



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ADMINISTRACION

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**MODALIDAD COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCION DEL
TITULO DE**

LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR

CASO DE ESTUDIO

**PROCESO DE EXPORTACION CREMA FACIAL ANTIARRUGAS A
BASE DE PITAHAYA AL MERCADO TURCO.**

AUTORES

MORALES TERAN MICHAEL ALEXANDER

GUAYAQUIL

2023

CERTIFICADO DE SIMILITUD.

PROCESO DE EXPORTACION CREMA FACIAL ANTIARRUGAS A BASE DE PITAHAYA AL MERCADO TURCO

INFORME DE ORIGINALIDAD

7 %	7 %	0 %	2 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	etecam.com Fuente de Internet	1 %
2	repositorio.uea.edu.ec Fuente de Internet	1 %
3	www.sanmartin.gov.ar Fuente de Internet	1 %
4	biblioteca.uteg.edu.ec Fuente de Internet	1 %
5	upcommons.upc.edu Fuente de Internet	1 %
6	tesis.ipn.mx Fuente de Internet	1 %
7	www.papstar-shop.nl Fuente de Internet	1 %
8	www.cosmofarm.it Fuente de Internet	1 %
9	www.pitahayaroja.com Fuente de Internet	

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo



INDICE

INDICE GENERAL

I. Introducción.....	1
Antecedentes.....	2
Pitahaya	3
Produccion de la pitahaya	3
Tabla 1 Contenido nutricional.....	4
Evita el envejecimiento.....	4
Características botánicas de la planta de pitahaya.....	4
Ilustración 1 Cactus dragón	5
Ilustración 2 Raíz de la Pitahaya	5
Ilustración 3 Tallo de la Pitahaya.....	6
Ilustración 4 Cultivo de la Pitahaya.....	7
Ilustración 5 Pitahaya Amarilla	7
Propiedades y beneficios de la pitahaya	8
Ilustración 6 Crema de Pitahaya.....	8
Ficha técnica.....	8
Tabla 2.....	8
Descripción del producto	10
II. ANALISIS.....	11
Segmentos de Mercado.....	11

Población	11
Descripción de la materia prima.....	11
Objetivos.....	12
Objetivo general.....	12
Objetivos específicos	12
Preguntas de investigación.....	12
Preguntas específicas	12
III. Propuesta	14
Descripción del tipo del caso estudio	14
Plan logístico	16
Manejo de mercancías	16
Proceso de exportación	16
Embalaje.....	16
Ilustración 7 Datos del embalaje	17
Unitarización de la carga.....	17
Medio de transporte	17
Incoterm.....	18
Tabla 3 Precio del CPT	18
Air Way Bill (AWB).....	20
Seguro internacional.....	20

Trazabilidad	21
Trazabilidad ascendente	21
Trazabilidad interna	21
Trazabilidad descendente	21
IV. CONCLUSIONES	22
Conclusiones	22
Recomendaciones.....	22
V. BIBLIOGRAFIA	24
Bibliografía.....	24

I. Introducción

Este proyecto evalúa la factibilidad de hacer un plan de exportación para la empresa NaturePit S.A, una empresa ecuatoriana que produce una crema antiarrugas natural a base de pitahaya. La idea principal es exportar al mercado turco, especialmente a la ciudad de Estambul y hacer reconocido este producto en tendencia.

El objetivo principal es poder proporcionar una crema con ingredientes. Esto es excelente para la piel de las personas, por lo que las cremas faciales de Pitahaya brindan cuidado cuando los clientes buscan productos libres de químicos que puedan dañarla.

Esto indica un segmento de mercado desatendido en la industria cosmética turca. Los productos antiarrugas son la categoría de mayor crecimiento en el mercado que crece a un ritmo del 15% anual, según informa Euromonitor International. Apuntar al grupo demográfico ideal para este producto es crucial, especialmente considerando que Turkstat informa que el 47% de la población femenina de Estambul se encuentra dentro del rango de edad de 25 a 54 años. (Economic Freedom, 209)

Así mismo, Se descubrió un mercado potencial para productos para el cuidado de la piel dirigidos a mujeres musulmanas debido a la falta de productos halal disponibles en el mercado, que solo está permitido por la religión islámica. (Economic Freedom, 209)

Es por ello, que a partir de los datos anteriormente expuestos se procedió a realizar una minuciosa investigación para poder crear un plan de exportación hacia el mercado turco ya que como sabemos en la actualidad la belleza física es lo primordial para que le ser humano se sienta cómodo consigo mismo

El propósito de la investigación de este proyecto es promover el negocio y uso de la pitahaya, por lo que al utilizar esta fruta se aprovecharán todas sus vitaminas, convirtiéndola en una materia prima ideal y necesaria para la elaboración de productos. Tan natural como una crema facial.

Debido a que tiene muchas ventajas nutricionales para la salud y el cuidado de la piel, la pitahaya se utilizará como materia prima para elaborar la crema facial que se producirá y comercializará en la ciudad de Estambul. Por todos los nutrientes que nos aporta, se prevé que la pitahaya tenga una gran aceptación en el mercado.

