Ecuador a Corea del Sur, se necesitan documentos que acrediten la legalidad y calidad de la fruta. Estos documentos son:

- ✚ Registro de Exportador: Es necesario que el exportador esté registrado ante la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (Agrocalidad) para poder exportar la pitahaya.
- ✚ Certificado Fitosanitario: Este documento se emite en Agrocalidad y certifica que la fruta ha sido inspeccionada y cumple con los requisitos fitosanitarios establecidos por el país importador.
- ✚ Factura Comercial: Este documento es emitido por el exportador y contiene pesquisa detallada sobre el producto, como el nombre del comprador y del vendedor, la cantidad de pitahayas, el valor de la mercancía y las condiciones de entrega.
- ✚ Lista de Empaque: Este documento describe la forma en que se ha empacado la fruta y contiene información sobre el tamaño de la caja, el número de pitahayas por caja y la marca del producto.
- ✚ Certificación de Origen: Este documento es expuesto por la Cámara de Comercio y certifica que la pitahaya ha sido producida en Ecuador.
- ✚ Documentos de transporte: Estos documentos incluyen la guía de remisión, el conocimiento de embarque y el seguro de carga. Estos documentos son necesarios para transportar la fruta desde Ecuador a Estados Unidos.
- ✚ Certificado de Análisis de Laboratorio: Este documento es emitido por un laboratorio acreditado y certifica la calidad de la fruta, incluyendo su contenido de azúcares,

ácidos y otros componentes.

Los requisitos de empaquetado y embalaje que exige CDS para frutas son los siguientes:

**Tabla 5.** *Requisitos de embalaje y etiquetado*

Requisitos de embalaje y etiquetado de Corea del Sur	
<b>Embalaje</b>	Para el embalaje del producto, es recomendable utilizar contenedores robustos y resistentes que puedan absorber la humedad. Es importante distribuir uniformemente el peso del producto dentro del contenedor y utilizar una protección adecuada junto con un anclaje seguro. En el caso de productos destinados a exportación transatlántica, se sugiere utilizar contenedores transatlánticos o paletas para asegurar un fácil manejo.
<b>Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado</b>	Inglés y Coreano como idioma básico. Otros idiomas son optativos.
<b>Unidades de medida autorizadas</b>	Unidades métricas de medida y peso.
<b>Marcado de origen "Hecho en"</b>	Obligatorio
<b>Normativa relativa al etiquetado</b>	En cuanto al etiquetado, es obligatorio que todos los productos importados cuenten con una etiqueta indeleble que indique su país de origen. En el caso de productos alimentarios, es necesario nombrar todos los ingredientes que contengan en orden de prevalencia, del más al menos utilizado. Asimismo, es importante listar toda la información nutricional del producto.

Nota: (Santander, 2023)

### **Puertos más convenientes para la entrada de mercancía de Ecuador a Corea del Sur**

Existen diversos puertos en Corea del Sur. que reciben mercancías de Ecuador. Algunos de los puertos más importantes son:

- ✚ Puerto de Busan: Es uno de los puertos más grandes de los Corea Sur y recibe una gran cantidad de mercancías de todo el mundo. Es conocido por su eficiencia y su capacidad para manejar grandes volúmenes de carga. Además, está ubicado en una posición estratégica, lo que facilita el transporte hacia otras partes del país.
- ✚ Puerto de Gwangyang: Este puerto tiene unas instalaciones modernas y está bien

equipado para manejar una amplia variedad de cargas. Además, está cerca de las principales carreteras y vías ferroviarias, lo que facilita el transporte de mercancías hacia otros destinos en el país.

- ✚ Seoul: Este puerto es uno de los más importantes en la costa este de Corea del Sur. y es un punto de entrada clave para las mercancías que llegan de todo el mundo. Ya que, tiene excelentes conexiones de transporte terrestre y está ubicado en una posición estratégica para el comercio.
- ✚ Puerto de Gwangyang: Este puerto es uno de los más grandes de Corea Sur. y es un importante punto de entrada para las mercancías que llegan de Europa y Asia. También recibe una cantidad significativa de cargas de América Latina, incluyendo de Ecuador. El puerto tiene acceso directo a una amplia red de carreteras y ferrocarriles, lo que lo hace una buena opción para la distribución de mercancías.

En términos generales, la selección del puerto dependerá de varios factores, como el tipo de carga y otros aspectos relacionados. la ubicación de los destinos finales, la disponibilidad de transporte terrestre y los costos. Es importante analizar estos factores antes de tomar una decisión sobre el puerto de entrada más conveniente para recibir mercancías de Ecuador

### **Costos totales de exportación de pitahaya**

Para calcular los costos totales de exportación, se toma en cuenta el costo del producto en fábrica (EXW), el transporte interno, formalidades aduaneras de exportación, que, por ser primera vez, se contratará a un agente de aduana y el coste de la estiba o manipulación de la carga.

- ✚ Agenciamiento de aduanas (\$180,00)
- ✚ Certificado fitosanitario (\$5,00)
- ✚ Certificado de origen (\$10,00)
- ✚ Costos navieros (\$210,00)

✚ Costos portuarios (\$91,00)

Estos costos se han sido proporcionados por la (Dirección de Integración y facilitación, 2019).

**Tabla 6.** *Costos totales*

Costos totales de exportación	
Detalle	Costos
<b>EXW</b>	\$6,075,00
Transporte interno	\$700,00
Formalidades aduaneras	\$195,00
Costos navieros	\$210,00
Costos de estiba (portuarios)	\$91,00
<b>FOB (Total)</b>	\$7,271,00
<b>Precio FOB por caja de 4,5 kg</b>	\$13,46

Nota: Elaborado por los autores

Exportar un contenedor refrigerado de 20 pies con 540 cajas de 4,5 kg de pitahaya en termino FOB, implica costos totales de exportación de \$7,271,00 dólares americanos, mientras que cada caja de exportación de pitahaya de 4,5 kg tiene un valor de \$13,46. Estos valores se ven atractivos económicamente, puesto que la caja de 4,5 kg en Corea del sur dependiendo d el sector, por ejemplo, en Seúl se encuentra a \$58,00 dólares, lo que significa que se obtendría un margen de ganancia de más del 50%.

