

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

"VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DE LA PLANTA DE MORINGA EN POLVO HACIA CANADÁ."

TESIS DE GRADO

DIEGO JOSE TELLO FUENTES

CARNET 12017-04

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, JULIO DE 2018
CAMPUS CENTRAL

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

"VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DE LA PLANTA DE MORINGA EN POLVO HACIA CANADÁ."

TESIS DE GRADO

TRABAJO PRESENTADO AL CONSEJO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

POR
DIEGO JOSE TELLO FUENTES

PREVIO A CONFERÍRSELE
EL TÍTULO DE MERCADOTECNISTA EN EL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIADO

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, JULIO DE 2018
CAMPUS CENTRAL

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR

RECTOR: P. MARCO TULIO MARTINEZ SALAZAR, S. J.
VICERRECTORA ACADÉMICA: DRA. MARTA LUCRECIA MÉNDEZ GONZÁLEZ DE PENEDO
VICERRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y PROYECCIÓN: ING. JOSÉ JUVENTINO GÁLVEZ RUANO
VICERRECTOR DE INTEGRACIÓN UNIVERSITARIA: P. JULIO ENRIQUE MOREIRA CHAVARRÍA, S. J.
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO: LIC. ARIEL RIVERA IRÍAS
SECRETARIA GENERAL: LIC. FABIOLA DE LA LUZ PADILLA BELTRANENA DE LORENZANA

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DECANA: DRA. MARTHA ROMELIA PÉREZ CONTRERAS DE CHEN
VICEDECANO: DR. GUILLERMO OSVALDO DÍAZ CASTELLANOS
SECRETARIA: MGTR. CLAUDIA ANABELL CAMPOSANO CARTAGENA
DIRECTOR DE CARRERA: DR. MARIO ROLANDO PAREDES ESCOBAR

NOMBRE DEL ASESOR DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

MGTR. JOSUE VINICIO PACHECO CASTRO

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN

MGTR. GUILLERMO ALFONSO GUTIERREZ PAZ

MGTR. PAOLA VIRGINIA SOTO ARRIVILLAGA

LIC. PLUBIO MONTERROSO ARROYO

Guatemala, 30 de abril de 2018

Doctor
Mario Paredes
Director del Departamento de
Mercadotecnia, Publicidad y Comercio Internacional
Universidad Rafael Landívar

Presente

Estimado Doctor Paredes:

Por este medio me dirijo a usted, para informarle que he leído el Proyecto de Tesis del señor, DIEGO JOSÉ TELLO FUENTES, quien se identifica con carné # 1201704, y cuyo tema se titula: Viabilidad de exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá.

Me complace informarle que después de haber asesorado y revisado la Tesis, estoy completamente de acuerdo con su trabajo, conclusiones y recomendaciones, por lo que considero que la investigación reúne las condiciones necesarias para proceder a su autorización, facultando el informe para optar al Examen de Defensa Privada de Tesis.

En espera de su respuesta y agradeciéndole la atención que se sirva prestar, me suscribo de usted,

Atentamente,



Lic. Msc. Josué Pacheco

Asesor

Teléfono Oficina: +502 2292 5597

Celular: +502 3520 1471



Orden de Impresión

De acuerdo a la aprobación de la Evaluación del Trabajo de Graduación en la variante Tesis de Grado del estudiante DIEGO JOSE TELLO FUENTES, Carnet 12017-04 en la carrera LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA, del Campus Central, que consta en el Acta No. 01602-2018 de fecha 2 de julio de 2018, se autoriza la impresión digital del trabajo titulado:

"VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DE LA PLANTA DE MORINGA EN POLVO HACIA CANADÁ."

Previo a conferírsele el título de MERCADOTECNISTA en el grado académico de LICENCIADO.

Dado en la ciudad de Guatemala de la Asunción, a los 3 días del mes de julio del año 2018.

MGTR. CLAUDIA ANABELL CAMPOSANO CARTAGENA, SECRETARIA
CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Universidad Rafael Landívar



AGRADECIMIENTOS

A mis padres y hermano:

Por darme la oportunidad de estudiar una carrera profesional. Por estar ahí a lo largo de todos estos años y brindarme su apoyo incondicional desde el inicio.

A mi esposa e hijos:

Por haber sido esa fuerza y constante motivación para culminar esta etapa. Por su paciencia, amor y constante apoyo durante este tiempo. Sin ustedes tres esto no hubiera sido posible.

A mi asesor:

Por el apoyo brindado durante este tiempo en el que se trabajó esta investigación.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCIÓN

I. MARCO DE REFERENCIA.....	7
1.1 Marco Contextual.....	7
1.1.1 Antecedentes.....	7
1.1.2 Moringa Oleífera	10
1.1.3 Procesamiento de la moringa	13
1.1.4 Usos del polvo de hojas de moringa.....	14
1.1.5 Consumo de productos orgánicos en Canadá	14
1.1.6 Relaciones Bilaterales Canadá-Guatemala	15
1.1.7 Comercio Bilateral Entre Guatemala y Canadá.....	16
1.1.8 Productores de moringa a nivel mundial	17
1.1.9 Guía para exportar.....	18
1.2 MARCO TEÓRICO.....	18
1.2.1. Comercio Internacional.....	18
1.2.2. Exportación.....	19
1.2.3. Medios de transporte.....	21
1.2.4 Empaque del producto.....	21
1.2.5 Empaque y embalaje del producto	22
1.2.6 Barreras Arancelarias	23
1.2.7 Barreras no arancelarias	23
1.2.8 Incoterms 2010.....	24
II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	28
2.1 Objetivos.....	29
2.1.1 Objetivo general.....	29
2.1.2 Objetivos específicos	29
2.2 Variables de estudio	29
2.2.1 Definición conceptual	29

2.2.2	Definición operacional.....	30
2.3	Alcances y limitaciones	30
2.4	Aporte	31
III.	MÉTODO.....	32
3.1	Sujetos.....	32
3.1.1	Productores o acopiadores de moringa.....	32
3.1.2	Agencias de carga.....	32
3.1.3	Expertos en exportación de productos no tradicionales.....	32
3.1.4	Ingenieros en alimentos.....	33
3.2	Población y muestra	33
3.2.1.	Sujeto 1: Productores o acopiadores de moringa.....	33
3.2.2.	Sujeto 2: Encargado de exportaciones	34
3.2.3.	Sujeto 3: Experto en exportación de productos no tradicionales	34
3.2.4.	Sujeto 4: Ingeniero en alimentos	34
3.3	Instrumentos	35
3.3.1	Productores o acopiadores de moringa.....	35
3.3.2	Agentes de carga (Encargado de exportaciones).....	36
3.3.3	Experto en exportación de productos no tradicionales	36
3.3.4	Ingenieros en alimentos.....	36
3.4	Procedimiento	37
IV.	PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	39
4.1.	Encuesta a agentes de carga.....	39
4.1.1.	Gráficos generales	39
4.2.	Entrevistas a profundidad	57
4.2.1	Ingenieros en alimentos	57
4.2.1.1	Hallazgos principales.....	57
4.2.2	Productores de moringa	58
4.2.2.1	Hallazgos Principales.....	58
4.2.3	Expertos en exportación	59
4.2.3.1	Hallazgos principales.....	59
4.2.4.	Agentes aduaneros.....	60
4.2.4.1.	Hallazgos principales	60
4.2.5.1.	Hallazgos principales	61
4.2.6.1.	Hallazgos principales	62

V.DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	63
5.1. Interpretación de resultados.....	63
5.2. Conclusiones.....	65
5.3 Recomendaciones	66
VI. REFERENCIAS	68
6.1 Bibliografía.....	68
6.2 E-grafía.....	69
ANEXOS	72

RESUMEN EJECUTIVO

Tesis: Viabilidad de exportación de la planta de Moringa en polvo hacia Canadá.

Autor: Diego José Tello Fuentes

Asesor: Mgtr. Josué Vinicio Pacheco Castro

Universidad Rafael Landívar

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Guatemala, julio de 2018.

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la viabilidad de exportación de la planta de Moringa en polvo hacia Canadá. Los indicadores que se tomaron en cuenta para determinar la viabilidad fueron, conocimiento y uso del producto, viabilidad de exportación, logística y distribución, capacidad de producción, análisis de mercado y rentabilidad.

La investigación se trabajó bajo el enfoque de estudio Mixto. Para el enfoque cuantitativo la muestra del estudio estuvo conformada por nueve agentes de carga a quienes se les aplicó una encuesta conformada por 18 preguntas de opción múltiple

En el caso del enfoque cualitativo, la muestra estuvo conformada por 4 ingenieros en alimentos, 2 productores de Moringa, 1 un experto en exportación, 3 agentes aduaneros, 1 ciudadana canadiense y un cliente potencial en Canadá. A los sujetos antes mencionados se les aplicó una entrevista a profundidad.

Luego de los resultados obtenidos se evidenció que se maneja mucho desconocimiento sobre la planta de Moringa y de su exportación hacia Canadá. Es por esto que se recomienda a los productores de Moringa promocionarla dentro del mercado guatemalteco; y se esta manera lograr que las personas conozcan más de los beneficios que posee esta planta.

INTRODUCCIÓN

En Guatemala en los últimos años la planta de *moringa oleífera* ha iniciado a tener mucho más auge y empieza a ser conocida cada vez más por los guatemaltecos. Al momento son muy pocas personas las que conocen de esta planta y todos sus beneficios. Esta planta es muy flexible en cuanto al suelo se refiere y puede adaptarse y crecer en los diferentes departamentos a nivel nacional. Hoy en día son poco los productores de *moringa oleífera* y la producción es únicamente para consumo local y aún no se está exportando.

La *moringa oleífera* es un alimento muy completo, el cual en la actualidad se prepara en diferentes presentaciones: polvo, té, capsulas, etc. Es una planta la cual se utiliza desde su raíz hasta su flor y sus hojas. Siendo un alimento el cual puede agregarse a la dieta de las personas, ya que es un alimento fácil de preparar.

Actualmente no se está exportando esta planta existiendo mercados que requieren de este tipo de productos para agregarlos a su dieta diaria, ya que son países que se preocupan por el bienestar de su gente y cuidan su salud. Uno de estos países es Canadá, país que vela por la salud de sus habitantes y los mismos consumen cada día más productos orgánicos de este tipo. Por lo que se ha decidido evaluar la viabilidad de exportación de moringa en polvo hacia dicho país. Se hará en polvo ya que su tiempo de duración pulverizada es mucho mayor que en cualquier otra presentación, aproximadamente 6 meses.

Para la elaboración de este anteproyecto se ha realizado un marco de referencia el cual incluye un marco contextual y un marco teórico, los cuales abordan los temas de *moringa oleífera*, información de Canadá, el país al que se va a exportar y por ultimo enriquecido con teoría de comercio internacional. Se realizó el planteamiento del problema, y el mismo cuenta con su objetivo general y específicos, Se dan a conocer también la variable de estudio y sus indicadores. Por ultimo lleva también la realización del método de estudio, donde se describen los sujetos de estudio y los instrumentos a utilizar.

I. MARCO DE REFERENCIA

1.1 Marco Contextual

1.1.1 Antecedentes

A continuación se presentan algunos estudios nacionales relacionados con el tema a investigar.