Con el objetivo de es desarrollar un modelo de negocio con propuesta de valor para el consumidor potencial consciente de la salud, que quiere productos premium que

presenten menos riesgos para la salud que los genéricos. Cosméticos normales. Nuestro proyecto de investigación ofrecerá a los clientes una propuesta de valor basada en productos naturales y libres de químicos, con el beneficio adicional de recibir información completa sobre los beneficios de la pitahaya y cómo obtenerla a través del servicio postventa pudiendo obtener un cuidado de la piel.

Antecedentes

Entrando un poco en contexto de lo que es el comercio exterior, se refiere al intercambio de bienes, servicios y recursos entre diferentes países ya que implica la compra y venta de productos y servicios a nivel internacional conforme la sociedad va avanzando.

El comercio exterior ha traspasado las fronteras nacionales, es un ejemplo de cómo se desarrolla la sociedad y cómo sus actividades se vuelven más complejas. Esto hace que muchas de las veces el comercio dependa de otros países, por esta razón vemos que cuando un país cuenta con exceso de materia prima ve la necesidad de vender a otros países que carecen de la necesidad. (Miguel Mones, 2022)

El comercio a permitido en gran manera la mejora de un problema que abunda en el mundo y es el defisic de desempleo ya que al momento de emprender en el comercio promueves el creciminento de los sectores agricolas por lo que esto provoca que la tasa de emples incremente de gran manera. (Miguel Mones, 2022)

Es crucial que este tipo de comercio ocurra en una nación que permita la entrada de mercancías extranjeras, tenga libertad comercial y elimine todas las restricciones pertinentes, pero esto no significa que el comercio no esté regulado. En ciertas ocasiones algunos países deciden cerrar sus fronteras comerciales con el fin de proteger la economía de la industria y de este modo ayudan a generar consumo, pero para las empresas locales. (Conceptos, 2021)

Además, las nuevas tecnologías, en particular los sistemas informáticos y de gestión, facilitan el intercambio de bienes y servicios. Por ejemplo, permiten seguir los contenedores de un país durante todo su viaje. (Conceptos, 2021)

El comercio exterior tiende a elevar el nivel de vida de una nacion mediante el intercambio de bienes abundantemente producidos por aquellos que carece una nacion a cambio de bienes esenciales. A lo largo de la historia del comercio moderno es buscar promover un comercio mas libre entre las naciones. (Snice, 2021)

El objetivo de la investigación es desarrollar y comercializar una crema facial de pitahaya que satisfaga a los clientes por ser innovadora y del más alto calibre posible.

El ingrediente principal de nuestros productos es la pitahaya, debido a que es la principal materia prima para el desarrollo de este caso práctico, y a su vez, existe una gran cantidad de proveedores de esta fruta, debido a que cuenta con diferentes asociaciones productoras y exportadoras a nivel nacional. y en el extranjero en diferentes países. Por lo tanto, puede acceder fácilmente (Gobierno del Ecuador , 2021)

Pitahaya

También conocida como fruta tropical amarilla, pertenece a las especies de *Selenicereus megalanthus* por sus características de cáscara espinosa y amarilla. Esta fruta nace de color verde y con el tiempo obtiene el color amarillo, al estar madura puede medir 9 cm de largo y 7 cm de ancho, su cosecha es en los meses de enero y marzo, y sus cultivos son en zonas tropicales como en países de Colombia, Ecuador e Israel, entre otros. Esta fruta tropical amarilla se diferencia por ser más delicada, su cultivo puede llevar menos tiempo que las de variedad roja. Contiene alto grado de vitamina C, por lo que, los consumidores prefieren más esta fruta para obtener antioxidantes y fortalecer el sistema inmunológico. (ENFOQUE UTE, 2018)

Produccion de la pitahaya

En Ecuador la mayor producción que cultivan es de 850 hectáreas de pitahaya en las provincias de Guayas, Morona Santiago, Santo Domingo, etc. Se necesitan niveles de luz más altos para el cultivo de pitahaya para estimular el crecimiento de varios procesos fisiológicos. Tener suficiente luz favorece la germinación de los botones florales. Es una planta que se adapta a suelos secos, pedregosos y pobres por su rusticidad. Sin embargo, prefieren suelos húmedos, arenosos, arcillosos, propensos a obstruirse, bien drenados, abundantes en materia orgánica y con un pH equilibrado entre 5,5 y 6,5. (Scientia Agropecuaria, 2019)

Si bien se debe proporcionar riego de apoyo durante los primeros dos años después de la siembra para fomentar un crecimiento vegetativo adecuado, no requiere mucha agua. Los años siguientes, solo se debe regar cuando está floreciendo, ya que regarla durante la estación seca puede reducir la floración. (Scientia Agropecuaria, 2019)

El contenido nutricional de cada 100 gramos de pitahaya es: calorías 54 gramos; proteína: 1,4 gramos; carbohidratos: 13,2 gramos; grasa total: 0,1 gramos; fibra: 0,5 gramos; vitamina C: 11 mg. Cabe señalar que esta fruta contiene Captina, que actúa como tranquilizante de los nervios. (Huerto en casa , 2020)

Tabla 1

Contenido nutricional

Composición por 100 gramos de porción comestible	Pitahaya amarilla
Calorías	50
Hidratos de carbono (g)	13,2
Fibra (g)	0,5
Hierro (mg)	0,3
Vitamina C (mg)	4

Nota: Dentro de esta tabla de elaboración propia podemos observar el contenido nutricional de la fruta.