## **Resultados de la entrevista realizada a un operador logístico de exportación de pitahaya**

### **✚ Pregunta 1. ¿Actualmente cómo se encuentran establecido el mercado de exportación de frutas exóticas a los mercaos internacionales?**

Actualmente, el mercado de exportación de frutas exóticas a los mercados internacionales se encuentra en un estado dinámico y en constante evolución. Existe un creciente interés por parte de los consumidores internacionales en frutas exóticas como la pitahaya, debido a su sabor único, propiedades nutricionales y su atractivo visual. Sin embargo, este mercado también presenta desafíos, como la competencia de otras frutas exóticas y la necesidad de cumplir con los estándares de calidad y seguridad alimentaria exigidos por los mercados de destino

### **✚ Pregunta 2. ¿Cuáles son las principales ventajas que exhibe el proceso de internacionalización de los productos no tradicionales en referencia a los tradicionales?**

Las principales ventajas que exhibe el proceso de internacionalización de productos no tradicionales, como la pitahaya, en comparación con los productos tradicionales incluyen la posibilidad de acceder a nichos de mercado especializados y menos saturados, la capacidad de diferenciación y la oportunidad de obtener márgenes de beneficio más altos debido a su carácter único y atractivo para los consumidores internacionales.

### **✚ Pregunta 3. ¿Indíquenos cuales son las adversidades que presenta en los procesos operativos y logísticos a la hora de internacionalizar la pitahaya?**

Las adversidades que presenta en los procesos operativos y logísticos a la hora de internacionalizar la pitahaya incluyen los desafíos relacionados con la cadena de frío para mantener la frescura del producto durante el transporte, los requisitos fitosanitarios y de calidad exigidos por los diferentes países de destino, así como la necesidad de coordinar eficientemente las operaciones logísticas para garantizar tiempos de entrega adecuados y reducir los costos asociados.

**🚦 Pregunta 4. ¿Cómo se desempeña la cadena de suministros, operaciones y logística para la internacionalización de la fruta?**

La cadena de suministros, operaciones y logística para la internacionalización de la pitahaya se desempeña mediante una planificación detallada que abarca desde la cosecha hasta la entrega final en los mercados internacionales. Esto implica la selección cuidadosa de proveedores, el control de calidad durante todo el proceso, la gestión eficiente del transporte y la coordinación de las operaciones para garantizar la frescura y la integridad del producto.

**🚦 Pregunta 5. ¿Cuáles son los desafíos específicos que enfrentan el proceso de exportación de fruta en este nuevo año?**

Los desafíos específicos que enfrenta el proceso de exportación de fruta, como la pitahaya, en este nuevo año incluyen la volatilidad de los precios, la incertidumbre en los mercados internacionales debido a factores como la pandemia de COVID-19, los cambios en las regulaciones comerciales y fitosanitarias, así como la competencia cada vez mayor en el sector de frutas exóticas

**🚦 Pregunta 6. ¿Cómo han hecho las empresas en las cuales Ud. Brinda servicio, para tratar de ganar participación en los mercados internacionales?**

Las empresas en las cuales brindamos servicio han buscado ganar participación en los mercados internacionales mediante estrategias de marketing y promoción dirigidas a destacar las cualidades únicas de la pitahaya, la mejora continua de los procesos operativos y logísticos para garantizar la calidad y frescura del producto, así como la diversificación de los mercados de destino para reducir la dependencia de un solo mercado.

**🚦 Pregunta 7. ¿Cómo podrían las nuevas empresas de exportación adaptar sus productos para satisfacer las demandas de los consumidores en mercados internacionales?**

Las nuevas empresas de exportación pueden Adaptar sus productos para cumplir con las exigencias de los consumidores en mercados internacionales implica la personalización de envases y la diversificación mediante el desarrollo de productos derivados de la pitahaya, como jugos, mermeladas o artículos de belleza. y la adopción de prácticas sostenibles y

orgánicas para diferenciarse en un mercado cada vez más exigente

**✚ Pregunta 8. ¿Cree Ud. que poder diversificar la oferta exportable accedería a mayores oportunidades para la internacionalización nuevas empresas exportadoras de frutas?**

Sí, poder diversificar la oferta exportable puede acceder a mayores oportunidades para la internacionalización de nuevas empresas exportadoras de frutas. La diversificación permite a las empresas aprovechar diferentes nichos de mercado, reducir el riesgo de dependencia de un solo producto o mercado y adaptarse mejor a las tendencias y preferencias cambiantes de los consumidores internacionales

**✚ Pregunta 9. ¿Cree Ud. que es rentable ingresar al mercado de CDS con el producto Pitahaya?**

Considero que ingresar al mercado de Corea del Sur con el producto pitahaya puede ser rentable, dado el creciente interés de los consumidores coreanos por productos saludables y exóticos. Sin embargo, es importante realizar un análisis de mercado detallado, evaluar la competencia y comprender los requisitos y preferencias del consumidor coreano para garantizar el éxito en este mercado.

**✚ Pregunta 10. ¿Bajo su experiencia estima importante que las nuevas oportunidades para los emprendedores que ofrece el gobierno accederá al crecimiento de la competencia en la exportación de pitahaya?**

Bajo mi experiencia, considero que las nuevas oportunidades para los emprendedores que ofrece el gobierno pueden acceder al crecimiento de la competencia en la exportación de pitahaya. Estas oportunidades pueden incluir acceso a financiamiento, capacitación en comercio internacional, apoyo en la promoción y comercialización de productos en mercados internacionales, lo que puede ayudar a impulsar el crecimiento y la competitividad de las empresas exportadoras de pitahaya.

### **Análisis de la entrevista:**

El mercado de exportación de frutas exóticas, como la pitahaya, está experimentando un crecimiento significativo debido al interés creciente de los consumidores internacionales en productos únicos en sabor, propiedades nutricionales y atractivo visual. Sin embargo, este mercado enfrenta desafíos como la competencia de otras frutas exóticas y la necesidad de cumplir con los estándares de calidad y seguridad alimentaria establecidos por los mercados de destino. Las ventajas de internacionalizar productos no tradicionales, como la pitahaya, incluyen acceso a nichos de mercado especializados, diferenciación y márgenes de beneficio más altos. Las adversidades operativas y logísticas incluyen mantener la frescura del producto durante el transporte, cumplir con requisitos fitosanitarios y coordinar operaciones logísticas eficientes. La cadena de suministros se desempeña mediante planificación detallada, desde la cosecha hasta la entrega final, involucrando selección de proveedores, control de calidad y gestión de transporte. Desafíos actuales para la exportación de pitahaya incluyen la volatilidad de precios y cambios en regulaciones debido a la pandemia. Las tácticas empleadas por las compañías para aumentar su presencia en los mercados globales implican la optimización de sus operaciones y la ampliación de los destinos de exportación. La adaptación de productos a demandas internacionales incluye personalización de envases y desarrollo de productos derivados. Diversificar la oferta exportable puede acceder a mayores oportunidades, y entrar al mercado de CDS puede ser rentable con un análisis de mercado detallado. Las recientes iniciativas gubernamentales pueden estimular la competitividad de los exportadores de pitahaya al proporcionarles apoyo financiero y programas de formación en el ámbito del comercio internacional.