Landaverde (2017), realizó un estudio en la Comunidad Concepción Ocosito, del Municipio de Retalhuleu, encuestando a un total de 115 personas de sexo femenino por tres generaciones, el cual se dividió en tres partes: a) identificación de las plantas nativas, b) consumo y c) determinación de las preparaciones más comunes elaboradas por las personas de la comunidad. El tipo de estudio fue transversal-descriptivo, mediante una caminata etnobotánica, identificando 11 especies de plantas comestibles, siendo: Chaya, Hierba Mora, Quixtán, Chipilín, Yuca, Pito, moringa, Bledo, Izote, Malanga y Ñame. Luego de los resultados se determinó que la generación más joven, son las que consumen las plantas en menor proporción mientras que mujeres adultas refirieron dejarlas de preparar debido a la pérdida de costumbre y desinterés, indicando aspectos relacionados con la pérdida de los conocimientos y desvaloración de los alimentos nativos, condición que puede afectar la calidad nutricional de los jóvenes y aumentar los niveles de INSAN en la comunidad.

Así mismo, López (2014), en su estudio en el suroccidente de Guatemala, tuvo como finalidad determinar algunas características adaptables y distanciamiento de siembra, del cultivo de moringa *oleífera*. Esta planta tiene potencial como alimento para la solución de los problemas alimentarios que afronta el país. La alternativa propuesta es accesible económicamente a la población, de rápido crecimiento y excelente fuente de nutrientes sin una transformación de materia excesiva, por lo que el rendimiento del potencial del cultivo es excelente. La planta es un arbusto grande y frondoso, en esta ocasión alcanzó una altura de 8 metros. El distanciamiento de siembra recomendable para producir materia fresca es de 0.20*0.20 m o menor, y para producir semillas se recomienda un distanciamiento de siembra de 0.80*0.80 m. Este distanciamiento presentó un mejor desarrollo del árbol, ramas y raíces. En clima templado (500-600 msnm) también poseen un buen desarrollo de las plantas pero

con la diferencia que el costo de producción es más elevado por la aplicación de algunos complementos nutricionales. El desarrollo de este cultivo en condiciones de altitudes mayores de los 700 msnm, es de una buena germinación, el problema es el crecimiento lento de las plantas, susceptibles a ser dañadas por las fuertes precipitaciones, fuertes vientos y mayor desarrollo de enfermedades fungosas. No es recomendable realizar siembras de moringa a altitudes mayores de los 700 msnm.

Siguiendo con la misma línea, Gómez (2013), en su investigación, tuvo como objetivo extraer las fracciones solubles de la semilla de moringa (*Moringa oleífera Lam.*), a nivel laboratorio, mediante la extracción sólido-líquido bajo procedimiento de decocción, utilizando solventes de diferente constante dieléctrica, los cuales fueron hexano, metanol y agua. El proceso extractivo fue monitoreado mediante las mediciones de parámetros fisicoquímicos, siendo el más sensible la densidad, que permitió identificar etapas extractivas. De esta manera se llevó el sólido al agotamiento efectivo y se obtuvo diferentes rendimientos extractivos, siendo el mayor el obtenido con agua, luego el del hexano y el más bajo con metanol. Una vez obtenida la fracción extractable, se caracterizó mediante tamizaje fitoquímico y cromatografía capilar de gases acoplada a espectrometría de masas. De estos estudios se evidenció que con metanol se obtuvo mayor cantidad y variedad de metabolitos secundarios. La investigación se complementó con un análisis proximal, que aportó información sobre el alto valor nutricional de la semilla. Así también se realizó un estudio histológico de la semilla, mediante el cual se comprobó la presencia de abundantes aceites, alcaloides y almidones.

Por último, Girón (2014), realizó un estudio con el fin de incrementar el valor nutricional de la harina de maíz (*Zea mays, L*) se elaboró un estudio del proceso de secado y elaboración de harina de moringa (*moringa oleífera Lam*), para luego mezclarla con harina de maíz (*Zea mays, L*) en diferentes proporciones en masa y determinar el valor nutricional de cada mezcla y así poder evaluar la mezcla que mejor se adecue para un alimento nutricionalmente mejorado. Para realizar las curvas de secado de hojas de moringa, fue necesario realizar un ensayo de humedad inicial, que permitió determinar la humedad de equilibrio inicial de las muestras ingresadas al secador. También se efectuó un ensayo de humedad final, que permitió determinar la humedad final real de las muestras secas que salen del secador. Los

ensayos de humedad se llevaron a cabo en una balanza de humedad a 105 grados Celsius, la cual devuelve la humedad con base húmeda de la muestra. La investigación requirió trabajo de campo para la recolección de las hojas frescas de moringa (*moringa oleífera*, Lam), en el departamento de Escuintla, para la elaboración de las curvas de secado, harinas y tamizado de las mismas en el Laboratorio de Investigación de Extractos Vegetales (LIEXVE), Sección de Química Industrial del Centro de Investigaciones de Ingeniería, Facultad de Ingeniería, USAC; y finalmente los análisis del valor nutricional de las mezclas de harinas se llevaron a cabo en el Laboratorio de Bromatología, de la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, USAC.

Continuando con la misma línea, a continuación se presentan algunos estudios internacionales en relación al tema a investigar.

López y Quiñones (2013), en su proyecto de tesis plantearon como objetivo comprobar la existencia de toneladas de moringa disponibles en el Perú y el incremento de producción de la misma que desafortunadamente no se vincula con la demanda nacional de aquella; debido al desconocimiento, escasa valoración y el hábito de consumo poco desarrollado de nutraceuticos en el país, que se cree es una de las formas de consumo más coherentes con las potencialidades de la moringa (como nutraceutico). EE.UU., por otro lado, al representar uno de los mercados más competitivos en cuanto a la comercialización de nutraceuticos creímos podría dar respuesta a tal disyuntiva. Este informe, por tanto, tuvo como objetivo general, determinar la existencia de una oportunidad de mercado para la moringa oleífera procedente de Perú en el segmento de nutraceuticos de EE.UU. Este a su vez fue dividido en 7 objetivos específicos, que en resumen buscaron demostrar las cualidades de la moringa como producto nutraceutico además de evaluar la viabilidad del mercado a ofertarla en temas de reglamentación comercial; volumen, estructura y crecimiento del mismo; competencia; precios y estructura de acuerdo a los del segmento; canales de distribución más rentables y comportamiento de consumidores finales. Cada uno de ellos fue medido de forma distinta pero que en conjunto respondieron a variados análisis de entrevistas de expertos en temas de moringa, análisis cuantitativos para temas de proyecciones y datos claves procesados de estudios norteamericanos del segmento de nutraceuticos en la actualidad, entre otros. Así

pues, se obtuvo como conclusión final la efectiva oportunidad de mercado por cada uno de estos objetivos.

En México, Arguello (2015), realizó un estudio con el objetivo de hacer una revisión de la literatura disponible sobre las generalidades, utilización y propiedades de esta planta. Se presentan los diversos campos de aplicación de *moringa oleífera*, partiendo del creciente interés científico que ha generado en los últimos años. El objetivo es compilar información actualizada o atemporal sobre *moringa oleífera*, sus propiedades nutraceuticas y funcionalidad en un marco crítico, a fin de detectar las áreas de oportunidad para la investigación en el campo de la Ciencia y Tecnología de Alimentos. Se concluye que *M. oleífera* posee varios efectos funcionales que se encuentran científicamente comprobados, la especie presenta un alto potencial para la búsqueda de alternativas medicinales, químicas, industriales, agrícolas y nutricionales que repercutirían en cada uno de los sectores. Dadas sus características, es posible que *moringa oleífera* sea usada por las localidades de México y otros sitios de Latinoamérica acosados por la inseguridad alimentaria, para mejorar no solo su alimentación, sino que sean autogestores de su sostenibilidad.

1.1.2 Moringa Oleífera

Según Pérez, Sánchez, Armengol y Reyes (2010), la *Moringa Oleífera* es la especie más conocida del género *Moringa*. Es un árbol originario del sur del Himalaya, el nordeste de la India, Bangladesh, Afganistán y Pakistán. Se encuentra diseminado en una gran parte del planeta, y en América Central fue introducida en los años 1920 como planta ornamental y para cercas vivas.

Así mismo, la *moringa oleífera* es una planta que cuenta con prestigio y reconocimiento en el ámbito científico por sus propiedades de utilidad en descubrimientos farmacológico y ambiental. Según lo planteado por Anwar, Latif, Ashraf y Gilani (2007) citado por Villareal y Ortega (2014), acerca de los usos medicinales con alto valor nutricional, diferentes partes de la planta contienen un perfil de minerales importantes, y son una buena fuente de proteínas, vitaminas, β -caroteno, aminoácidos y varios compuestos fenólicos. Además, esta planta cuenta con un perfil nutritivo que tiene la capacidad de suplir los requerimientos de micronutrientes necesarios en una dieta saludable.

Según Fuglie (1999) citado por Villareal y Ortega (2014), los muchos usos de la moringa son: cultivo en franjas (producción de biomasa), forraje animal (hojas y semilla tratada -torta), biogás (de hojas), productos de limpieza doméstica (hojas trituradas), tinte azul (madera), esgrima (árboles vivos), fertilizantes (semilla-torta), nutriente foliar (jugo exprimido de las hojas), abono verde (de las hojas), goma (de troncos de árboles), la miel y el azúcar de caña miel jugo clarificador (semillas en polvo), (néctar de las flores), la medicina (todas las partes de la planta), plantas ornamentales, biopesticidas (incorporación al suelo de las hojas para evitar que las plántulas sufran ahogamiento), celulosa (madera), cuerda (corteza), tanino para curtido de pieles (corteza y goma) y purificación del agua (semillas en polvo).

Las hojas frescas de moringa tienen grandes cualidades nutritivas: más vitamina A que las zanahorias, más vitamina C que las naranjas, más calcio que la leche, más potasio que el plátano, más hierro que la espinaca y más proteína que ningún otro vegetal. También son muy apetecidas, con ellas se pueden preparar infusiones, ensaladas verdes, pastas para bocaditos, salsas, sopas o cremas, guisos, arroz salteado, frituras y aliños en general. Pueden ser mezcladas con jugos o cocteles de frutas, con diferentes platos de huevo y en el puré de los niños, entre otras variantes, lo cual enriquecería notablemente el valor nutricional en cuanto a proteínas, vitaminas y minerales de dichos alimentos. Estas hojas pueden secarse a la sombra y conservarse enteras o molidas. En esta última variante, el polvo permanece por meses sin perder sus propiedades, además de que resulta útil para ser usado como condimento o ser añadido a sopas, caldos y jugos, entre (Villareal y Ortega, 2014).

En Guatemala, se empleó esta planta para producir alimentos nutricionalmente mejorados a partir de preparaciones tradicionales consumidas en ese país, lo que constituye una alternativa para mejorar el valor nutritivo y la alimentación de grupos de población rural altamente vulnerables, como son las mujeres y los niños menores de cinco años. Mediante el proyecto del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología FODECYT, se elaboraron recetas utilizando moringa deshidratada y fresca, que consistieron en tortillas, frijoles, sopa de arroz y sopa deshidratada instantánea. Los resultados del contenido nutricional de hojas, vainas y frutos de moringa indican que puede ser considerada como fuente de energía, proteínas, grasas, fibra, vitaminas A y C, hierro y potasio. Además, es de destacar el contenido de hasta 30 % de proteína en materia seca. Por otro lado, la aceptación en la población vulnerable fue mayor

con el tamal de moringa, seguido de los frijoles y la sopa de arroz con moringa (Alfaro y Martínez, 2007, citados por Villareal y Ortega, 2014).