Elaborado por: Morales, M. (2023)

Evita el envejecimiento

Su alto contenido en vitamina C potencia la producción de colágeno, fortaleciendo el sistema inmunológico y previene el envejecimiento prematuro ya que estos beneficios lo hacen útil para una variedad de propósitos, incluido el alivio del dolor, la pitahaya es una de las únicas frutas que posee este pigmento vegetal de poder retrasar el envejecimiento. (Johanna Vásquez, 2015)

Características botánicas de la planta de pitahaya

Es importante conocer cómo está compuesta una plantación de pitahaya, por esto, a continuación, se procede a describir sus características con el propósito de conocer su composición y funcionamiento:

Ilustración 1

Cactus dragón



Obtenido de: PlantasCrasas. (2023).

Raíz: La pitaya presenta dos tipos de raíces, las cuales son: las raíces primarias forman un sistema de raíces delgadas y superficiales con función de absorción, y las raíces secundarias o adventicias se desarrollan en la parte aérea con función de sostén. (InfoAgro, s.f.)

Ilustración 2

Raíz de la Pitahaya



Obtenido de: Pitahaya — raíz lavada. (s.f.).

Tallo: Los tallos o vainas son muy ramificados, de color verde, suculentos, con tres aristas o caras y articulados por secciones rectas. Los bordes de las vainas presentan

areolas, en las cuales se encuentran grupos de espinas de 2 a 4mm, consideradas hojas modificadas. De la parte superior de las areolas nacen flores y ramificaciones. El tallo actúa como regulador hídrico y participa en la fotosíntesis. (InfoAgro, s.f.)

Ilustración 3

Tallo de la Pitahaya



Obtenido de: Thepbanchornchai, A. (n.d.). El tallo de la fruta del dragón o pitaya. (*hylocereus undatus* (haw) brit. & rose.). 123RF

Flor: Presenta flores hermafroditas, grandes (15-30cm de largo), tubulares y de color blanco, amarillento o rosado. De la parte inferior de la flor nacen grandes segmentos lanceolados, delgados y acuminados de color crema. Sus flores abren durante la noche, las cuales se encuentran orientadas hacia la luz de la luna. Pueden darse 5-6 ciclos de floración, donde en una misma planta pueden coincidir 17 varios estadios fenológicos. Muchas de las especies requieren polinización cruzada, aunque son auto fértiles. (InfoAgro, s.f.)

Ilustración 4

Cultivo de la Pitahaya



Obtenido de: *El cultivo de la Pitahaya*. (s.f.)

Fruto: Se trata de una baya con forma oval, de unos 6-12cm de diámetro y de color rojo o amarillo. La mayoría de las especies presentan una epidermis carnosa con brácteas triangulares de aspecto ceroso. La pulpa del fruto es translúcida, conteniendo en su interior numerosas semillas negras. Concretamente, la especie *Selenicereus megalanthus* presenta una epidermis amarilla, tuberosa y provista de espinas. (InfoAgro, s.f.)

Ilustración 5

Pitahaya Amarilla



Obtenido de: Pitahaya Amarilla | Frutabona. (n.d.).

Propiedades y beneficios de la pitahaya

La pitahaya es un fruto bajo en caloría que contiene un porcentaje de agua ligeramente endulzada, se destaca por contener diferentes tipos de vitaminas en todas las variedades de la fruta. Al contener altos grados de vitaminas, puede beneficiar a la salud de las personas como: huesos, dientes, glóbulos rojos, generar hierro y ser resistente a infecciones. Es por ello que algunos expertos recomiendan consumir esta fruta ya sea en adultos, niños, deportistas, mujeres embarazadas o en lactancia, entre otros. (EL COMERCIO , 2020)

- Refuerza el sistema inmunológico. Estimula la producción de glóbulos blancos, rojos y plaquetas.
- Posee efectos antiinflamatorios. Sus semillas aportan ácidos grasos esenciales, principalmente Omega 3.
- evita la anemia ferropénica. Sus compuestos favorecen la absorción de hierro por parte del organismo.
- Mejora el estado de huesos y articulaciones. Favorece la producción de colágeno gracias a sus niveles de vitamina C.

Ilustración 6

Crema de Pitahaya



Obtenido de: Making EcoLife. (n.d.). *Crema de Pitahaya*.