## **CAPITULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

### **4.1. Corroboración de los resultados**

Los resultados obtenidos a partir del estudio sobre la exportación de pitahaya a Corea del Sur señalan que Ecuador presenta un significativo potencial en la producción de esta fruta, destacándose principalmente en la región amazónica. Se observa que Corea del Sur ocupa una posición destacada como el principal país importador de pitahaya ecuatoriana, adquiriendo

un total de 16.124,7 toneladas métricas con un valor FOB de \$72.817,0. Es relevante destacar que los tratados internacionales entre Ecuador y Corea del Sur, favorecen el comercio internacional al otorgar beneficios y condiciones justas a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes). Por lo tanto, las empresas productoras, mediante un análisis de la oferta, pueden planear exportar de Pitahaya.

La Pitahaya presenta una composición nutricional que proporciona diversos beneficios para la salud, incluyendo proteínas, fibras, vitamina C, hierro, entre otros. Además, esta fruta se beneficia de un sistema preferencial de arancel 0% dentro de los tratados internacionales entre Ecuador y otros países asiáticos. En respuesta a la alta demanda del producto, los agricultores ecuatorianos están incursionando en el cultivo de la Pitahaya para satisfacer la demanda. Mientras tanto, Ecuador busca aumentar su producción de Pitahaya y requiere más productores.

Por consiguiente, se determina que la exportación de Pitahaya es factible al mercado coreano, considerando que Ecuador cuenta con la cantidad de producción necesaria para satisfacer a sus clientes, considerando que la Pitahaya ecuatoriana compite con precios atractivos. Esto también implica conocer los riesgos asociados con la entrada a un mercado internacional y establecer estrategias para hacer frente a posibles contratiempos, así como cumplir con los estándares de calidad de embalaje y etiquetado requeridos por el mercado estadounidense.

Además, es crucial conocer los requisitos para la exportación, tales como poseer un Registro Único de Contribuyentes (RUC), firma digital, Declaración Aduanera de Exportación (DAE), certificado de origen, certificado fitosanitario, costos de transporte, formatos de envío y los costos asociados con la exportación. Todo este proceso abarca desde la selección y recolección del producto hasta la carga de las cajas en el puerto.

#### **4.2. Importancia de los resultados**

Para los productores ecuatorianos, el poder contar con un nuevo mercado es de suma importancia, ya que le brinda la oportunidad de realizar la internacionalización de sus productos para así mejorar la competencia, lo cual sugiere que es el momento propicio para iniciar la producción con la meta de consolidarse como uno de los principales países

exportadoras de Pitahaya en el mercado asiático. Esto se debe a que en el mercado coreano se es considerado muy atractivo, existe estabilidad política y una considerable población, cercana a los 51.74 millones de habitantes.

El promover una mejor producción interna, que conlleve a la exportación para comercializar la Pitahaya es viable porque ayuda a reducir el riesgo de incurrir en costos innecesarios y de no cumplir con las normativas de comercio exterior. Además, resulta beneficioso el permitir definir las características del producto a ofrecer y obtener información detallada sobre el mercado objetivo, la competencia, los costos, los precios, las barreras comerciales, la documentación aduanera y los requisitos de embalaje y etiquetado necesarios para exportar Pitahaya hacia Corea del Sur.

#### **4.3. Discusión de resultados:**

La entrevista proporciona información relevante sobre como un operador logístico de exportación de pitahaya ejecuta su actividad diaria de internacionalización de la fruta, así como sus perspectivas futuras. En lo que respecta a la producción, el experto menciona que la empresa se concentra en la exportación de pitahaya, destinando el 85% de su producción para la venta a empresas exportadoras y el 15% para la venta local.

Un estudio realizado por Sabando et al. (2020) indica que la exportación de frutas exóticas como la pitahaya puede generar importantes beneficios económicos para los productores, siempre y cuando se realice una planificación adecuada que garantice la eficacia y seguridad alimentaria de los productos. El poner en práctica eficientes procedimientos permite a promover un cumplimiento con los estándares de Agrocalidad y se enfoca en análisis de suelo, agua, insectos y plagas, así como análisis floral y de fruto para asegurar que no sean dañinos para la salud del consumidor, una práctica destacable que debería ser imitada por otros productores de frutas exóticas.

En base a una investigación acerca de las oportunidades y desafíos en la exportación de pitahaya en América Latina, uno de los más grandes desafíos para los productores es la falta de tecnología y conocimientos especializados en la producción de pitahaya. La implementación del método de producción nocturna, podría ser una solución para acrecentar

la efectividad y aumentar la producción. Por lo tanto, es crucial que las empresas continúen invirtiendo en tecnología y conocimientos especializados para preservar su posición competitiva en el mercado de exportación de pitahaya (Suárez et al., 2021).

Un estudio sobre el impacto de prácticas agrícolas sostenibles en la producción de pitahaya resalta la importancia del análisis de suelo, agua y control de plagas para asegurar la calidad y la seguridad alimentaria de la fruta. La empresa demuestra su compromiso con estos aspectos mediante la implementación de medidas de control en el proceso de producción, como el análisis floral y de fruto. Es fundamental que la compañía siga perfeccionando sus prácticas agrícolas sostenibles para responder a las expectativas de los consumidores y mantener su posición en el mercado de exportación de pitahaya. (Vargas et al., 2021).

Un estudio sobre la estrategia de internacionalización de empresas agroindustriales resalta la importancia de una estrategia de negocios clara para la expansión y crecimiento de la empresa. Aunque FRUT.AL tiene objetivos específicos y medibles en cuanto a la producción de pitahaya, es crucial que defina una estrategia de negocios clara para identificar oportunidades de mercado y establecer una ventaja competitiva sostenible en el mercado de exportación de pitahaya (Tamayo et al., 2020).

En un estudio realizado por Menéndez y Cobeña (2022), se enfatiza la relevancia de la calidad en la manufactura y comercialización de la pitahaya, debido a que influye directamente en el valor y la solicitud de la fruta. Por ende, es esencial que FRUT.AL mantenga su enfoque en la gestión de calidad de su producción para garantizar la seguridad alimentaria de los consumidores y fortalecer su posición en el mercado, tanto a nivel local como global.

En el artículo de Espinosa y Nájera (2021), se resalta la relevancia de definir metas específicas y cuantificables en una empresa para enfocarse en la estrategia y lograr un crecimiento sostenible. Aunque FRUT.AL no cuenta actualmente con una estrategia de negocios clara, es fundamental que establezca objetivos claros y medibles para enfocarse en su crecimiento y fortalecer su posición en el mercado internacional de la exportación de pitahaya.

## CONCLUSIONES

Evaluar la factibilidad de exportar pitahaya ecuatoriana a Corea del Sur a través de un estudio de viabilidad es una etapa esencial en la estrategia de internacionalización de la empresa. Este análisis permitió evaluar diversos aspectos relacionados con la demanda del mercado surcoreano, las condiciones logísticas y regulatorias, así como los potenciales obstáculos y oportunidades que podrían surgir en el camino. Al promover un direccionamiento correcto del diseño de la empresa, este estudio de factibilidad contribuirá a orientar de manera adecuada la estrategia de internacionalización del producto. Esto implica no solo considerar los aspectos técnicos y comerciales, sino también comprender las preferencias y necesidades del mercado objetivo, así como adaptar el producto y los procesos empresariales para satisfacer estas demandas de manera efectiva.