La evidencia científica de las propiedades de moringa oleífera hace de esta planta un firme candidato en la búsqueda de alternativas medicinales, químicas, industriales, agrícolas y nutricionales que satisfagan las carencias específicas de cada sector. La Moringa oleífera es una planta multipropósito, que debido a su utilización integral puede ser de interés en la mayoría de los sectores industriales y puesta a disposición en beneficio de la humanidad. (Villareal y Ortega, 2014).

La capacidad de la moringa de ofrecer alimentos nutritivos para personas y animales, así como aceite comestible de alta calidad y una gama de otras aplicaciones, la vuelve un elemento sumamente importante para el establecimiento de comunidades sostenibles en el trópico seco, tanto en las áreas rurales como en las ciudades. Esto requiere el desarrollo no sólo de plantaciones en el campo, sino proyectos de agricultura urbana y periurbana en combinación con el aprovechamiento de otras especies. (Olson y Fahey, 2011).

Es la especie más conocida del género moringa que cuenta con 13 especies siendo ellas: *moringa arbórea*, *moringa borziana*, *moringa concanensis*, *moringa drouhardii*, *moringa hildebrandtii*, *moringa longituba*, *moringa oleifera*, *moringa ovalifolia*, *moringa peregrina*, *moringa pygmaea*, *moringa rivae*, *moringa ruspoliana*.

Según el Maga (s.f.), es un arbusto siempre verde o deciduo de tamaño pequeño y crecimiento acelerado que usualmente alcanza una altura de 7 a 12 metros hasta la corona. Tiene una copa abierta y esparcida de ramas inclinadas y frágiles, un follaje plumoso de hojas pinnadas en tres y una corteza gruesa, blanquecina y de aspecto corchoso. Se valora principalmente por sus frutas, hojas, flores, raíces, todas comestibles, y por el aceite, también comestible, obtenido de las semillas, su tronco posee un diámetro de 20 a 30 centímetros, tiende a echar raíces fuertes y profundas y tiene una vida promedio de 20 años. Sus hojas son compuestas alternas con una longitud total de 30 a 70 centímetro, con hojuelas delgadas ovaladas de 1 a 2 centímetros de largo y de color característico de verde claro. Las flores son bisexuales, con pétalos blancos y cremosos, con estambres amarillos, muy numerosos y fragantes que miden de 1 a 2 centímetros de largo. En algunas regiones florece una sola vez al año, pero puede florecer dos veces al año; tal es el caso de los países del Caribe. Las flores son polinizadas por abejas, insectos y aves. Las flores están agrupadas en grandes panículas axilares; cinco

pétalos, desiguales y blancos. El fruto es una vaina, parecida a una legumbre, frutos en cápsulas trilobuladas, dehiscentes, de 20 a 40 centímetros de longitud y de 1 a 2 centímetros de ancho, de color castaño. Contiene un promedio de 12 a 25 semillas por fruto. Las semillas son de forma redonda y color castaño oscuro globulares de 1 centímetro de diámetro con tres alas blanquecinas delgadas. Cada árbol puede producir de 15,000 a 25,000 semillas por año. La raíz principal es carnosa de color blanco en forma de nabo es pivotante tuberosa con pocas raíces laterales que le permite a la planta cierta resistencia a la sequía en periodos prolongados vertical y profunda. En Guatemala se reporta únicamente el establecimiento de una sola variedad que es la *moringa oleífera Lam.* (Maga, s.f.)

1.1.3 Procesamiento de la moringa

De acuerdo a Maga (s.f.), las hojas de moringa pueden cosecharse en cualquier momento una vez que los árboles se han establecido. Para la cosecha de hojas en parcelas de producción intensiva, las plantas se podan a una altura de 15 a 50 centímetros por encima del suelo. Las parcelas intensivas pueden podarse hasta 9 veces al año. Para la cosecha de hojas de árboles establecidos a distancias de 3 x 3 metros, corte parte del árbol hasta una altura de 1-2 metros; esto se hace podando las ramas seleccionadas y dejando algunas ramas para la siguiente cosecha o producción de semillas. Una vez que las hojas hayan sido recolectadas, se les debe quitar los tallos. Durante este procedimiento se deben apartar todas las hojas dañadas o descoloridas y destinarlas para alimento para animales o para compost. Las hojas luego son lavadas con agua limpia o en una solución de cloro muy débil para eliminar la suciedad y los gérmenes. (Doerr, 2004, citado por Maga (s.f.).

El polvo de hojas de moringa debe almacenarse en contenedores herméticos protegidos del polvo, la humedad y la luz. Si el polvo no es secado o almacenado adecuadamente podría propiciar el crecimiento de mohos o mildiu que podrían causar problemas que van desde sabor desagradable hasta peligros para la salud. Si el polvo almacenado se expone al calor o la luz se degradará y se reducirá el contenido de nutrientes. El polvo de hojas de moringa puede almacenarse hasta por 6 meses bajo las siguientes condiciones: limpieza, almacenamiento del polvo seco en contenedores herméticos, protección contra la luz y la humedad, y ser mantenido por debajo de los 24°C. (Doerr, 2004, citado por Maga, s.f.).

1.1.4 Usos del polvo de hojas de moringa

Según Maga (s.f) el polvo de hojas de moringa puede agregarse a cualquier alimento o bebida y con esto se incrementará el contenido de vitaminas, minerales y proteínas. Para los individuos sanos se pueden añadir unas cuantas cucharadas de polvo de hojas de moringa a cualquier alimento para hacerlo más nutritivo. Debido a que el contenido de nutrientes del polvo de hojas de moringa se disminuye si es expuesto al calor, añada el polvo después de que el alimento o bebida haya sido preparado, justo antes de servirse. El polvo de hojas de moringa tiene su mayor impacto entre quienes son más vulnerables: niños desnutridos, mujeres embarazadas o lactantes, niños ya destetados, pacientes con VIH/SIDA y ancianos. Los niños desnutridos de 1-3 años de edad deben consumir tres cucharadas (25 gr.) de polvo de hojas de moringa diariamente. Las mujeres embarazadas o lactantes deben consumir seis cucharadas (50 gr.) de polvo de hojas de moringa diariamente (Doerr, 2004, citado por Maga, s.f.).

1.1.5. Consumo de productos orgánicos en Canadá

Según Central América Data.com (2014) el 58% de las familias canadienses compra alimentos orgánicos al menos una vez a la semana, lo que lo convierte en un mercado atractivo para las empresas productoras de este tipo de productos.

La demanda de alimentos orgánicos viene creciendo desde hace algunos años tanto en Europa como en América del Norte, donde países como Alemania, Suiza, Estados Unidos y Canadá compran cada vez más alimentos orgánicos, libres de pesticidas, colorantes y demás químicos con el fin de cuidar su salud. Solamente en Canadá, el 58% de las familias compra alimentos orgánicos al menos una vez a la semana, lo que lo convierte en un mercado atractivo para las empresas productoras de este tipo de productos.

La principal razón que mueve a los canadienses a adquirir alimentos orgánicos es la salud, lo que explica la importancia de que estos productos cuenten con la certificación necesaria que pruebe que todo el proceso de producción está libre de químicos, explica la fundadora de Organic & Wellness News, Michael. “Los canadienses se inician en el consumo de alimentos orgánicos por medio de los niños, al buscar que ellos estén saludables”, explicó Michael.

Los productos preparados o para llevar (de conveniencia) son los preferidos por los canadienses. Mientras más pasos se eliminen para el rápido consumo del producto final es mejor. Por otro lado, otro factor importante que toma en cuenta el canadiense es la historia detrás del producto. El consumidor de este país busca conocer cómo se hizo el producto, de dónde provienen los cultivos y la tradición que lleva el producto.

Un factor no tomado en cuenta por muchos de los exportadores de alimentos orgánicos es el envase o empaque, ya que no basta con que el alimento sea orgánico, sino que el empaque debe también ser natural, con la intención de eliminar cualquier elemento tóxico en su producción.

Como se ha comentado anteriormente, Canadá ofrece importantes oportunidades para productos orgánicos por su alta dependencia a alimentos (principalmente frescos) y las tendencias que reflejan una mayor preocupación de los consumidores por contar con una amplia oferta de productos saludables, dentro de los cuales se identifican los orgánicos. Las estrategias de diferenciación de productos constituyen una manera de permanecer en mercados que presentan estructuras altamente competitivas, tal y como ocurre con los productos agroalimentarios.

La alta preocupación del canadiense por la sana alimentación de los niños, la preferencia por productos convenientes y el interés por la trazabilidad de los alimentos que consume son tendencias a las cuales el sector exportador debe prestar especial atención.

1.1.6 Relaciones Bilaterales Canadá-Guatemala

Según la Embajada de Canadá en Guatemala ahora situada en México (2015) Guatemala es un socio importante para Canadá en América Central y es un país clave para el compromiso de Canadá en las Américas. Con una población estimada de 15.87 millones de habitantes y un PIB de \$66.73 mil millones en 2014, Guatemala es el país más grande y tiene la economía más grande de la región. Canadá y Guatemala mantienen fuertes lazos diplomáticos y crecientes relaciones comerciales.

Canadá está activamente comprometido con Guatemala en una variedad de cuestiones, incluyendo la seguridad alimentaria y la nutrición, el crecimiento económico sostenible, el fortalecimiento de la seguridad ciudadana y el acceso a la justicia, el combate en contra del crimen organizado, la justicia de transición y la promoción de los derechos humanos, creciente comercio e inversión y el desarrollo de la responsabilidad social empresarial.

Guatemala y Canadá han mantenido una relación comercial estable a lo largo de los años; sin embargo, existe considerable espacio para crecer. Guatemala es el segundo mayor socio comercial de Canadá en la región centroamericana. El comercio bilateral de mercancías ha crecido, alcanzando \$656 millones en el 2014. Las importaciones canadienses desde Guatemala consisten de azúcar, textiles, nueces, vegetales y frutas. Recientemente, ha habido interés en la diversificación comercial, especialmente hacia nuevos productos, como productos verdes y sostenibles y tecnologías.

1.1.7 Comercio Bilateral Entre Guatemala y Canadá

Según Trade Map (2018), a la fecha no existen exportaciones de Guatemala hacia Canadá con la partida arancelaria donde se clasifica la moringa en polvo. A continuación se detallan datos estadísticos:

Producto: 121190 Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en ...

El comercio bilateral fue reportado por Guatemala

Las exportaciones para Guatemala fueron reportadas por Guatemala

Unidad: Dólar Americano miles

Código del producto	Descripción del producto	Guatemala exporta hacia Canadá			Guatemala exporta hacia el mundo		
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017
12119092	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incl. cortados, triturados o pulverizados (exc. raíces de regaliz, raíces de "ginseng", hojas de coca y paja de adormidera): los demás productos vegetales	0	0	0	0	0	114

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de [Banco Central de Guatemala](#).

Producto: 121190 Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en ...

Unidad : Dólar Americano miles

Código del producto	Descripción del producto	Guatemala exporta hacia Canadá			Canadá importa desde el mundo			Guatemala exporta hacia el mundo		
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017
121190	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasitocidas o similares, frescos o secos, incl. cortados, triturados o pulverizados (exc. raíces de regaliz, raíces de "ginseng", hojas de coca y paja de adormidera)	0	0	0	73.541	72.812	75.780	937	2.254	1.359

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de [Banco Central de Guatemala](#).

1.1.8 Productores de moringa a nivel mundial

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2018) La moringa es un cultivo importante en India, Etiopía, Filipinas y Sudán, y se está cultivando en África oriental, occidental y austral, Asia tropical, América Latina (Paraguay, Perú) el Caribe, Florida y las islas del Pacífico.