Ficha técnica

Tabla 2

Ficha técnica crema de Pitahaya

FICHA TECNICA

Producto Específico:	Crema de pitahaya
Nombre Comercial:	Crema Corporal de Pitahaya
Código Arancelario:	3304.99.00.90
PROPIEDADES GENERALES	
Descripción:	La crema de pitahaya ayuda con el PH natural manteniendo un brillo esencial en la piel poseyendo altos niveles de nutrientes en proteínas conteniendo antioxidantes que ayuda con el envejecimiento de la piel. renovar las células, y estimulando la producción de colágeno; que mantienen tu piel fresca, suave, hidratada y firme, con un dulce y refrescante aroma a pitahaya.
Usos:	Aplicar directamente sobre las áreas de tu piel después de cada baño para ayudar a mantener tu piel hidratada. Mantener en un lugar fresco y seco.
Magnitud:	200 ml
Unidad De Medida:	80 g
Presentación Comercial:	Frasco de crema
PROPIEDADES ESPECÍFICAS	
Clima:	Mantener en un lugar fresco y seco de 16-25°C

Nota: Dentro de esta tabla de elaboración propia podemos observar las propiedades generales y específicas del producto.

Elaborado por: Morales, M. (2023)

Descripción del producto

La crema a base de pitahaya es un producto cosmético que aprovecha los beneficios de a la fruta tropical para proporcionar hidratación, protecciones antioxidantes y para mejorar la apariencia general de la piel, se puede utilizar la crema como parte de la rutina diaria ya que brinda beneficios para el cuidado de la piel.

Además, la pitahaya contiene propiedades hidratantes y humectantes que pueden ayudar a mantener la piel suave esto especialmente es beneficioso para aquellos que tienen la piel seca o deshidratada.

II. ANALISIS

Segmentos de Mercado

Mujeres turcas de 25 a 54 años, trabajadoras, de niveles socioeconómicos A, B y C; que quieran lucir siempre jóvenes y bellas a partir de cosméticos naturales que respeten las creencias islámicas; porque se consideran consumidores conscientes, responsables e informados. A través de su consumo, esperan apoyar causas relacionadas con el comercio justo, la protección del medio ambiente y el bienestar animal. Buscan cosméticos naturales distintivos y de vanguardia que les brinden la seguridad de que su piel y su salud no se dañarán, sino que los cuiden a ellos y al medio ambiente al brindar constantemente innovación que funcione de la mano con la naturaleza.

Población

El 43,15% de la población tiene entre 25 y 54 años, de los cuales el 49,35% son mujeres; indicando que el 21,6% de la población total de Turquía, que corresponde a 78.965.645 personas en 2016, son mujeres de entre 25 y 54 años. Por ello, “el número de jóvenes turcos es muy superior a la población total de muchos países europeos. Otro hecho que preferiría nuestro producto a las cremas antiarrugas naturales es que Turquía es uno de los países más importantes del mundo donde sus consumidores eligen productos respetuosos con el medio ambiente, aunque el precio sea más elevado. (TURKSTAT, 2020)

Descripción de la materia prima

En cuanto a la materia prima, esta fruta está disponible a precios muy favorables y puede utilizarse sin demoras en la producción y venta de productos. Debido a las propiedades y beneficios que contiene la fruta del dragón, se eligió ingrediente principal. Las propiedades más representativas de esta fruta son antioxidantes, mucílagos, ácido ascórbico y fenoles, además de minerales como vitamina C, calcio, fósforo, hierro. Todas estas propiedades que posee la pitahaya la convierten en una de las mejores opciones para el cuidado de la piel y la prevención de las arrugas. (WAPA, 2019)

La aplicación de la crema de pitahaya es sencilla ya que tiene mínimos ingredientes y está fácilmente disponible en tiendas o supermercados, donde el resultado de la

preparación de la crema es amado por las personas por su color, textura y olor agradable para ellos, demostrando así que el producto genera satisfacción, que es lo que se busca para poder llevarlo al mercado. (WAPA, 2019)

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un modelo de negocio para la elaboración y comercializar una crema facial natural de pitahaya.

Objetivos específicos

1. Identificar y analizar el mercado potencial de la crema facial de pitahaya para entender su aceptación en la ciudad de Estambul.
2. Determinar la propuesta de valor que diferenciara las cremas faciales de pitahaya con productos similares median para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Preguntas de investigación

1. ¿cuál es el potencial de las cremas faciales de pitahaya en la ciudad de Estambul, Turquía?
2. ¿Cuál es el perfil demográfico y las características del grupo objetivo que se busca alcanzar con la crema fácil pitahaya?
3. ¿Cuál es la aceptación de los consumidores turcos hacia los productos cosméticos naturales y como se compara con los productos tradiciones?
4. ¿Cómo se logra la conservación y estabilidad de los ingredientes naturales en la crema fácil de pitahaya durante su producción y almacenamiento?

Preguntas específicas

1. ¿Qué estrategias de marketing y publicidad se implementarán para destacar los beneficios de la crema facial de pitahaya y a traer los consumidores turcos?

2. ¿Cuál es la opinión de expertos en dermatología sobre los beneficios de la pitahaya para el cuidado de la piel y su potencial impacto en la industria cosmética?
3. ¿Qué métodos de promoción y distribución se utilizará para dar a conocer la crema fácil de pitahaya en las mujeres turcas?
4. ¿Cuáles son las previsiones de ventas y crecimiento esperado para la crema facial de pitahaya en los primeros años de operación en el mercado turco?