En última instancia, los hallazgos de este estudio ofrecen un fundamento robusto para las empresas ecuatorianas dedicadas a la exportación y producción tomen decisiones informadas, lo que incrementará las posibilidades de éxito en su ingreso al mercado surcoreano. Así, la internacionalización de la exportación de pitahaya no solo representa una oportunidad para expandir el alcance de la empresa, sino también para contribuir al desarrollo económico y la diversificación de las relaciones comerciales entre Ecuador y Corea del Sur.

## RECOMENDACIONES

Se aconseja a los exportadores interesados en incursionar en nuevos mercados realizar una investigación exhaustiva que cubra todos los aspectos relevantes de la exportación, comenzando con la evaluación del mercado objetivo hasta la evaluación de los requisitos regulatorios y logísticos. Esto implica llevar a cabo estudios de mercado detallados para comprender las preferencias y necesidades de los consumidores en Corea del Sur, así como la evaluación de la infraestructura de transporte y logística para garantizar la eficiencia en la entrega de productos.

Además, se insta a los interesados e internacionalizar esta fruta exótica a analizar cuidadosamente los costos asociados con la exportación, incluidos los costos de producción, transporte, aranceles e impuestos, para determinar la viabilidad financiera del proyecto.

También es importante que consideren los posibles riesgos y desafíos potenciales que puedan surgir durante el proceso de exportación, y desarrollen estrategias de mitigación adecuadas.

Se alienta a los estudiantes de la Carrera de comercio Exterior a colaborar estrechamente con expertos en comercio internacional, así como con profesionales de la industria de la pitahaya y de Corea del Sur, para obtener conocimientos especializados y orientación durante todo el proceso de estudio de factibilidad.

## ANEXOS

### ANEXO No. 001 GUIA DE ENTREVISTA A OPERADOR LOGISTICO

<b>Universidad Técnica de Machala</b> <b>Facultad de Ciencias Empresariales</b> <b>Carrera de Comercio Exterior</b>	
<b>ENTREVISTA A OPERADOR LOGISTICO DE EXPORTACIÓN DE PITAHAYA</b>	
<b>TEMA:</b> Estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya amarilla ecuatoriana hacia Corea del Sur 2023	
Buenos días/tardes es un gusto poder compartir unos segundos con Ud. y solicitar nos colabore con información valiosa para el desarrollo de un proyecto de orden académico.	
<b>OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:</b> Conocer el criterio de Ud como operador logístico sobre el proceso d exportación de Pitahaya a los mercados internacionales.	
<b>INTRODUCCIÓN:</b> Su opinión nos puede ayudar a conocer si es factible la internacionalización de la fruta Pitahaya hacia Corea del Sur 2023. Por ello le agradeceríamos dedicase tan solo unos segundos al cumplimiento de la presente entrevista.	
<b>PREGUNTAS ABIERTAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Pregunta 1.</b> ¿Actualmente cómo se encuentran establecido el mercado de exportación de frutas exóticas a los mercaos internacionales?</li> <li>✓ <b>Pregunta 2.</b> ¿Cuáles son las principales ventajas que exhibe el proceso de internacionalización de los productos no tradicionales en referencia a los tradicionales?</li> <li>✓ <b>Pregunta 3.</b> ¿Indíquenos cuales son las adversidades que presenta en los procesos operativos y logísticos a la hora de internacionalizar la pitahaya?</li> <li>✓ <b>Pregunta 4.</b> ¿Cómo se desempeña la cadena de suministros, operaciones y logística para la internacionalización de la fruta?</li> <li>✓ <b>Pregunta 5.</b> ¿Cuáles son los desafíos específicos que enfrentan el proceso de exportación de fruta en este nuevo año?</li> <li>✓ <b>Pregunta 6.</b> ¿Cómo han hecho las empresas en las cuales Ud. Brinda servicio, para tratar de ganar participación en los mercados internacionales?</li> <li>✓ <b>Pregunta 7.</b> ¿Cómo podrían las nuevas empresas de exportación adaptar sus productos para satisfacer las demandas de los consumidores en mercados internacionales?</li> <li>✓ <b>Pregunta 8.</b> ¿Cree Ud. que poder diversificar la oferta exportable accedería a mayores oportunidades para la internacionalización nuevas empresas exportadoras de frutas?</li> <li>✓ <b>Pregunta 9.</b> ¿Cree Ud. que es rentable ingresar al mercado de Corea del Sur con el producto Pitahaya?</li> <li>✓ <b>Pregunta 10.</b> ¿Bajo su experiencia estima importante que las nuevas oportunidades para los emprendedores que ofrece el gobierno accederá al crecimiento de la competencia en la exportación de pitahaya?</li> </ul>	
<b>COMENTARIOS:</b> .....	
<b>ENTREVISTADOR</b>	<b>FECHA</b>
BAEZ GONZALEZ BYRON JAVIER MORA VALENCIA JEFFERSON ALEXANDER ORDOÑEZ AGUILAR RAMIRO LUIS	

## BIBLIOGRAFÍA

- AGROCALIDAD. (2023). Pitahaya ecuatoriana se expende en mercados y ferias de China. Obtenido de <https://www.agrocalidad.gob.ec/pitahaya-ecuatoriana-se-expende-en-mercados-y-ferias-de-china/>
- Anggie, V., Juan, C., y Luz, P. (2020). Pitahaya (*Hylocereus* spp.): Cultivo, características físicoquímicas, composición nutricional y compuestos bioactivos. *Scientia Agropecuaria*, 430-453.
- A. (2016). Guía documental para exportar e importar: los 12 documentos clave.109.<https://www.marcialpons.es/libros/guia-documental-para-exportar-e-importar/9788416171132/>
- AGROCALIDAD . (15 de Noviembre de 2022). AGROCALIDAD . Obtenido de Pitahaya de Ecuador se exporta ya a 56 países: Perú se suma a la lista.: <https://www.agrocalidad.gob.ec/pitahaya-de-ecuador-se-exporta-ya-a-56-paises-peru-se-suma-a-la-lista/#:~:text=a%20la%20lista-,Pitahaya%20de%20Ecuador%20se%20exporta%20ya%20a%2056%20pa%C3%ADses%3A%20Per%C3%BA,15%20de%20noviembre%20de%202022>
- AGROCALIDAD. (2023). AGROCALIDAD - La Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario. <https://www.agrocalidad.gob.ec/>
- Agrocalidad . (3 de Abril de 2023). Obtenido de <https://www.agrocalidad.gob.ec/la-pitahaya-ecuatoriana-llegara-a-china/#:~:text=Cerca%20de%20400%20hect%C3%A1reas%20han,3%20de%20abril%20del%202023.>
- Agrocalidad. (2021). Obtenido de <https://www.agrocalidad.gob.ec/exportaciones-de-pitahaya-crecieron-casi-60-en-2021/#:~:text=Durante%20el%20a%C3%B1o%202021%2C%20se,que%20se%20envi%C3%B3%2011.260%20toneladas.>
- Álvarez-Herrera, J., Burgos-Chinome, D., y Guerrero, M. (30 de Agosto de 2023). Calidad de frutos de pitahaya (*Selenicereus megalanthus* Haw.) sometidos a diferentes recubrimientos durante el almacenamiento. *Dialnet*, 19(1), 1-12. Obtenido de [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-CalidadDeFrutosDePitahayaSelenicereusMegalanthusHa-8787086%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-CalidadDeFrutosDePitahayaSelenicereusMegalanthusHa-8787086%20(1).pdf)
- Andrade , J., Rengifo, E., Ricalde, F., Sima, L., Cervera, C., y Vargas, G. (2006). Microambientes de luz, crecimiento y fotosíntesis de la pitahaya (*hylocereus undatus*) en un agrosistema de