La moringa oleífera es la especie económicamente más valiosa y procede de Asia meridional, donde crece en las estribaciones del Himalaya pero se cultiva extensamente en los trópicos. Pueden encontrarse hasta nueve especies al este de Etiopía, al norte de Kenia y en Somalia, siendo ocho de ellas endémicas en África.

1.1.9 Guía para exportar

Según la Cámara de Comercio de Guatemala (s.f.), los trámites necesarios para la realización del proceso de exportación incluyen varias fases:

- Tramitar en la Ventanilla Única para las Exportaciones-VUPE, con el fin de obtener el código de exportador.
- Establecer contactos de negocios en el exterior.
- Documentación y trámites
- Deprex o Fauca
- Factura Comercial
- Lista de Empaque
- Formas de Pago

Tipos de Exportación:

Según el CAUCA citado por la Cámara de Comercio de Guatemala (s.f.) existen los siguientes tipos de exportación:

- Exportaciones definitivas
- Exportación temporal con reimportación en el mismo estado

1.2 MARCO TEÓRICO

A continuación se presenta un detalle de los conceptos involucrados en este estudio que fundamentan el proceso de exportación y todo lo que esto conlleva.

1.2.1. Comercio Internacional

Según Peña (2009), es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se de origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

El comercio internacional obedece a dos causas:

- Distribución irregular de los recursos económicos.
- Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

1.2.1.1. Origen del Comercio Internacional

El origen se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo. (Peña, 2009).

1.2.1.2. Ventajas del Comercio Internacional

- Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Los precios tienden a ser más estables. Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
- Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados.
- Equilibrio entre la escasez y el exceso.
- Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
- Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado. (Peña, 2009).

1.2.2. Exportación

Según Villalobos (2006) es la salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior y la prestación de servicios al exterior, efectuada en

determinadas condiciones. La exportación se entenderá consumada cuando la mercancía amparada por la declaración correspondiente haya sido legal y efectivamente enviada al exterior, con la intención de ser usada o consumida.

Según Czinkota y Ronkainen (2013), las exportaciones son importantes debido que pueden afectar los valores de la moneda y las políticas fiscales y monetarias de los gobiernos, modelar la percepción acerca de la competitividad y determinar el nivel de importaciones que se puede permitir en un país. También por medio de la exportación las empresas pueden desarrollar economías de escala, ampliando su alcance de mercado y atendiendo a los clientes en el extranjero.

Mediante la exportación las empresas también se benefician con la diversificación del mercado, aprovechando diferentes tasas de crecimiento en diferentes mercados y lograr la estabilidad al no ser dependiente de un mercado específico. (Czinkota y Ronkainen, 2013). La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada una empresa. Exportar es vender y solo vender. (Mercado, 2000).

Según Martínez (2013), las exportaciones pueden ser de dos maneras:

- Exportaciones directas. Se refiere a la venta del producto en otro mercado utilizando única y exclusivamente recursos propios hasta el destino/cliente final. Aunque esta forma de entrada le puede dar al empresario los mayores retornos, un primer contacto directo con sus clientes y fijar precios a su libre decisión, es posible que tenga problemas a la hora de ofrecer un servicio postventa y que, en algunos casos, el cliente tenga dificultad de contactarlo de manera inmediata.

- Exportaciones indirectas. Se hace uso de representantes en el mercado destino para que contacte a los clientes. Aunque como se podrá verificar en la sección de “Establecimiento de precios”, esta modalidad puede hacer perder competitividad a la empresa pues el margen de ganancia se puede reducir. En el caso de las exportaciones indirectas, las formas de entrada varían de acuerdo con el intermediario elegido y la manera como este se pueda convertir en un distribuidor, comercializador agente o representante. En estos dos últimos casos no se requiere que ellos sean los que vendan al cliente final. (Martínez, 2013).

1.2.3. Medios de transporte

1.2.3.1. Transporte marítimo

Según Casadejús (2014), el modo de transporte marítimo representa más del 80 % del volumen total de los tráficos internacionales de mercancías, con un crecimiento estimulado especialmente por el crecimiento de los países con economías emergentes. Entre sus principales ventajas destacan su adaptación a diferentes tipos de mercancía y su gran capacidad de carga, lo que le permite transportar mercancías de mucho peso o volumen a largas distancias a un precio competitivo y un bajo impacto contaminante en comparación con el de los demás modos. Sin embargo, el marítimo es el modo de transporte más lento, depende de las infraestructuras portuarias y necesita de la complementariedad de vehículos terrestres para las recogidas y las entregas.

1.2.3.2 Transporte aéreo

Ofrece algunas ventajas en comparación con el transporte marítimo. Básicamente, consisten en su rapidez para el transporte de mercancías a largas distancias y más agilidad administrativa que en el transporte marítimo. Sus principales inconvenientes radican en la limitación del peso y del volumen de las mercancías que se pueden transportar. (Casadejús, 2014).

1.2.4 Empaque del producto

Según Mercado (2000) la función del envase o empaque consiste en informar al comprador sobre el producto. La descripción e identificación de la mercancía, son elementos que influyen en el diseño de todos los envases. Sin son envases bien pensados y trabajados llegan a desempeñar un papel importante en la comercialización. Siempre es mejor mostrar el elemento de que se compone o de donde procede el mismo.

Al tener el envase o empaque, importa no solo contribuir a difundir la imagen de la marca, sino también tratar de realzar la del propio producto.

Las figuras no son el único elemento del diseño de un envase o empaque que contribuye a relacionarlas con el producto. El tipo de letra que estos lleven y los colores pueden ayudar a difundir y dar a conocer la marca del producto, dando así una mejor idea del mismo.

Dentro de la función informativa de un envase o empaque, la forma, factor importante en la identificación de una marca, debe también ayudar a establecer una relación con el producto. En efecto, la forma de un envase o empaque de una idea al consumidor sobre el tipo de producto que contiene o, por lo menos, sobre las propiedades que lo caracterizan, sorprendiendo al mismo con el contenido del mismo.

1.2.5 Empaque y embalaje del producto

Según Mercado (2000) el aspecto del empaque y del embalaje se encuadra como función primordial de la promoción de ventas, toda vez que el empaque se ha convertido en un elemento de promoción y, por su parte, el embalaje, cuando reúne las condiciones de economía y seguridad, también pasa a ser un elemento poderoso para promover la venta de productos en cualquier mercado. Puede afirmarse que del mismo modo que cada producto requiere un plan de comercialización, con las adaptaciones necesarias a los usos, gustos y costumbres del consumidor, requiere un empaque diferente y eventualmente un embalaje característico a las condiciones ambientales, de manejo, distribución, entre otros.

Según Martínez (2013), explicar cuáles son las normas técnicas de empaque/embalaje que debe tener el producto al momento de entrar al país; estas son establecidas por el respectivo organismo de control. Dependiendo del medio de transporte que se escoja, se debe seleccionar un empaque apropiado. Además, la naturaleza de su producto puede requerir controles adicionales para determinar humedad, temperatura y seguridad (por salubridad y para evitar delitos).

La característica de un empaque adecuado para transportar mercancía segura contra riesgo de todo tipo de manejo, incluyendo el de transportes, es la resistencia. Esta varía según sea la susceptibilidad de los artículos, a los riesgos que corren. El empaque que se utiliza en el mercado puede ser satisfactorio y tal vez requiera de algunos refuerzos ya sean de madera, metal, flejes, clavos, etc. Se debe de buscar a especialistas en la materia para poder exportarlos de la mejor manera posible.

Según Mercado (2000) un buen embalaje debe de contar con un buen conocimiento de embarque para evitar con el cliente algún reclamo posterior al enviar, asegurando también que el comprador reciba su mercancía en las mejores condiciones posibles. Se debe de también ahorrar lo más que se pueda por conceptos de volumen de estiba. Un buen embalaje ayudaría a evitar robos o siniestros que puedan ocurrir en el transporte de las mercancías hacia destino final.

1.2.6 Barreras Arancelarias

Según Gil (2014), el mecanismo más importante que utiliza el estado en materia de proteccionismo son los derechos arancelarios. Estos derechos, denominados aranceles, son impuestos que gravan toda mercancía procedente del exterior, esto es, las importaciones. La principal finalidad de los aranceles es proteger la economía e industria nacional frente a los productos que llegan del exterior. De esta forma, la mercancía importada será más cara que la existente en el propio país, ya que mediante el arancel se habrá incrementado el precio de esta.

Por otro lado, los aranceles no solo sirven para proteger el comercio interior, sino que también tienen una finalidad fiscal. De este modo, cada vez que se realiza una importación también se recaudan impuestos y es un capital que engrosará las arcas del país.

1.2.7 Barreras no arancelarias

Además de las barreras arancelarias, los estados utilizan otros mecanismos para impedir la entrada de mercancías o servicios que puedan competir en igualdad de condiciones con la industria interior; estas son las barreras no arancelarias. Para ello, además de los derechos arancelarios, el estado utiliza restricciones y limitaciones más severas para el control del comercio exterior de un país. Este tipo de barreras suelen considerarse más duras, ya que no se limitan a controlar la entrada y salida de mercancías, sino que se imponen duras restricciones al comercio de determinados productos. (Gil, 2014).

Según Carbaugh (2005) ante la disminución de los aranceles sobre las exportaciones registradas en los pasados veinte años, las barreras no arancelarias al comercio han adquirido importancia como medida proteccionista. Las barreras no arancelarias incluyen prácticas

como: las cuotas de importación, los acuerdos para la comercialización ordenada, los requisitos de contenido nacional, los subsidios, las leyes antidumping, las prácticas discriminatorias en las adquisiciones de los gobiernos, los reglamentos sociales y las restricciones al transporte marítimo y los fletes.

Una cuota de importación es un límite, establecido por el gobierno, a la cantidad que se pueda importar de un producto. Las cuotas son impuestas de forma global o selectiva. Estas cuotas tienen muchos de los mismos efectos económicos que los aranceles, pero suelen tener más restricciones. Una cuota arancelaria es un gravamen de dos órdenes impuesto a un producto importado. Permite importar una cantidad limitada de bienes a un arancel más bajo, mientras que las importaciones que exceden del límite deben pagar un arancel más alto.

1.2.8 Incoterms 2010

Según Prochile (2011) las reglas incoterms definen las responsabilidades de las empresas compradoras y vendedoras en la entrega de mercancías al amparo de los contratos de compraventa. Son reglas autoritativas que determinan cómo se asignan los costos y los riesgos entre las partes. Las reglas incoterms se incorporan con regularidad en los contratos de compraventa en todo el mundo y se han convertido en parte del lenguaje cotidiano del comercio.