III. Propuesta

Descripción del tipo del caso estudio

La crema a base de pitahaya ofrece una propuesta de valor única que combina los beneficios naturales de la pitahaya con las propiedades hidratantes y rejuvenecedoras de una crema de cuidado de la piel. Algunas de las características y beneficios clave de esta crema podrían incluir:

1. **Ingredientes naturales y de alta calidad:** Nuestra crema está elaborada con extracto de pitahaya orgánica de alta calidad y otros ingredientes naturales cuidadosamente seleccionados para brindar los mejores resultados para la piel. (Huerto en casa, 2019)
2. **Hidratación intensiva:** La pitahaya es conocida por su alto contenido de agua, lo que la convierte en un excelente agente hidratante. Nuestra crema ayuda a mantener la piel hidratada durante todo el día, dejándola suave y flexible.
3. **Nutrición y antioxidantes:** La pitahaya contiene vitaminas y antioxidantes poderosos que ayudan a combatir los radicales libres y a proteger la piel del envejecimiento prematuro. Nuestra crema proporciona a la piel los nutrientes esenciales que necesita para un aspecto saludable y radiante. (Huerto en casa, 2019)
4. **Propiedades rejuvenecedoras:** La crema a base de pitahaya puede ayudar a mejorar la elasticidad de la piel, reducir la apariencia de arrugas y líneas finas, y promover un aspecto juvenil. Sus propiedades regenerativas ayudan a revitalizar la piel y a mantenerla firme y tonificada. (Huerto en casa, 2019)
5. **Aroma y textura agradables:** Nuestra crema tiene un aroma suave y fresco, y se absorbe rápidamente sin dejar una sensación grasosa en la piel. Su textura ligera y sedosa la hace ideal para todo tipo de piel. (Krissia, 2017)
6. **Producto sostenible y respetuoso con el medio ambiente:** Nos comprometemos a utilizar ingredientes naturales y sostenibles, minimizando el impacto en el medio ambiente. Además, nuestra crema no

contiene ingredientes dañinos como parabenos, sulfatos o fragancias artificiales. (Huerto en casa, 2019)

La popularidad de Pitahaya, una fruta tropical conocida por sus beneficios para la salud y su belleza ha crecido en los últimos años. De hecho, la pitahaya es rica en antioxidantes y vitaminas que pueden ayudar a mantener la piel sana y joven. (Héctor Garibaldis Pérez, 2019)

Una crema facial hecha de pitahaya que sea a la vez natural y efectiva podría ser una excelente opción para aquellos que buscan un cuidado saludable de la piel. Los ingredientes utilizados en esta crema pueden incluir aceite de semilla de pitahaya, extracto de pitahaya, aceite de almendras y aceite de coco, así como aloe vera y vitamina E. (Héctor Garibaldis Pérez, 2019)

El aceite de semilla de pitahaya es rico en ácidos grasos esenciales, que pueden ayudar a hidratar y suavizar la piel. El extracto de pitahaya es rico en antioxidantes y vitamina C, que pueden ayudar a reducir los signos del envejecimiento y mejorar la luminosidad de la piel.

El uso de aceite de almendras y aceite de coco como ingredientes humectantes y emolientes puede prevenir la piel seca y escamosa. El uso de aloe vera se ha relacionado con un efecto calmante y antiinflamatorio, mientras que se sabe que la vitamina E actúa como antioxidante y protege la piel del daño de los radicales libres. (Héctor Garibaldis Pérez, 2019)

- Ayuda en las dietas de adelgazamiento. Es una fruta baja en carbohidratos y rica en agua, por lo que contribuye a la pérdida de peso.
- Retrasa el envejecimiento celular. Gracias a sus propiedades antioxidantes

Es importante mencionar que, desde el punto de vista nutricional, la pitahaya contiene altos niveles de antioxidantes, vitamina A, B y C, minerales como calcio, fósforo, hierro y a su vez contiene mayor cantidad de agua, proteína vegetal y fibra, de igual manera, las semillas negras aparte de ser comestibles, contienen elementos beneficiosos como los ácidos grasos, el cual puede actuar como antioxidante y antiinflamatorio. (EL COMERCIO , 2020)

Es por esta razón, que la Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda el consumo constante de la pitahaya, gracias a su excelente aporte de nutrientes y vitaminas que benefician la salud del ser humano. (UNIDAD DE SALUD , 2022)

Plan logístico

Manejo de mercancías

Proceso de exportación

A lo largo de los años, Turquía se ha convertido en un socio comercial muy importante para las exportaciones

Lista de comprobación para exportar a Turquía:

- Número EORI del exportador
- Factura comercial
- Código HS y descripción de las mercancías en inglés
- ATR – no es obligatorio, pero tenga en cuenta que el consignatario puede exigirlo a la llegada y que no es posible obtener un visado a posteriori
- Certificado de origen sellado por la Cámara de Comercio