- Yucatán. *Redalyc*, 40(14053195), 687-697. doi:30240601 Angamarca , P., Pinos , E., y Ortega , J. (2022). Factibilidad para la creación de una empresa destinada a ofrecer servicios para la gestión de procesos de negocios, en la ciudad de Cuenca, Ecuador. *Dialnet*, 7(4), 521-541. doi:doi.org/10.33386/593dp.2022.4-1.1270
- Aparicio, G. (2018). Influencia del Sistema HACCP en la mejora continua de la línea de comida prapradas en un autoservicio de Lima Metropolitana. *redalyc*, 21(1). Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/816/81658059011/81658059011.pdf>
- Araujo, J. (Septiembre de 2022). Pitahaya: un cultivo de oro que impacta en la pérdida de bosques nativos en la Amazonía ecuatoriana. Obtenido de Plan V: <https://www.planv.com.ec/historias/plan-verde/pitahaya-un-cultivo-oro-que-impacta-la-perdida-bosques-nativos-la-amazonia#:~:text=En%20Ecuador%2C%20se%20cultivan%20la,la%20segunda%2C%20conocida%20como%20Palora.>
- Asencio, L., Caicedo, W., y Andrade, C. (2022). La internacionalización empresarial y su perspectiva en el sector frutícola no tradicional ecuatoriano. Guayaquil: Editorial Grupo Compás.
- Bianco, C. (2019). La síntesis neoclásica de la teoría del comercio internacional: un modelo sencillo de Heckscher-Ohlin. Universidad Nacional de Quilmes. Unidad de Publicaciones del Departamento de Economía y Administración.
- BCN. (2023). Banco Central del Ecuador - BCE. [https://www.bce.fin.ec/Frutas exóticas ecuatorianas en mercados internacionales - CORPEI. \(n.d.\). Retrieved September 5, 2023, from https://corpei.org/2019/01/02/frutas-exoticas-ecuatorianas-en-mercados-internacionales/](https://www.bce.fin.ec/Frutas%20ex%C3%B3ticas%20ecuatorianas%20en%20mercados%20internacionales%20-%20CORPEI.%20(n.d.).%20Retrieved%20September%205,%202023,%20from%20https://corpei.org/2019/01/02/frutas-exoticas-ecuatorianas-en-mercados-internacionales/)
- BJB. (2021). El proceso de producción y distribución de la pitahaya en Manabí para su exportación directa / The process of production and distribution of the pitahaya in Manabí for its direct export. Obtenido de <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BJB/article/view/35850>
- BANCO CENTRAL. (2022). Evolución de la Balanza. Quito: Banco Central. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202206.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2023). Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes. Obtenido de [Bce.fin.ec: https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2303281959/OpenDocument/opendoc/opendocument.jsp?logonSuccessful=true&shareId=2](https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2303281959/OpenDocument/opendoc/opendocument.jsp?logonSuccessful=true&shareId=2)
- Banco Mundial. (2022). *banco mundial org*. Obtenido de [https://datos.bancomundial.org/indicador/BM.GSR.MRCH.CD?end=2022&locations=S G&start=1999](https://datos.bancomundial.org/indicador/BM.GSR.MRCH.CD?end=2022&locations=S%20G&start=1999)
- Beltrán, S., y Ortiz, J. (2020). Los paradigmas de la investigación: un acercamiento teórico para reflexionar desde el campo de la investigación educativa. *Revista Iberoamericana*

para la investigación y el Desarrollo Educativo, 11(21), 1-18.

doi:<https://doi.org/10.23913/ride.v11i21.717>

- Botero, A. (2016). Aplicaciones de LC-MS/MS en la determinación de residuos de plaguicidas y drogas de abuso en muestras de latinoamérica. Énfasis en la problemática analítica del glifosato. Universidad Jaume , España . Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=74249>
- Cepal, Fao, y Iica. (2021). PERSPECTIVAS DE LA AGRICULTURA Y DEL DESARROLLO RURAL EN LAS AMÉRICAS.
- Calderón , D., Olivas , J., Luján , C., Ríos , S., y Hernández, J. (2019). Factibilidad económica y financiera de un sistema de producción acuapónico de tilapia, lechuga y lagostino de río en Delicadas, Chiguagua, México. *redalyc*, 27(77), 5-11. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67459697001>
- Carro, R., y González, D. (s,f). Normas HACCP sistema de Anñalisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control. Universidad Nacional de Mar del Plata. Obtenido de [http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1616/1/11\\_normas\\_haccp.pdf](http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1616/1/11_normas_haccp.pdf)
- Castellanos, L., Villamil , L., y Romero, J. (2004). Incorporación del Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control en la gestión Alimentaria. *Scielo*, 6(3), 289-301. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rsap/v6n3/a05v6n3.pdf>
- Cevallos , A. (2018). Evaluación Financiera de proyectos de inversión para las Pymes. *Dialnet*, 5(3), 375-390. doi:10.23857/dc.v5i3.941
- Codex Alimentarius. (1999). Principios Generales de Higiene de los Alimentos. INEN. Obtenido de [https://www.normalizacion.gob.ec/buzon/normas/cpe\\_inen\\_codex\\_1.pdf](https://www.normalizacion.gob.ec/buzon/normas/cpe_inen_codex_1.pdf)
- Cotelo, S., Sachilala, A., y Cotelo, P. (2020). Enfoque de género en la gestión del profesorado universitario de la carrera Licenciatura Turismo en la universidad de Ciego de Ávila. *Revista Estrategia y Gestión Universitaria*, 9(2), 146-161.
- Coureaux, M., y Manzano, E. (2013). Tendencia en la consideración de la depreciación luminosa de las lamparas empleadas en alumbrado viario. *Redalyc*, 26(1), 21-32. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=329127756003>
- Cruz , P., Torres, A., Cruz, G., y Juárez, J. (2016). Metodología para medir la rentabilidad de un proyecto de inversin: estudio de caso de agua. *Dialnet*, 5(4), 1-11. doi:<http://dx.doi.org/10.17993/3cemp.2016.050428.1-11>
- Cuevas, C., y Moreno, F. (2003). Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa de servicios de ingeniería. *Redalyc*(88), 33-48. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/212/21208802.pdf>
- Cumpa , D. (2021). -Plan de exportación para paltas Hass al mercado de Singapur para la