Gráfica # 1

Reglas Incoterms ® 2010			
GRUPO E SALIDA	EXW	EX WORKS	EN FÁBRICA
GRUPO F	FCA	FREE CARRIER	LIBRE TRANSPORTISTA
TRANSPORTE PRINCIPAL NO PAGADO	FAS	FREE ALONE SIDE SHIP	LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE
	FOB	FREE ON BOARD	LIBRE A BORDO
GRUPO C	CFR	COST AND FREIGHT	COSTO Y FLETE
	CIF	COST INSURANCE & FREIGHT	COSTO, SEGURO Y FLETE
	CPT	CARRIAGE PAD TO	PORTE (FLETE) PAGADO HASTA
TRANSPORTE DE PRINCIPAL PAGADO	CIP	CARRIAGE INSURANCE PAID TO	PORTE (FLETE) Y SEGURO PAGADO HASTA
GRUPO D LLEGADA	DAT	DELIVERED AT TERMINAL	ENTREGA AL TERMINAL
	DAP	DELIVERED AT PLACE	ENTREGA EN LUGAR
	DDP	DELIVERED DUTY PAID	ENTREGA EN DESTINO CON DERECHOS PAGADOS

Fuente: ProChile (2011)

Gráfica # 2

MODO DE TRANSPORTE V/S REGLA Incoterms® APROPIADA

Reglas para cualquier modo o modos de transporte (incluye buques) 	EXW	En fábrica (lugar convenido)
	FCA	Libre Transportista (lugar convenido)
	CPT	Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y Seguro pagados hasta (lugar de destino convenidos)
	DAT	Entrega en el Terminal (lugar de destino convenido)
	DAP	Entrega en Lugar (lugar de destino convenido)
	DDP	Entrega derechos pagados (lugar de destino convenido)

Fuente: ProChile (2011)

1.2.8.1 Objetivo de las reglas incoterms

Según Casadejús (2014) Las reglas incoterms tienen por objetivo delimitar los derechos y las obligaciones de las partes en todo lo que se refiere a las condiciones de entrega de una mercancía objeto de una operación de compraventa internacional.

Su referencia en el contrato de compraventa ayudará a clarificar los aspectos siguientes:

- Cómo se distribuyen los gastos entre el exportador y el importador.
- De qué modo se transfieren los riesgos entre el exportador y el importador en el transporte de la mercancía.
- Qué documentos ha de proporcionar el exportador al importador.

Y especificará algunos aspectos logísticos:

- El medio de transporte.
- El lugar de entrega de la mercancía.
- La responsabilidad sobre el seguro de la carga.
- El despacho aduanero.

1.2.8.2 Aspectos que no contemplan las reglas incoterms

Las reglas incoterms se ocupan únicamente de algunos aspectos del contrato de compraventa y no afectan al contrato de transporte. No contemplan otros derechos ni obligaciones que las partes quieran incluir en dicho contrato.

- La transmisión de la propiedad de la mercancía.
- Los instrumentos y las formas de pago.
- Exoneraciones de responsabilidades debidas a la mercancía.
- El incumplimiento del contrato y sus consecuencias. (Casadejús, 2014).

1.2.8.3 Obligaciones del comprador y del vendedor

Según Casadejús, (2014), las reglas incoterms 2010 enumeran las obligaciones referidas a la entrega de la mercancía, que contraen el comprador y el vendedor, en un contrato de compraventa internacional.

1.2.8.3.1 Obligaciones del vendedor

- Suministro de las mercancías de acuerdo con el contrato.
- Licencias, autorizaciones y formalidades.
- Contratos de transporte y seguro.
- Entrega.
- Transmisión de riesgos.
- Reparto de gastos.
- Aviso al comprador.
- Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.
- Comprobación, embalaje y marcado.
- Otras obligaciones. (Casadejús, 2014).

1.2.8.3.2. Obligaciones del comprador

- Pago del precio.
- Licencias, autorizaciones y formalidades.
- Contratos de transporte y seguro.
- Recepción de la entrega.
- Transmisión de riesgos.
- Reparto de gastos.
- Aviso al vendedor.
- Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.
- Inspección de las mercancías.
- Otras obligaciones. (Casadejús, 2014).

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La planta de moringa empezó a auge desde hace poco tiempo en el país, y por sus características es llamada la planta milagrosa. Hasta la fecha la moringa sigue siendo desconocida por muchas personas en el territorio guatemalteco. Aún desconocen todas las propiedades y todos los beneficios que esta planta contiene desde su raíz hasta su flor.

La moringa oleífera cuenta con múltiples propiedades nutricionales, que hacen de esta un alimento muy completo para toda persona que la consuma, al punto de mejorar la nutrición, combatir y prevenir varios problemas de salud.

Debido al clima que existe en el país, la moringa se puede cosechar en diferentes tipos de suelo a lo largo de los 22 departamentos existentes en el país. Actualmente la misma solo es cosechada y procesada en polvo para consumo local. Es utilizada actualmente por su raíz, tallo, semillas, hojas y frutos. Por lo que hasta el momento se está desperdiciando una oportunidad para utilizar esta planta para usos comerciales en el exterior. Es decir, es un producto de bajo costo, fácil de cosechar y con un alto nivel de nutrientes, el cual lo convierte en un producto idóneo para su exportación; proceso que actualmente en Guatemala aún no se está realizando.

Se tiene en plan exportar la moringa en polvo ya que una pulverizada su tiempo de vida es mayor que haciéndolo en otras presentaciones. Se hará hacia Canadá ya que es un país que todos sus habitantes han optado por cuidar su salud y se ha fomentado el consumo de productos orgánicos. Los canadienses están consumiendo productos orgánicos y de fácil manejo; es decir, que entre menos pasos tenga que realizar para su consumo es mejor. Canadá presta mucha atención en cada producto que compra, ya que están pendientes de todo el proceso que conlleva el consumir un alimento en su país, es decir, desde el productor hasta la forma en que les llegan sus productos. Por lo anterior, Guatemala, con su producción de moringa, puede abastecer este mercado sin problema.

Razón por la cual se planteó la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál es la viabilidad de la exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá?

2.1 Objetivos

2.1.1 Objetivo general

Determinar la viabilidad de la exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá.

2.1.2 Objetivos específicos

- Determinar los costos que conlleven al proceso de exportación de la moringa en polvo hacia Canadá.
- Determinar la oferta exportable de moringa en polvo que puede producir Guatemala.
- Determinar el incoterm adecuado para exportar moringa en polvo hacia Canadá.
- Identificar el medio de transporte idóneo para la exportación de moringa en polvo hacia Canadá.
- Determinar las barreras arancelarias y no arancelarias en la exportación de moringa en polvo hacia Canadá.
- Identificar el tipo de empaque y embalaje adecuado para la exportación de moringa en polvo hacia Canadá.

2.2 Variables de estudio

- Viabilidad de exportación
- Moringa en polvo

2.2.1 Definición conceptual

Viabilidad de exportación: según Mercado (2000) para que exista viabilidad en este proceso se debe tomar en cuenta las siguientes condiciones: que el producto sea exportable, que la empresa tenga capacidad exportadora y que el mercado esté bien elegido y debe contar con estas otras características: ser planeada, continua y rentable.

Moringa: Según Pérez, Sánchez, Armengol y Reyes (2010), la *moringa oleifera* es la especie más conocida del género moringa. Es un árbol originario del sur del Himalaya, el nordeste de la India, Bangladesh, Afganistán y Pakistán. Se encuentra diseminado en una gran parte

del planeta, y en América Central fue introducida en los años 1920 como planta ornamental y para cercas vivas.

Según lo planteado por Anwar, Latif, Ashraf y Gilani (2007) citado por Villareal y Ortega (2014), acerca de los usos medicinales con alto valor nutricional, diferentes partes de la planta contienen un perfil de minerales importantes, y son una buena fuente de proteínas, vitaminas, β -caroteno, aminoácidos y varios compuestos fenólicos. Además, esta planta cuenta con un perfil nutritivo que tiene la capacidad de suplir los requerimientos de micronutrientes necesarios en una dieta saludable.

2.2.2 Definición operacional

Para efectos de este estudio se midió la viabilidad de exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá, por medio de entrevistas a los distintos sujetos involucrados en este estudio.

Se realizaron 3 entrevistas dirigidas a productores o acopiadores, expertos en exportaciones de productos no tradicionales e ingenieros en alimentos. Estas entrevistas tuvieron como objetivo medir los siguientes indicadores: capacidad de producción, compra y conocimiento del producto, capacidad y viabilidad de exportación. Así como también, el análisis de mercado y su rentabilidad. También se realizó una encuesta dirigida a las agencias de carga, con la cual se pudieron medir los indicadores de logística y distribución.

2.3 Alcances y limitaciones

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la viabilidad de la exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá. Por lo tanto, este estudio fue dirigido únicamente a dicho país, es decir que solo se puede aplicar hacia este destino. Ya que cada país posee sus regulaciones dentro del comercio internacional. En caso se desee aplicar esto a otro país, se deberá realizar otro estudio para determinar su viabilidad.

2.4 Aporte

La finalidad de la presente investigación fue determinar la viabilidad de la exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá. Por lo tanto este estudio puede ser de utilidad para los productores de moringa alrededor del país.

Otra de las finalidades del estudio, es informar a todos los exportadores de plantas similares, acerca de la moringa, para que en un futuro puedan incursionar en la exportación de la misma.

Otro de los aportes de este estudio es informar al sector académico acerca de los beneficios de esta planta y que en un futuro puedan aplicarse nuevos proyectos con esta planta debido a sus múltiples usos y beneficios.

III. MÉTODO

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la viabilidad de la exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá. Para esto se trabajó bajo el enfoque de investigación mixto. “Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.546).

3.1 Sujetos

Para determinar la viabilidad de exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá, se realizaron entrevistas y un cuestionario a los siguientes sujetos; dichos sujetos se consideran informantes claves para este estudio.

3.1.1 Productores o acopiadores de moringa

Los productores de moringa son los encargados de preparar el terreno y la tierra que será utilizada para la siembra y cosecha de la planta de moringa y de los cuidados que debe de llevar la misma dentro de su proceso de crecimiento y desarrollo.

3.1.2 Agencias de carga

Estos sujetos son empresas encargadas de las exportaciones de diferentes productos en el territorio guatemalteco en las diferentes agencias de carga agremiadas en la Agexport. Tienen el conocimiento para trabajar con cualquier embarque marítimo, aéreo o terrestre. Y conocen bien toda la documentación necesaria y cualquier permiso que se requiera para exportar un producto no tradicional.

3.1.3 Expertos en exportación de productos no tradicionales

Los expertos en exportación son hombres y mujeres empresarios con un alto conocimiento en exportaciones de productos no tradicionales y que con el paso de los años han adquirido la experiencia para poder vender su producto en mercados internacionales.

3.1.4 Ingenieros en alimentos

Profesionales que conocen la información adecuada de cómo puede ser empacado un producto y de la información que debe de llevar para poder exportarse fuera del territorio guatemalteco.

3.1.5 Agentes aduaneros

Se realizó una entrevista a 3 agentes aduaneros, quienes son los encargados de hacer la verificación de los documentos para que se cumpla a cabalidad con la exportación e importación. Verifica las partidas arancelarias y revisa la correcta nomenclatura del producto para el pago de impuestos.

3.1.6 Ciudadana canadiense

Persona Canadiense la cual reside en la ciudad de Montreal a la fecha. Actualmente sus hábitos alimenticios están cambiando para mejorar su salud y uno de los productos incluidos en sus comidas diarias ha sido la moringa.

3.1.7 Cliente potencial canadiense

Tienda distribuidora de productos de salud y bienestar certificados orgánicos, kosher y sin gluten. Tiene a la venta desde alimentos crudos hasta suplementos, infusiones de hierbas y productos de cuidado personal.

3.2 Población y muestra

3.2.1. Sujeto 1: Productores o acopiadores de moringa

Se realizó una entrevista a profundidad mediante una visita en su lugar de trabajo a 2 productores/acopiadores de moringa. El muestro utilizado fue no probabilístico por conveniencia. Según Hernández, Fernández y Baptista (2010, p. 191) este tipo de muestreo pueden llamarse muestras dirigidas, pues la elección de casos dependen del criterio del investigador.

3.2.2. Sujeto 2: Encargado de exportaciones

En las agencias de carga se realizó una encuesta por medio de un muestreo probabilístico. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 175) el muestro probabilístico supone que dentro de una población todos los elementos tienen la misma probabilidad de ser elegidos.