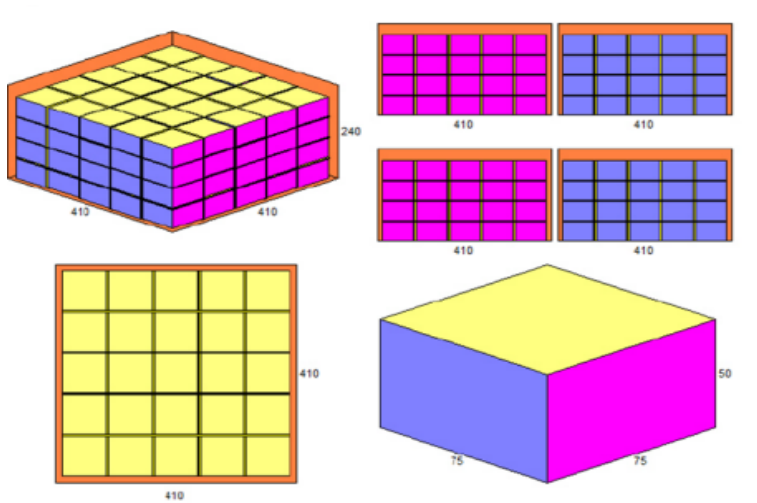
Embalaje

El embalaje que se utilizará será un embalaje para carga aérea, dado que la modalidad de transporte elegida es la aérea. Dentro de los tipos de embalajes de carga marítima se eligió el embalaje reforzado; ya que este es el embalaje más adecuado en condiciones que se prevean circunstancias difíciles para el transporte previo y posterior al embarque. El tipo de cartón corrugado utilizado será Cartón Doble o Doble Pared con doble corrugado de 7mm. Dado que, en su guía de acondicionamiento y empaque, Exporta Fácil especifica que las cajas de cartón corrugado doble o triple son recomendables para envasar productos naturales destinados a uso cosmético. (Victor Mondragon, 2022)

El embalaje será de 41 cm x 41 cm x 24 cm (LxAnxAI), en lo que respecta a las dimensiones. En cada caja maestra de 7 mm 41 cm x 41 cm x 24 cm se incluyen 100 cajas maestras de 7 mm 41 cm x 41 cm x 24 cm con separadores de cartón corrugado tipo 3 de 3 mm y un revestimiento interior burbupack (láminas de polietileno con burbujas de aire).

Ilustración 7

Datos del embalaje



Nota: Podemos observar los datos del embalaje expresados en milímetros.

Elaborado por: Morales, M. (2023)

Unitarización de la carga

A excepción de los meses de abril, julio y noviembre, en que los envíos serán de 2.200 unidades debido a la demanda estacional, el primer año se enviarán cajas de 1.800 unidades (perillas) cada mes. las cuales se van a poner en cajas maestras que miden 41 cm x 41 cm x 24 cm y tienen 100 perillas cada una. La carga se embalará en una caja de cartón corrugado de las siguientes medidas: 85x125x75 cm, y se colocará sobre un pallet que será de 85x125 cm para unitarizar la carga.

Medio de transporte

Se eligió el transporte aéreo para este producto porque se exportará en pequeñas cantidades y el empaque del producto es de vidrio, lo que sugiere fragilidad. La rapidez en la entrega que permite el transporte aéreo será beneficiosa para un producto de cosmética natural o que deba recorrer un largo camino debido a la importante distancia geográfica entre Ecuador y Turquía.

Debido a que los viajes aéreos conllevan un riesgo menor que otros modos de transporte, los costos del seguro también serán más bajos, al igual que los costos de almacenamiento como resultado del uso efectivo de este modo de transporte. Debido a que hay menos manejo involucrado, los costos de embalaje son más bajos y los costos

de aeropuerto, que son cruciales para el transporte marítimo, son prácticamente inexistentes.

Incoterm

CPT (Transporte pagado hasta), que se refiere al transporte pagado a la ubicación especificada, fue seleccionado como el incoterm. El Aeropuerto Internacional Atatürk (IST) es donde los distribuidores y yo acordamos reunirnos. Los viajes aéreos son aceptables porque este incoterm es aplicable a todos los modos de transporte. Se decidió utilizar esta cláusula porque es más conveniente y efectivo para ambas partes que la logística en origen sea manejada por Naturaly y en destino por las empresas que distribuyen el producto, dada la distancia geográfica y el desconocimiento del manejo logístico en el otro.

Naturaly, debe entregar la mercancía en el aeropuerto de origen (Aeropuerto Jorge Chávez), completar el proceso de despacho aduanero de exportación y gestionar el transporte de Guayaquil a Estambul. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador cuando la carga se entrega al transportista aéreo en el punto de origen, y corresponde al comprador elegir el seguro más adecuado.

Ruta: Aeropuerto José Joaquín de Olmedo - Aeropuerto Internacional Atatürk (IST)

Duración travesía: 4 días

Margen y determinación de precio de venta CPT

El precio CPT con un margen del 25% y un lugar de entrega acordado en el Aeropuerto Internacional Atatürk de Estambul, el precio CPT del producto es de 12,80 dólares promedio. El precio del CPT se calculó teniendo en cuenta el flete aéreo y los costos de exportación en el punto de origen.