- empresa agroindustrial Proserla S.A.C 2019-2021. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9364/Cumpa%20Vieyra%20Daniel%20Abraham.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- CORPEI. (2017). Frutas Exóticas Ecuatorianas En Mercados Internacionales. Obtenido de <https://corpei.org/2019/01/02/frutas-exoticas-ecuatorianas-en-mercados-internacionales/>
- Corea del Sur - Requisitos de etiquetado/marcado. (2023, April 17). <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/south-korea-labelingmarking-requirements>
- Carasila, C., y Milton, A. (2011). La demanda. Una perspectiva de marketing: reflexiones conceptuales y aplicaciones. Redalyc.org. <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941257008.pdf>
- DragonFruit Market Size, Share and Demand Report 2022-2027. (2022). <https://www.marknteladvisors.com/research-library/dragon-fruit-market.html>
- Díaz, I. (1 de junio de 2009). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación? redalyc, 144(0252-8584), 101-104. doi:425541313005
- Díaz, M., y Hidalgo, W. (2021). Estudio de factibilidad económica del cultivo de uva en la comuna el azúcar, provincia de Santa Elena. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/57217/1/DIAZ%20-%20HIDALGO%20TESIS%20COMPLETA%20sii.pdf>
- Dieguez-Santana, K., Zabala-Velin, A. A., Villarroel-Quijano, K. L., y Sarduy-Pereira, L. B. (2020). Evaluación del impacto ambiental del cultivo de la pitahaya, Cantón Palora, Ecuador. Dialnet, 23(49), 113-128. doi:<https://doi.org/10.22430/22565337.1621>
- Durán, P. (2020). Impacto de la pandemia por COVID-19 en la implementación y certificación del SGC en empresas PYME. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/37644/DuranTellezPaulaAlejandra2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- FAO. (1997). Directrices para la formulación, aplicación, evaluación y acreditación de sistemas de inspección y certificación de importaciones y exportaciones de alimentos. 5. Obtenido de <https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/sh->

proxy/pt/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fodex%252Fstandards%252FCXG%2B26-1997%252FCXG\_026s.pdf

- Feria , H., Matilla, M., y Mantecón, S. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿Métodos o técnicas de indagación empírica? *dialnet*, 11(3), 62-79. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-LaEntrevistaYLaEncuesta-7692391.pdf>
- Freire , N., y Vargas, M. (2020). Análisis de la producción y exportación de frutas exóticas desde el Ecuador. Guayaquil: Universidad de Guayaquín. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/54988/1/TESIS%20VARGAS%20MIRIAM%20Y%20NADIA%20FREIRE.pdf>
- García , M., y Quiros , O. (2009). Análisis del comportamiento de mercado de la pitahaya (*Hylocereus undatus*) en Costa Rica. *Dialnet*, 23(2), 14-24. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-AnalisisDelComportamientoDeMercadoDeLaPitahayaHylo-4835523.pdf>
- Gómez, R. (2009). *Manual de Gestión de Proyectos* (Primera Edición ed.). Antioquia. Obtenido de [https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2015/10/manual\\_gestion\\_proyectos.pdf](https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2015/10/manual_gestion_proyectos.pdf)
- Guasco, C., y Luna, K. (2022). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral para las Pymes en el cantón cañar. *Dialnet*, 8(1), 1071-1089. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2541>
- Guirette, O., Loera , J., Durán Muñoz, H., Ortiz Romero , V., y Oliván, M. (2021). Implementación de una herramienta de seguridad alimentaria en empresas de Zacatecas. *Redalyc*(61). Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/944/94467989006/94467989006.pdf>
- Guzmán, Ó., Pérez, L., y Patiño, A. (2012). Reconocimiento de Nematodos Fitoparasitos en Pitahaya Amarilla. *Scielo*, 14, 149-161. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/bccm/v16n2/v16n2a13.pdf>
- HASHAI, N. y T. ALMOR. (2004). “Gradually Internationalizing “born global” firms: an oximoron?”. *International Business Review*, vol. 13, pp. 465-483.
- Huachi, L., Yugsí, E., Coronel, D., Paredes, M. F., Verdugo, K., y Santamaría , P. (2015). Desarrollo de la Pitahaya. *Dialnet*, 22(2), 50-58. doi:10.17163/lgr.n22.2015.05 Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2018). La pitahaya o fruta del dragón se fomenta significativamente en la República Dominicana. Santo Domingo. Obtenido de <https://www.iica.int/es/prensa/noticias/la-pitahaya-o-fruta-del-dragon-se-fomenta-significativamente-en-la-republica#:~:text=El%20g%C3%A9nero%20Hylocereus%20es%20originario,porte%20rastrero%20y%20abundante%20ramificaci%C3%B3n>. International Trade Centre.

(2022). Trademap.org. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c702%7c%7c%7c%7c081090%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c702%7c%7c%7c%7c081090%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

Hannan, S. A. (2016). *The Impact of Trade Agreements: New Approach, New Insights*; by Swarnali Ahmed Hannan; IMF Working Paper WP/16/117; June 2016.

J. E. Durán Lima, S., y Pérez, C. y. (2023). Evaluación de los efectos de un posible acuerdo comercial entre el Ecuador y la Alianza del Pacífico. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe . Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48839/1/S2201120\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48839/1/S2201120_es.pdf)

Kouzmine, V. (2000). Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional. Santiago de Chile: División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4413/S2000930\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4413/S2000930_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Jin, D. Y., y Yoon, T. J. (2017). The Korean Wave: Retrospect and prospect: Introduction. *International Journal of Communication*, 11, 2241–2249. <https://yonsei.elsevierpure.com/en/publications/the-korean-wave-retrospect-and-prospect-introduction>

Jinwoo Cheon. (2021). What is the current status of global demand in the dragon fruit market? - Tridge. <https://www.tridge.com/market-guides/posts/what-is-the-current-status-of-global-demand-in-the-dragon-fruit-market>

Jing Zang. (2023). Vietnam's Dragon Fruit Exports Down Almost 50% in Early 2023 | Produce Report. <https://www.producereport.com/article/vietnams-dragon-fruit-exports-down-almost-50-early-2023>

Jose Bayona, y Mayte Gómez. (2021). Análisis de la competitividad de la papa exportada desde el puerto de Paíta al Mercado de Corea del Sur, 2020. Repositorio Institucional - UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/60156>

Laura, F., y Jorge, E. (2004). *Mercadotecnia*, de Fischer Laura y Espejo Jorge, Mc Graw Hill. Tercera Edición.