Las agencias en las que se realizaron estas entrevistas fueron las siguientes:

- UTL International
- Servicios JARECA
- Sercogua, S.A.
- Omega Cargo, S.A.
- Dimerc USA, S.A.
- CPS
- Comercializadora Internacional
- APOPSA
- Almacargo, S.A.

3.2.3. Sujeto 3: Experto en exportación de productos no tradicionales

Se realizó una entrevista a profundidad a un experto en exportación para conocer su opinión y recomendaciones sobre la exportación de la planta de moringa. Se utilizó un muestro no probabilístico a juicio de experto.

3.2.4. Sujeto 4: Ingeniero en alimentos

Se realizó una entrevista a profundidad a 4 ingenieros en alimentos para que nos apoyaron con su opinión acerca de la forma en que se debe empacar este producto en su exportación y que información debe llevar el mismo. Se realizó por medio de un muestro no probabilístico a juicio de experto.

3.2.5 Sujeto 5: Agentes aduaneros

Se realizó una entrevista a 3 agentes aduaneros para conocer la partida arancelaria adecuada, en la cual se debe de clasificar la moringa en polvo para su exportación. Adicional en esta encuesta se consultó sobre los costos en los que se incurren al realizar una exportación hacia Canadá.

Walter Vinicio Villeda (Patente 296)

Luis Fernando Caldeón (Patente293)

Victor Manuel Rivera Barrios (Patente 299)

3.2.6 Sujeto 6: Ciudadana canadiense

Se realizó una entrevista a una ciudadana Canadiense para que nos apoyará con su opinión acerca de la moringa en dicho país.

Josée Blache (Montreal, Canadá)

3.2.7 Sujeto 7: Cliente potencial canadiense

Se realizó una entrevista a una tienda de venta de productos orgánicos en Canadá, la cual vende moringa dentro de su gama de productos. Por medio de esta, se conoció de donde la importan y cuanto importan por año.

Health Matters (Vikrant Gothi) www.healthmatterscanada.com

3.3 Instrumentos

Para recopilar información acerca de este estudio se realizaron guías de entrevista y encuesta a todos los sujetos identificados en este estudio. (Ver anexo)

3.3.1 Productores o acopiadores de moringa

Se realizó una entrevista, la cual consistió de 18 preguntas abiertas con el objetivo de conocer más a fondo todo lo relacionado a la siembra y cosecha de moringa en Guatemala, así como también los usos, capacidad de producción y precios.

3.3.2 Agentes de carga (Encargado de exportaciones)

Se elaboró una encuesta que constaba de 18 preguntas de opción múltiple, el cual fue dirigido a 9 agentes de carga (encargados de las exportaciones). Estas permitieron conocer más acerca de los procesos que requieren este tipo de productos cuando se exportan, así como también los permisos, documentación y costos requeridos.

3.3.3 Experto en exportación de productos no tradicionales

Se realizó una entrevista a un experto en exportación de productos no tradicionales, la cual consistió de 11 preguntas abiertas, en la cual se conoció acerca de los costos de exportación necesarios, documentos y un poco acerca de su experiencia exportando.

3.3.4 Ingenieros en alimentos

Se realizó una entrevista a cuatro ingenieros en alimentos la cual constaba de 8 preguntas abiertas. Estas se realizaron para conocer un poco más sobre el empaque de este tipo de productos y cuál sería el más adecuado para este estudio y la información necesaria que debe de llevar la moringa al exportarse.

3.3.5 Agentes aduaneros

Se realizó una entrevista a 3 agentes aduaneros la cual consistió de 2 preguntas, en las cuales se conoció la partida arancelaria de la moringa en polvo y de los costos en que se incurren en una exportación hacia Canadá.

3.3.6 Ciudadana canadiense

Se realizó una entrevista a una ciudadana canadiense que consistió de 5 preguntas, para conocer un poco más de la moringa en Canadá.

3.3.7 Cliente potencial canadiense

Se realizó una entrevista a una tienda en Canadá de productos orgánicos la cual vende la moringa en polvo. Esta entrevista consistió de 2 preguntas, con las cuales se conoció de que países importan dicha planta y que cantidad compran por año.

3.4 Procedimiento

Los pasos para llevar a cabo el estudio en mención fueron los siguientes:

1. Por medio de una lluvia de ideas fue seleccionado el tema.
2. Se realizó una búsqueda e investigación preliminar para encontrar un producto no tradicional para poderlo exportar.
3. Se contactó a la Asociación Gremial de Exportadores (Agexport) para verificar si el producto seleccionado ya estaba siendo exportado, indicando que a la fecha ninguna empresa ha exportado moringa.
4. Se solicitó y se obtuvo información en diferentes instituciones acerca de la moringa, siendo estas instituciones; MAGA, Ministerio de Economía, Agexport, Embajada de Canadá.
5. Se revisaron estadísticas en diferentes instituciones para identificar a que país se estaría evaluando exportar la moringa en polvo, depurando y encontrando que Canadá es un país con potencial para importar este tipo de productos.
6. Se planteó el problema de investigación, incluyendo en este el objetivo general, los objetivos específicos, la variable de estudio y sus indicadores.
7. Se estableció el aporte y limitaciones que este estudio puede tener.
8. Se realizó el marco contextual, incluyendo estudios previos realizados sobre el tema y también se realizaron antecedentes donde se habló sobre la moringa y las exportaciones hacia Canadá.
9. Se recopiló información para enriquecer el marco teórico con información de la variable de estudio.
10. El método fue definido, además se establecieron los diferentes sujetos que se necesitaron para recopilar información y, la población y muestra para dicho estudio.
11. Los instrumentos de la investigación fueron realizados para el desarrollo del estudio.

12. Se revisaron los sujetos de estudio con el asesor, así como también los instrumentos que se elaboraron.

13. Se realizó el trabajo de campo, en el cual se llevaron a cabo 9 encuestas a las agencias de carga. También se elaboraron 7 guías de entrevistas las cuales se llevaron a cabo a ingenieros en alimentos, productores de moringa y experto en exportación de productos no tradicionales.

14. Se tabularon los datos de las encuestas y con las entrevistas se elaboraron los mapas mentales.

15. Se presentaron los datos y se graficaron las preguntas realizadas en las encuestas realizadas a los agentes de carga.

16. Se llevó a cabo la discusión de resultados, en donde se analizaron y relacionaron los resultados obtenidos por medio de los instrumentos aplicados a los cuatro sujetos.

17. Se realizaron las conclusiones después de haber hecho las discusiones de resultados, respondiendo a cada uno de los objetivos específicos.

18. Se elaboraron las recomendaciones de este estudio derivado de los resultados obtenidos en dicha investigación.

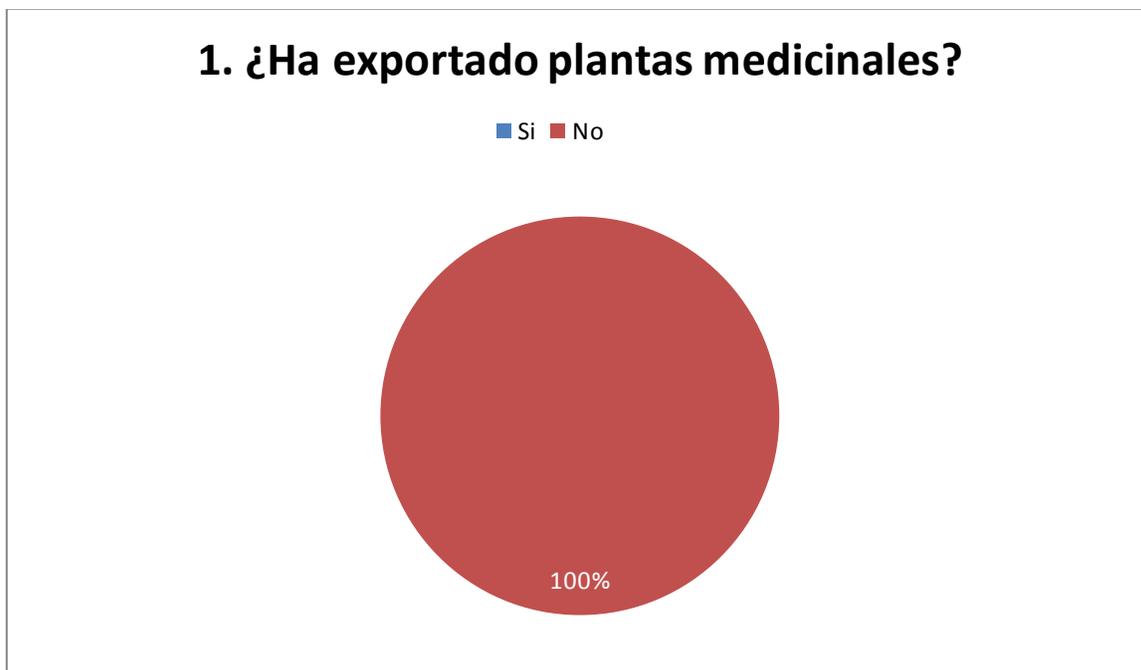
IV. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Encuesta a agentes de carga

4.1.1. Gráficos generales

1. ¿Ha exportado plantas medicinales?

Gráfico no.1



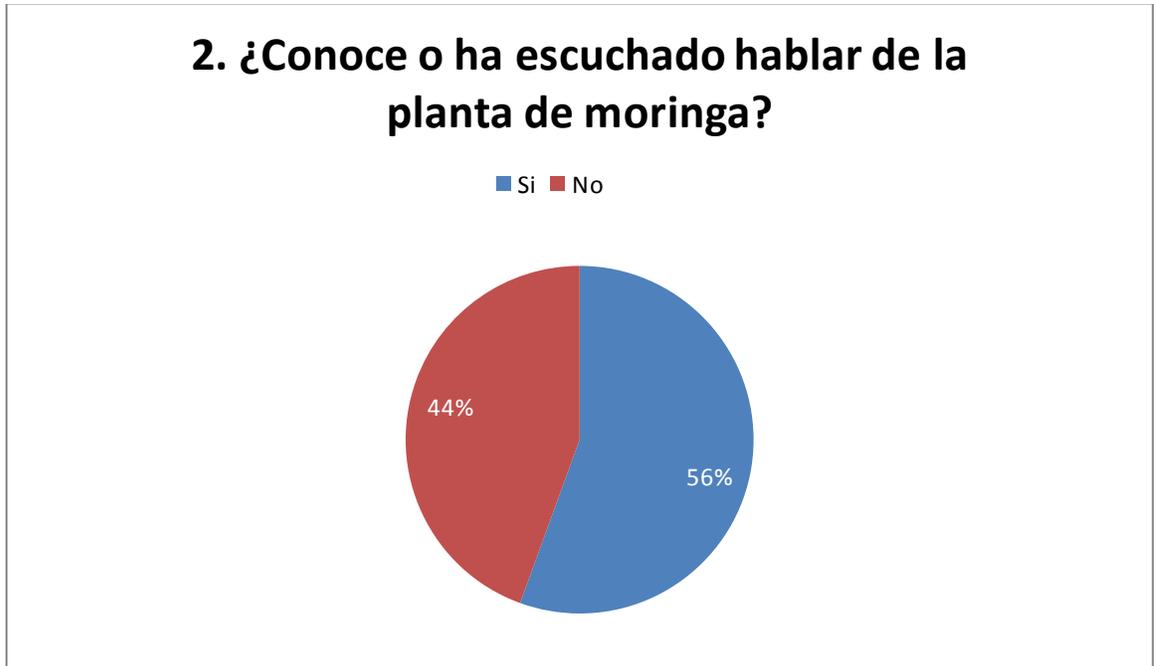
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 1 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 1 puede observarse que las personas que laboran en agencias de carga nunca han exportado plantas medicinales.