Tabla 3

Precio del CPT

CALCULO DEL CPT	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2
Costos variables			
Compra de Materia Prima e	\$0,000	\$105,500	\$119,600

insumos			
Costo carta de crédito	\$0,000	\$4,835	\$5,431
Gastos de distribución	\$0,000	\$8,104	\$9,131
Total	\$0,000	\$12,939	\$14,562
Costos fijos			
Mano de obra directa	\$0,000	\$3,807	\$4,903
Mano de obra indirecta	\$0,000	\$15,634	\$16,966
Gastos de producción	\$0,000	\$5,148	\$5,245
Gastos de ventas	\$0,000	\$43,922	\$39,239
Gastos de distribución	\$0,000	\$3,249	\$3,249
Sueldos	\$0,000	\$20,386	\$22,814
Gastos administrativos	\$0,000	\$11,637	\$13,712
Total	\$0,000	\$103,783	\$106,128
TOTAL	\$0,000	\$116,722	\$120,690
Unidades producidas	\$0,000	\$22,800	\$25,200
Documento Certificado de origen	\$0,00	\$10,00	\$15,00
Documento Certificado			
Exportación cosmético Digemid	\$0,00	\$15,00	\$20,00
Transporte interno	\$0,00	\$500,00	\$600,00
Trámite de Aduana Exportación aérea	\$0,00	\$450,00	\$550,00
Aforo	\$0,00	\$1.000,00	\$1.200,00
Reembalaje	\$0,00	\$350,00	\$400,00
Flete aéreo	\$0,00	\$786,00	\$850,00
CPT	\$0,00	\$3.111,00	\$3.635,00

Nota: Podemos observar el Precio del CPT teniendo en cuenta el flete aéreo y los costos de exportación en el punto de origen.

Elaborado por: Morales, M. (2023)

Air Way Bill (AWB)

Es el documento legal que valida un contrato para el envío de mercancías por vía aérea. Sirve como un contrato de transporte, lo que lo convierte en el documento más importante para una exportación o importación aérea. (Logisber, 2020)

Información que incluir en la guía aérea Air Way Bill

- Expedidor o exportador.
- Nombre del destinatario (consignatario).
- Número de vuelo y destino.
- Aeropuerto de salida y de llegada.
- Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.
- indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.
- Importe del flete.
- Número de guía aérea.
- Fecha de emisión.
- Firma y sello de la compañía, en el original.

Seguro internacional

Naturaly, no contratará seguros internacionales al utilizar el incoterm CPT. Sin embargo, los clientes deben comprar un seguro de carga aérea como parte de su cobertura de seguro internacional. que comprende todos los riesgos a excepción de:

- Conducta dolosa del asegurado.
- Derrames usuales, pérdidas naturales de peso o volumen, uso y desgastes usuales.
- Insuficiencia o inapropiado embalaje.
- Pérdida, daño o gastos causados por demora

Trazabilidad

Trazabilidad ascendente

En el caso de trazabilidad ascendente o regresiva, se registrará el ingreso de materias primas con proveedor, transportista, lote, fecha de entrega, fecha de vencimiento y estado de ingreso. También se registrará la producción de materias primas para el procesamiento de exportación de cremas antiarrugas. Al ingresar a la planta de procesamiento, se registra el proveedor, el lote, el peso, la fecha de vencimiento, el transportista y las condiciones de importación.

Trazabilidad interna

En la trazabilidad interna se registrará las condiciones de envasado y embalaje, lote, fecha de envasado, fecha de etiquetado, fecha de embalaje, fecha de caducidad, persona a cargo, peso y test de calidad.

Trazabilidad descendente

En la trazabilidad descendente se registrará la fecha de despacho, transportista interno, número de cajas, condición de embalaje, condición de pallet, aerolínea, número de vuelo, número de AWB y clientes. A través del número de AWB se realizará tracking de la mercancía hasta su arribo al aeropuerto en destino.

IV. CONCLUSIONES

Conclusiones

Presenta una propuesta para desarrollar y exportar una crema facial natural a base de pitahaya para la empresa NaturePit S.A. Hacia el mercado turco, específicamente en Estambul. La crema se dirige más a mujeres de 25 a 54 años, con enfoque en consumidores conscientes de la salud y respetuosos con el medio ambiente. La pitahaya, rica en antioxidantes, vitaminas y propiedades hidratantes, se presenta como el ingrediente estrella para esta crema facial, ofreciendo beneficios para la piel y el cuidado personal.

Esta investigación se centra en identificar un nicho de mercado desatendido en la industria cosmética turca y en satisfacer las necesidades de mujeres que buscan productos naturales, libres de químicos y respetuosos con sus creencias religiosas. Además, se señala que Turquía es un país en el que los consumidores valoran productos amigables con el medio ambiente, lo que brindará una oportunidad para una crema facial que cumpla con estas expectativas.

El plan de exportación detalla aspectos logísticos como el embalaje, el transporte aéreo y los incoterms, demostrando una comprensión de los aspectos clave en la exportación de productos. Se establece un precio CPT basado en los costos variables, incluyendo la materia prima, los insumos y los gastos de distribución.

El proyecto de exportación de la crema facial de pitahaya tiene el potencial de aprovechar las tendencias actuales del mercado y satisfacer las necesidades de un segmento de consumidores que busca productos de cuidado facial naturales y efectivos. Con una propuesta de valor sólida, una estrategia de distribución adecuada y un enfoque en la calidad y la sostenibilidad, este proyecto podría tener un impacto positivo en el mercado turco y establecerse como una opción preferida para el cuidado de la piel.