Lisette, A. (2020). Análisis de Exportación de la Pitahaya Ecuatoriana Hacia. Obtenido de <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1108/An%C3%A1lisis%20de%20Exportaci%C3%B3n%20de%20la%20Pitahaya%20Ecuatoriana%20Hacia.pdf>

- ?sequence=1&isAllowed=y PROECUADOR. (2018). Estudio de Pitahaya en Emiratos Árabes Unidos. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/pitahaya-en-emiratos-arabes-unidos/>
- Lozada, J. (2014). Investigación Aplicada. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6163749>
- Lucero, K. (2020). Pitahaya: la fruta exótica más exportada del Ecuador . Obtenido de <https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/pitahaya-la-fruta-exotica-mas-exportada-del-ecuador>
- Lara, T. I. B., Canales, J. M. V., Sánchez, F. D., y Vargas, R. R. (2020). Especialización y competitividad en el sector agrícola mexicano: caso fresa. *Agro Productividad*, 13(8), 31– 37. <https://doi.org/10.32854/AGROP.VI.1697>
- Lorena Chunchu Juca, Patricia Uriguen Aguirre, y Nervo Apolo Vivanco. (2021). Vista de Ecuador: análisis económico del desarrollo del sector agropecuario e industrial en el periodo 2000-2018. | *Revista Científica y Tecnológica UPSE*. <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/547/502>
- Mario, R., Irma, Z., y Miguel, V. (2021). Métodos estadísticos para el análisis del tamaño del efecto. Obtenido de [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-91902021000200128](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-91902021000200128)
- Menéndez, R., y Cobeña, X. (2022). Factores críticos de la gestión de la calidad de la pitahaya ecuatoriana de exportación. Estudio de caso Ecuador Divine- El Okaso S.A. *Dialnet*, 8(3), 573-615. doi:: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i3>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2015). *Análisis de Mercado*. Lima : Unidad de Inteligencia Comercial.
- Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs. (2023). <https://www.mafra.go.kr/english/index..do>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior y Pesca . (2023). *produccion.gob.ec*. Obtenido de ECUADOR INICIA LAS EXPORTACIONES DE PITAHAYA A CHINA: <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-inicia-las-exportaciones-de-pitahaya-a-china/>
- Moncada, H., Guzmán, J., González, M., y Solorzano , S. (2022). La certificación Rainforest Alliance como estrategia competitiva para el sector agrícola exportador ecuatoriano. *Dialnet*, 13(36), 7-27. doi:<http://dx.doi.org/10.46925//rdluz.36.02>
- Montesinos Cruz, J., Rodriguez , L., Ortiz , R., Fonseca, M., Ruiz, G., y Guevara , F. (2015). PITAHAYA (*Hylocereus* spp.) UN RECURSO FITOGENÉTICO CON HISTORIA Y FUTURO PARA EL TRÓPICO SECO MEXICANO. *Cultivos Tropicales*. Scielo, 36, 67-76. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193243640007>

- Montesinos, J., Rodríguez, L., Ortiz, R., Fonseca, M., Ruíz, G., y Guevara, F. (2015). Pitahaya (*Hylocereus* spp) Un recurso Fitogenético con historia y un futuro para el trópico seco mexicano. *scielo*, 36, 67-76. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/ctr/v36s1/ctr07s115.pdf>
- Mora, D., Lituma, A., y González, M. (2020). Las certificaciones como estrategia para la competitividad de las empresas exportadoras. *INNOVA*, 5(2), 113-132. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n2.2020.1274>
- MPCEIP. (2022). Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/Informe-gestio%CC%81n-MPCEIP-2022.pdf>
- MAGAP. (2023). Ministerio de Agricultura y Ganadería – Ministerio de Agricultura y Ganadería, (MAG). <https://www.agricultura.gob.ec/>
- My Korean addiction. (2022). Why Do Koreans Eat So Much and Don't Gain Weight? 10 Reasons. <https://mykoreanaddiction.com/why-do-koreans-eat-so-much-and-dont-gain-weight>
- Ngo-Thi-Ngoc, H., y Nguyen-Viet, B. (2021). Export performance: Evidence from agricultural product firms in Vietnam. [Http://Www.Editorialmanager.Com/Cogentbusiness](http://Www.Editorialmanager.Com/Cogentbusiness), 8(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1861729>
- Oficina Económica y Comercial de la embajada de España en Singapur . (2022). El mercado del aceite de oliva en Singapur. Oficina Económica y Comercial de la embajada de España en Singapur. ICEX. Obtenido de [https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/113/documentos/2022/12/estudio-de-mercado/EM\\_El%20mercado%20del%20aceite%20de%20oliva%20en%20Singapur\\_2022.pdf](https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/113/documentos/2022/12/estudio-de-mercado/EM_El%20mercado%20del%20aceite%20de%20oliva%20en%20Singapur_2022.pdf)
- Oficina Económica y Comercial Singapur. (2022). Informe económico y comercial. Singapur 2022. [icex.es](https://www.icex.es). Obtenido de <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/113/documentos/2023/01/informes-sec-iec/iec-singapur-2022.pdf>
- Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria. (2016). Manual de análisis de peligros y puntos críticos de control - HACCP. Obtenido de <https://www.oirsa.org/contenido/biblioteca/Manual%20de%20an%C3%A1lisis%20de%20peligros%20y%20puntos%20cr%C3%ADticos%20de%20control%20-%20HACCP.pdf>
- OECD. (2021). Sustaining the Miracle on the Han River. <https://www.oecd.org/country/korea/thematic-focus/sustaining-the-miracle-on-the->