2. ¿Conoce o ha escuchado hablar de la planta de moringa?

Gráfico no. 2



Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 2 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 2 puede observarse que las personas que laboran en agencias de carga en su mayoría han escuchado hablar de la planta de Moringa.

3. ¿Ha exportado la planta de moringa?

Gráfico no.3



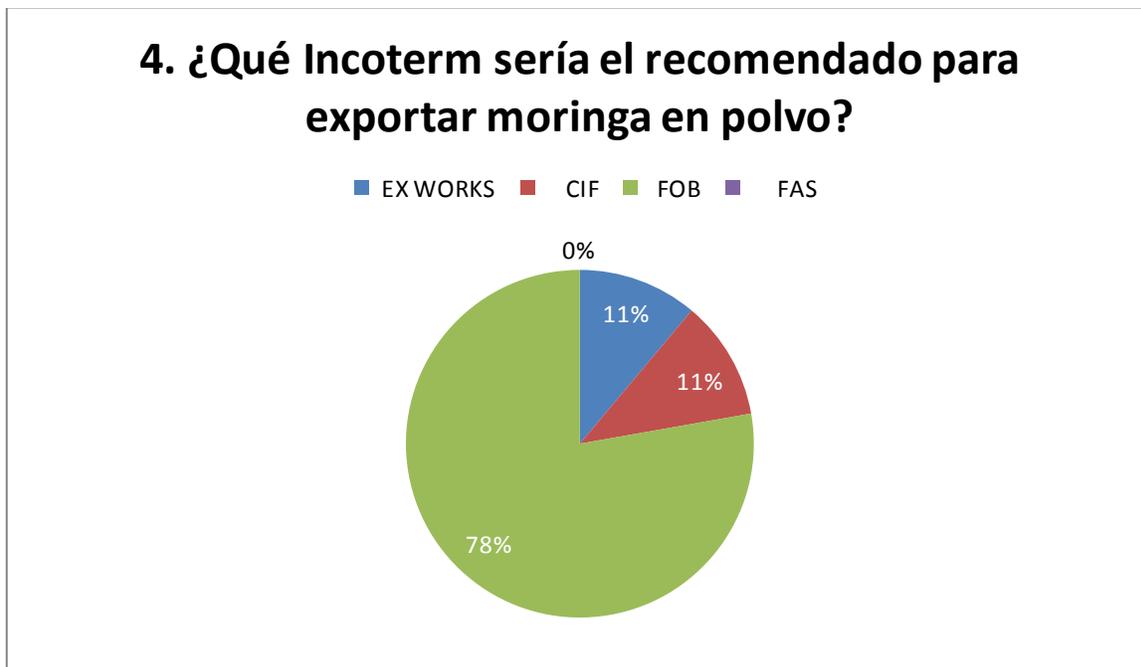
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 3 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 3 puede evidenciarse que las personas que laboran en agencias de carga nunca han exportado la planta de Moringa.

4. ¿Qué Incoterm sería el recomendado para exportar moringa en polvo?

Gráfico no. 4



Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 4 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 4 puede observarse que el Incoterm más recomendado para exportar moringa en polvo es el FOB con un 78%.

5. ¿Qué Incoterm sería el recomendado para exportar plantas medicinales?

Gráfico no.5



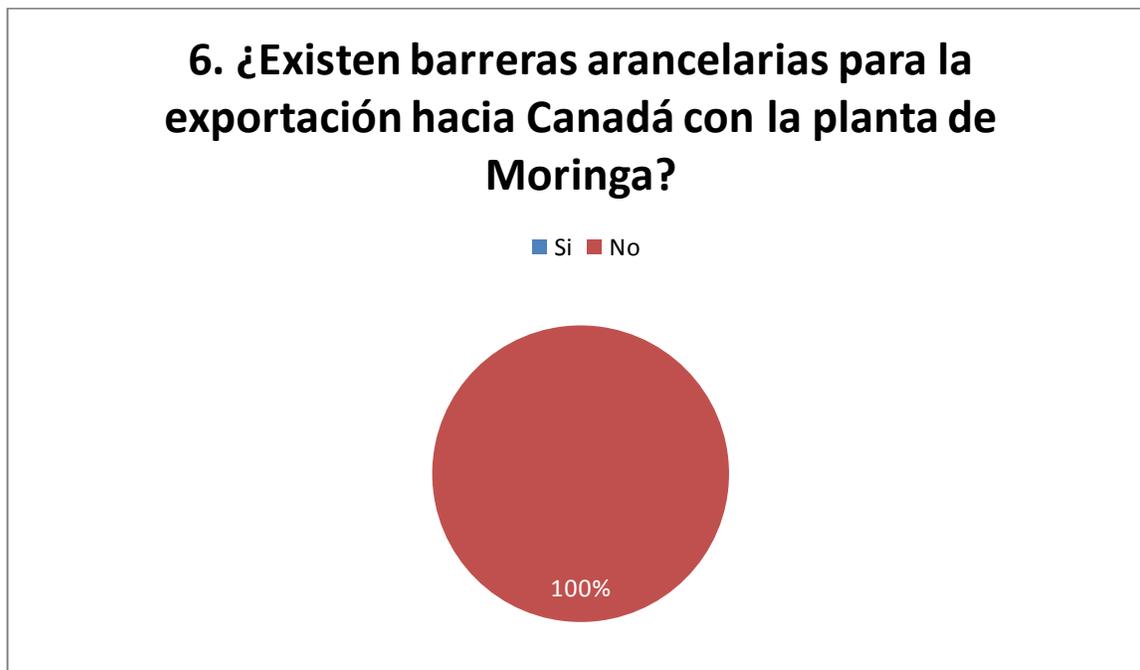
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 5 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 5 puede observarse que el Incoterm más solicitado para exportar plantas medicinales es el FOB.

6. ¿Existen barreras arancelarias para la exportación hacia Canadá con la planta de Moringa?

Gráfico no.6



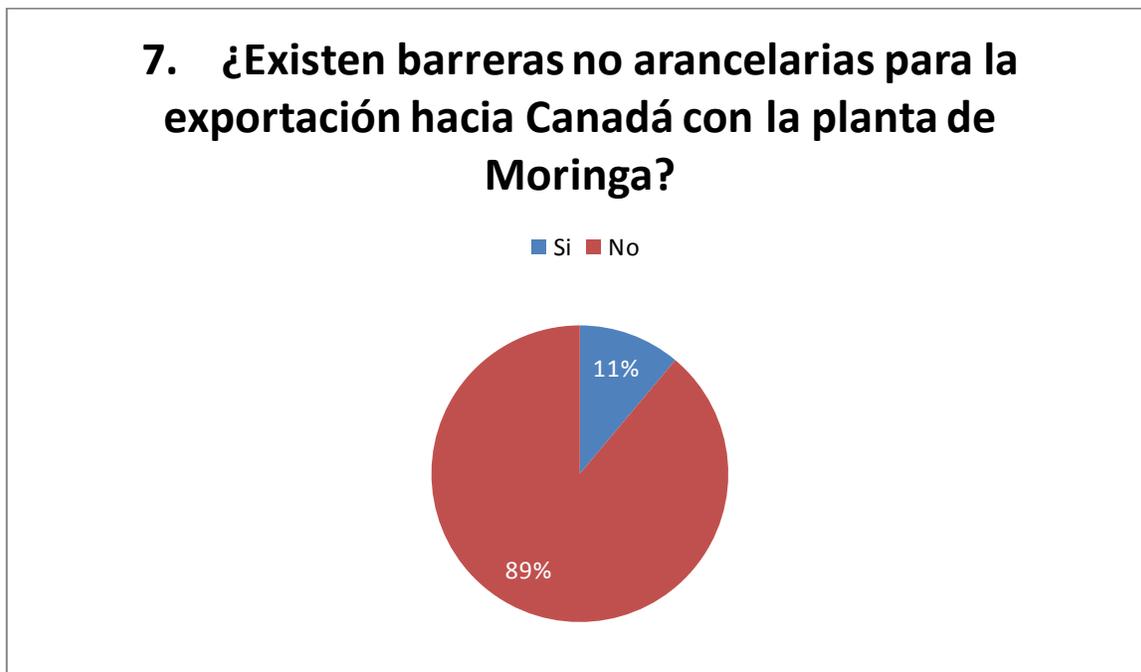
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 6 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 6 se observa que según la muestra encuestada no existen barreras arancelarias para la exportación hacia Canadá con la planta de moringa.

7. ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación hacia Canadá con la planta de moringa?

Gráfico no. 7



Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 7 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 7 se observa que según la muestra encuestada no existen barreras no arancelarias para la exportación hacia Canadá con la planta de moringa.

8. ¿Existe algún Tratado de Libre Comercio con este país?

Gráfico no.8



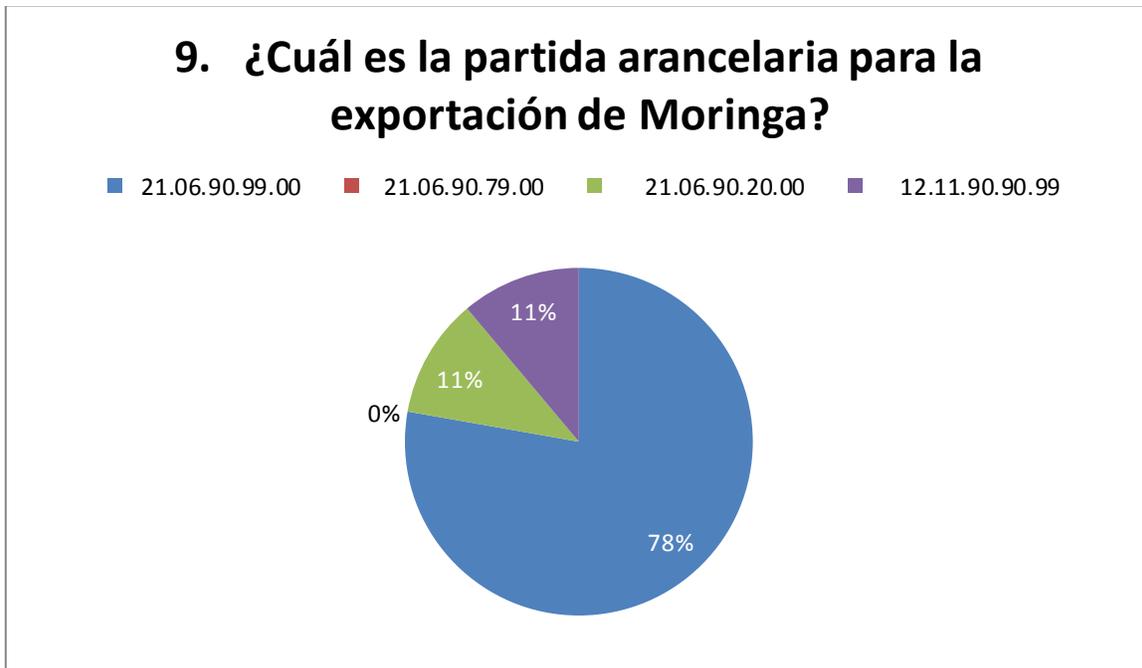
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 8 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 8 se observa que no existe ningún Tratado de Libre Comercio con Canadá.

9. ¿Cuál es la partida arancelaria para la exportación de moringa?