Recomendaciones

- Si bien la crema facial de pitahaya es un producto innovador y prometedor, es importante considerar la diversificación de productos y la expansión de

otros mercados en el futuro. Esto podría implicar la introducción de nuevos productos a base de pitahaya, como lesiones corporales, mascarillas o sueros fáciles. Además, explorar la posibilidad de exportar a otros países además de Turquía y esto permitirá aprovechar diferentes oportunidades de mercado y reducir la dependencia de un solo mercado

- Dado que las industrias cosméticas son altamente competitivas y está en constante evolución, es esencial invertir en investigación y desarrollo (+D). Esto incluye la exploración de nuevas formulaciones de productos como la incorporación de ingredientes innovadores y la adaptación a las tendencias cambiantes en la industria de la belleza. Mantenerse en la vanguardia de la innovación asegurará que los productos sigan siendo atractivos y relevantes a los consumidores.

V. BIBLIOGRAFIA

Bibliografía

Conceptos. (05 de agosto de 2021). Obtenido de Conceptos: <https://concepto.de/comercio-exterior/>

Economic Freedom. (28 de 06 de 209). Obtenido de Economic Freedom: <https://www.heritage.org/index/country/turkey>

EL COMERCIO . (29 de 11 de 2020). Obtenido de EL COMERCIO : <https://elcomercio.pe/respuestas/pitahaya-que-es-y-cuales-son-sus-principales-beneficios-y-propiedades-fruta-del-dragon-nutrientes-revtli-noticia/>

ENFOQUE UTE. (17 de 10 de 2018). Obtenido de ENFOQUE UTE: [http://ingenieria.ute.edu.ec/enfoqueute/public/journals/1/html_v10n1/art008.html#:~:text=La%20pitahaya%20amarilla%20\(Selenicereus%20megalanthus,et%20al.%2C%202017\)](http://ingenieria.ute.edu.ec/enfoqueute/public/journals/1/html_v10n1/art008.html#:~:text=La%20pitahaya%20amarilla%20(Selenicereus%20megalanthus,et%20al.%2C%202017))

Gobierno del Ecuador . (2021). Obtenido de Gobierno del Ecuador : <https://www.agrocalidad.gob.ec/exportaciones-de-pitahaya-crecieron-casi-60-en-2021/>

Héctor Garibaldis Pérez. (30 de 07 de 2019). Obtenido de <https://www.iica.int/es/prensa/noticias/la-pitahaya-o-fruta-del-dragon-se-fomenta-significativamente-en-la-republica>

Huerto en casa . (2020). Obtenido de Huerto en casa : <https://huerto-en-casa.com/pitahaya/>

Huerto en casa. (2019). Obtenido de Huerto en casa: <https://huerto-en-casa.com/pitahaya/>

InfoAgro. (s.f.). Obtenido de InfoAgro: https://www.infoagro.com/documentos/el_cultivo_pitahaya.asp

Johanna Vásquez. (09 de 10 de 2015). Obtenido de <https://ameliarueda.com/nota/Rica-en-antioxidantes-la-pitahaya-retrasa-el-envejecimiento-de-su-piel>

Krissia. (21 de 07 de 2017). Obtenido de Krissia: <https://krissia.es/blog/la-fruta-dragon/>

Logisber. (2020). Obtenido de Logisber.

Miguel Mones. (23 de 04 de 2022). *COMERCIO Y ADUANAS* . Obtenido de COMERCIO Y

ADUANAS :

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-comercio-exterior/>

Mordor Intelligence . (2016). Obtenido de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/dragon-fruit-market>

NICOLLE, A. A. (14 de marzo de 2021). Obtenido de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/54475/1/BINGQ-ISCE-21P23.pdf>

Scientia Agropecuaria. (22 de 08 de 2019). Obtenido de Scientia Agropecuaria:

http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-99172020000300439

Snice. (18 de 06 de 2021). Obtenido de Snice:

<https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/comerciointernacional.html#:~:text=El%20comercio%20exterior%20es%20un,vendido%20a%20un%20pa%C3%ADs%20extranjero.>

TURKSTAT. (06 de 04 de 2020). Obtenido de TURKSTAT:

<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=International-Migration-Statistics-2020-37212>

UNIDAD DE SALUD . (18 de FEBRERO de 2022). Obtenido de UNIDAD DE SALUDA :

<https://www.eltiempo.com/salud/que-beneficios-tiene-la-pitahya-segun-la-ciencia-652753>

Victor Mondragon. (2022). *Diario del exportador* . Obtenido de Diario del exportador :

<https://www.diariodelexportador.com/2017/11/pautas-y-consejos-para-el.html#:~:text=Las%20cajas%2C%20deben%20ser%20de,evitar%20golpes%20que%20produzcan%20abolladuras.>

WAPA. (31 de JULIO de 2019). Obtenido de WAPA: <https://wapa.pe/salud/1498501-pitahaya-beneficios-piel-fruta-alimentos>