- PAN AMERICAN HEALTH ORGANIZATION. (2015). Inocuidad de Alimentos- Control Sanitario-HACCP. Obtenido de paho.org: [https://www3.paho.org/hq/index.php?option=com\\_content&view=article&id=10833:2015-historia-sistema-haccp&Itemid=0&lang=en#gsc.tab=0](https://www3.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=10833:2015-historia-sistema-haccp&Itemid=0&lang=en#gsc.tab=0)
- Porter, M. (2007). Ventaja competitiva : creación y sostenimiento de un desempeño superior (Segunda Edición ed.). (J. Pecina, Trad.) Mexico, D.F : Continental.  
Recuperado el 16 de febrero de 2023
- Praxis, C. (2019). Estrategias de comercializacion y exportacion. Obtenido de [https://issuu.com/praxisconsulting5/docs/estrategias\\_de\\_comercializaci\\_n\\_y\\_expor](https://issuu.com/praxisconsulting5/docs/estrategias_de_comercializaci_n_y_expor)
- Prieto, B. (2017). El uso de los métodos deductivo e inductivo para aumentar la eficiencia del procesamiento de adquisición de evidencias digitales. Cuadernos de Contabilidad, 18(46), 1-127.  
doi:<https://doi.org/https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-46.umdi>
- Project Management Institute. (2016). Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos. Newtown Square, Pennsylvania, USA. Obtenido de [https://www.sadamweb.com.ar/news/2016\\_08Agosto/Guia\\_Fundamentos\\_para\\_la\\_Direccion\\_de\\_Proyectos-4ta\\_Edicion.pdf?PMBOX=http://www.sadamweb.com.ar/news/2016\\_08Agosto/Guia\\_Fundam](https://www.sadamweb.com.ar/news/2016_08Agosto/Guia_Fundamentos_para_la_Direccion_de_Proyectos-4ta_Edicion.pdf?PMBOX=http://www.sadamweb.com.ar/news/2016_08Agosto/Guia_Fundam)
- Ramos, J. (2018). Producción y exportación de pitahaya y su incidencia en el desarrollo económico del cantón palora, provincia de Morona Santiago Periodo 2013-2017. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34427/1/RAMOS%20MU%c3%91OZ.pdf>
- Requena, E., Cajamarca, J., Romero, W., y Mora, N. (2022). Análisis de factibilidad para producción y comercialización de pallets plásticos como medio de mitigación ambiental. Dilanet, 7, 19-32. doi:[doi.org/10.33386/59dp.2022.5-3.1324](https://doi.org/10.33386/59dp.2022.5-3.1324)
- Riquelme, M. (23 de junio de 2017). Teoría de la ventaja competitiva. Obtenido de emprendices: <https://www.emprendices.co/teoria-la-ventaja-competitiva/>
- Rodrigues, M. (2011). La importancia de la implementación del sistema APPC (HACCP) en la industria elaboradora del embutido Alheira de Mirandela. Universidad de Valladolid. Obtenido de <https://www.educacion.gob.es/teseo/imprimirFicheroTesis.do?idFichero=fFkF0MBbk%3D>
- Rodríguez, A., y Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del

- conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(82), 1-26.
- Rodriguez, S. (2022). Herramientas para disminución de reprocesos de productos documentales requeridos por entidades en proyectos de infraestructura pública. Universidad Militar Nueva Granada. Obtenido de [https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/44129/RodriguezMachuca SebastianFelipe2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/44129/RodriguezMachuca%20SebastianFelipe2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ruiz, A., Urcia, J., y Paucar, L. (2020). Cultivo, características físicoquímicas, composición nutricional y compuestos bioactivos. *Scientia Agropecuaria*, 11(3), 439- 453. doi:10.17268/sci.agropecu.2020.03.16
- Sabando, A. U., Villalón, A., Mendoza, G., y Arias, J. (2020). Modelación productiva y pronósticos de las ventas del cultivo de la pitahaya en Ecuador. *Dialnet*, 12(1), 106-121. Obtenido de [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-ModelacionProductivaYPronosticosDeLasVentasDelCult-7571141%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-ModelacionProductivaYPronosticosDeLasVentasDelCult-7571141%20(2).pdf)
- SAFE FOOD ALLIANCE. (13 de Enero de 2019). La historia del APPCC. Obtenido de <https://safefoodalliance.com/haccp/the-history-of-haccp/#:~:text=HACCP%20originated%20in%20the%201960's,food%20for%20upcoming%20space%20expeditions.>
- Salas, H. J. (1 de Marzo de 2020). Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico Peruano. *Dialnet*, 6(1), 4-27. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i1.1343>
- Sandra Armijos Medrano. (2021). Ecuador con oportunidades y desafíos logísticos. <https://www.vistazo.com/enfoque/ecuador-con-oportunidades-y-desafios-logisticos- HE1071999>
- Schumacher, R. (2012). Adam Smith's theory of absolute advantage and the use of doxography in the history of economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 5(2), 54–80. <https://doi.org/10.23941/EJPE.V5I2.105>
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (1991). *Metodología de la investigación*.
- Sampedro, C., Palma, D., Machuca, S., y Arrobo, E. (2021). Transformación digital de la comercialización en las pequeñas y medianas empresas a través de redes sociales. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(3), 484-490.
- Santos, T., De Sá, M. E., Malagutti, E., Pinto, M., Ferreira, A. F., Monteiro, L. N., ..... y Rodrigues, M. G. (2024). Effects of gibberellic acid concentration and fruit maturation stage on seed germination and vigor of pitahaya seedlings. *Brazilian Journal of Biology*. doi:<https://doi.org/10.1590/1519-6984.260650>

- Torres, T. (2020). En defensa del método histórico-lógico desde la Lógica como ciencia. *Cofin Habana*, 39(2), 1-12.
- Trade Map . (2022). Trademap. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c081090%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c081090%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
- Verona-Ruiz, A., Urcia-Cerna, J., y Paucar-Menacho, L. M. (2020). Pitahaya (*Hylocereus* spp.): culture, physicochemical characteristics, nutritional composition, and bioactive compounds. *Scientia Agropecuaria*, 11(3), 439-453.  
<https://doi.org/10.17268/sci.agropecu.2020.03.16>
- Vázquez, G., Canales, R., y Becerril, O. (mayo-agosto de 2018). La competitividad logística del transporte marítimo en la Alianza del Pacífico: 1990-2015. *scielo*, 7(20). Obtenido de <https://www.scielo.org.mx/pdf/mcp/v7n20/2007-5308-mcp-7-20-65.pdf>
- Velásquez, A. (2019). Estudio de mercado de quinua para su exportación a la Unión Europea. *Dialnet*(7). Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-EstudioDeMercadoDeQuinuaParaSuExportacionALaUnionE-8930099.pdf>
- Varela Villegas, Rodrigo. (1997). Evaluación económica de proyectos de inversión. <https://isbn.cloud/9789589567715/evaluacion-economica-de-proyectos-de-inversion/>
- Vargas, A. (2017). Investigación de Mercados. <http://www.areandina.edu.com>
- Younghoon Kang, y Jeongkeun Kim. (2023). Cómo la Generación Z está dando forma a los minoristas de comestibles de Corea | McKinsey. <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/eat-play-love-how-gen-z-is-shaping-koreas-grocery-retailers>
- Zhingre, S., Erazo, J., Narvárez, C., y Moreno, V. (2020). Plan de negocio para evaluar la viabilidad en el sector microempresarial de respuestos de vehículos. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10). doi.: <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i10.699>
- Zavala, D. I. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Economía informa*, 397, 61–79. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2016.03.004>