Gráfico no.9



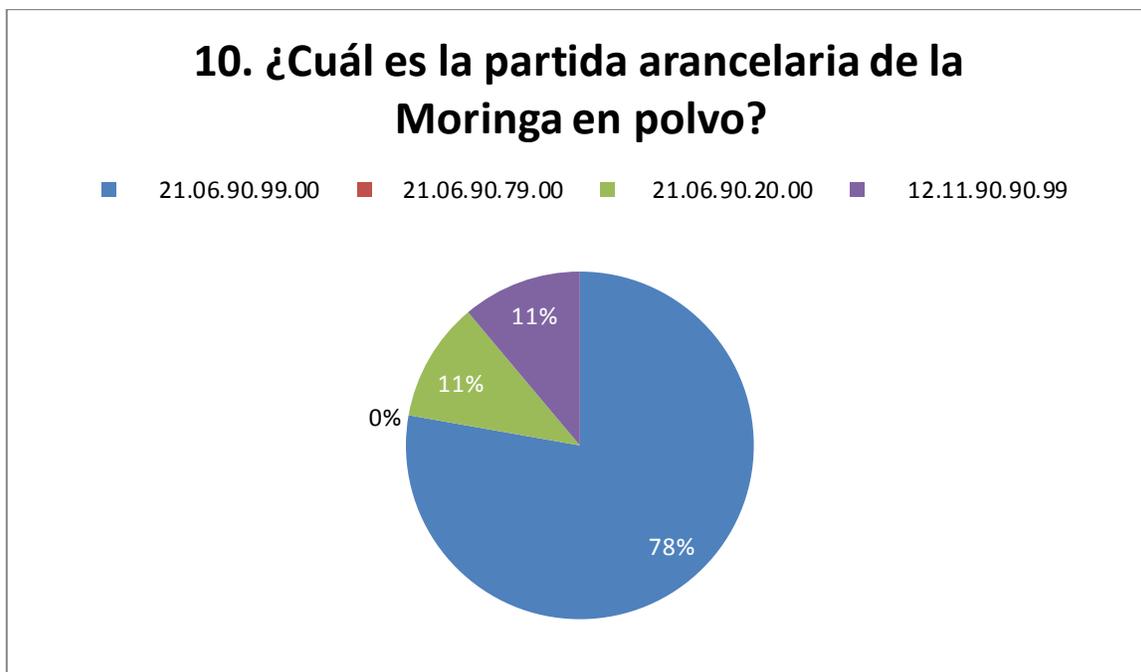
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 9 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 9 puede evidenciarse que las personas que laboran en agencias de carga consideran que la partida arancelaria para la exportación de moringa es la 21.06.90.99.00.

10. ¿Cuál es la partida arancelaria de la moringa en polvo?

Gráfico no. 10



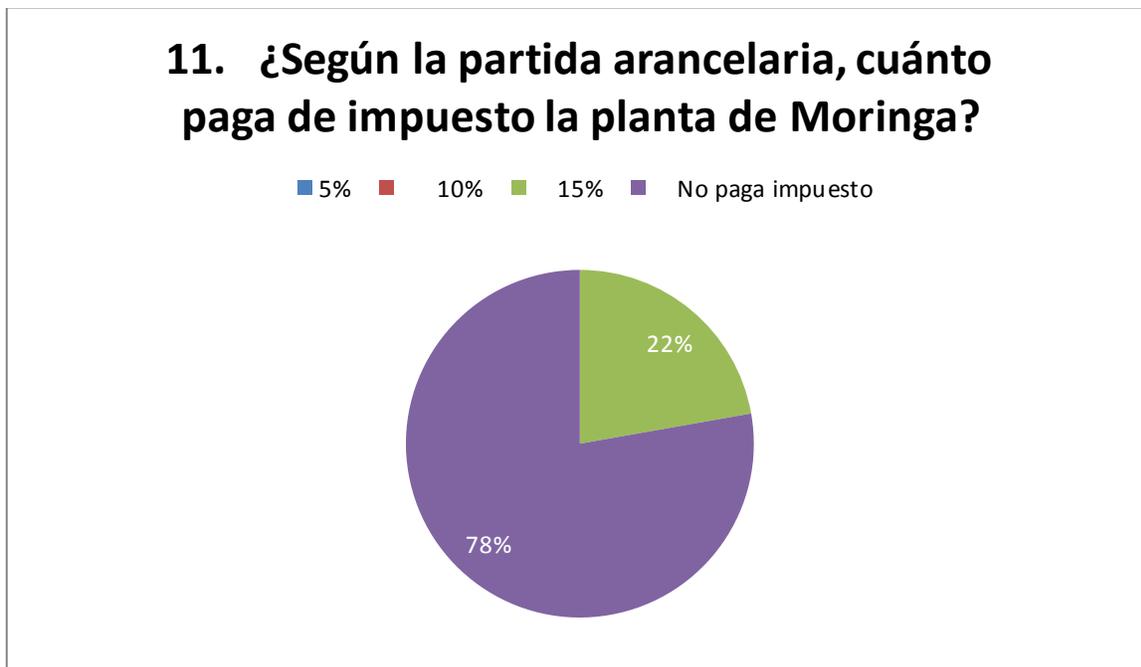
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 10 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 10 puede evidenciarse que las personas que laboran en agencias de carga consideran que la partida arancelaria para la exportación de moringa en polvo es la 21.06.90.99.00.

11. ¿Según la partida arancelaria, cuánto paga de impuesto la planta de moringa?

Gráfico no.11



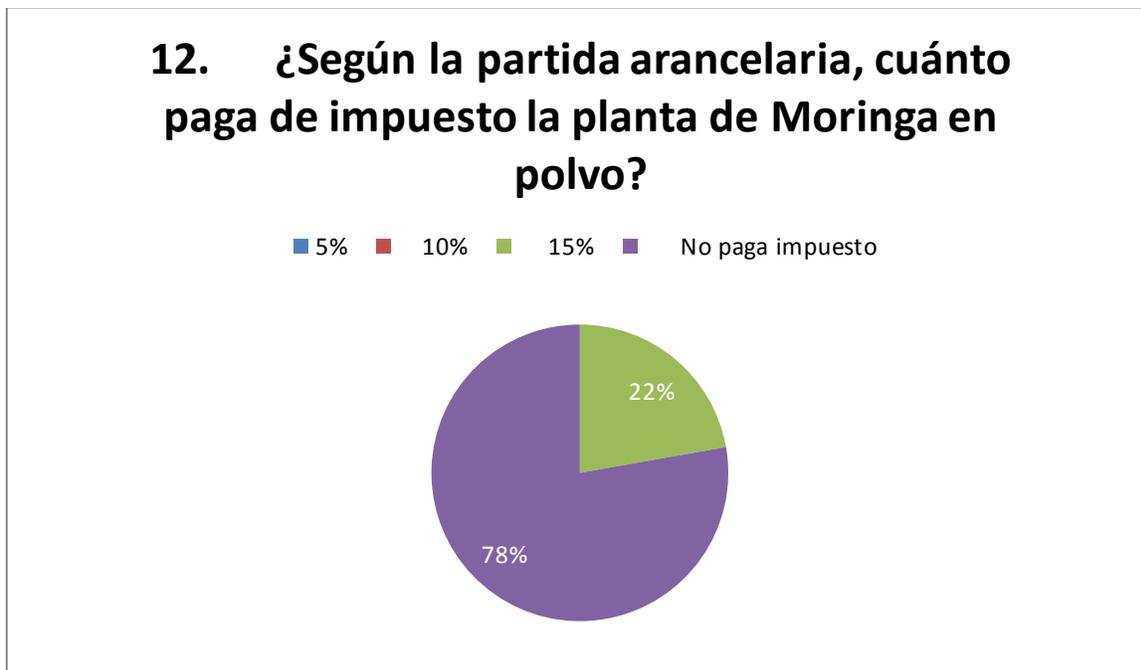
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 11 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 11 puede observarse que según la partida arancelaria la planta de moringa no paga impuesto.

12. ¿Según la partida arancelaria, cuánto paga de impuesto la planta de moringa en polvo?

Gráfico no. 12



Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 12 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 12 puede observarse que según la partida arancelaria la planta de moringa en polvo no paga impuesto.

13. ¿Qué permiso especial necesita la planta de moringa para su exportación?

Gráfico no. 13



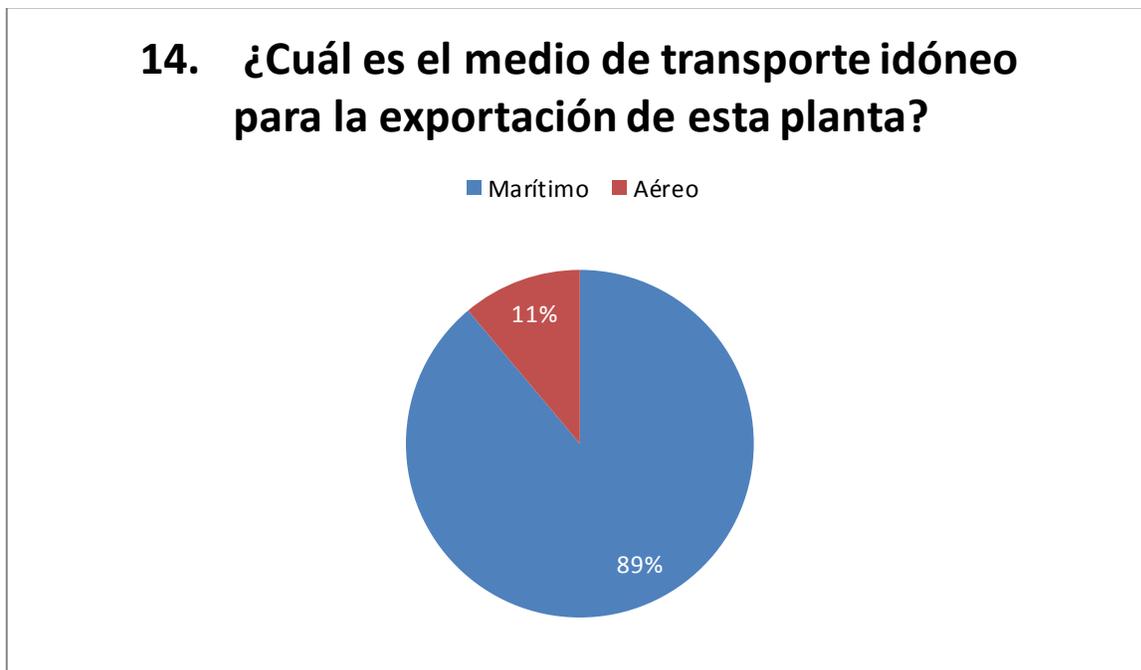
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 13 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 13 puede observarse que el permiso “Certificado Fitosanitario” es el que se requiere para la exportación de la planta de moringa.

14. ¿Cuál es el medio de transporte idóneo para la exportación de esta planta?

Gráfico no.14



Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 14 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 14 se puede evidenciar que el medio de transporte marítimo es el idóneo para la exportación de la planta de moringa.

15. ¿Cuáles son los costos a considerar para realizar una exportación hacia Canadá?

Tabla no.1

Costo de documentación
Costo de transporte
Costo de aduana
Seguro
Flete

Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 15 del instrumento utilizado (2018).

En la tabla no. 1 se puede evidenciar que los costos a considerar para realizar una exportación hacia Canadá son: costo de documentación, costo de transporte, costo de aduana, seguro y flete.

16. ¿Cuál es el embalaje permitido en una exportación aérea?

Gráfico no.16



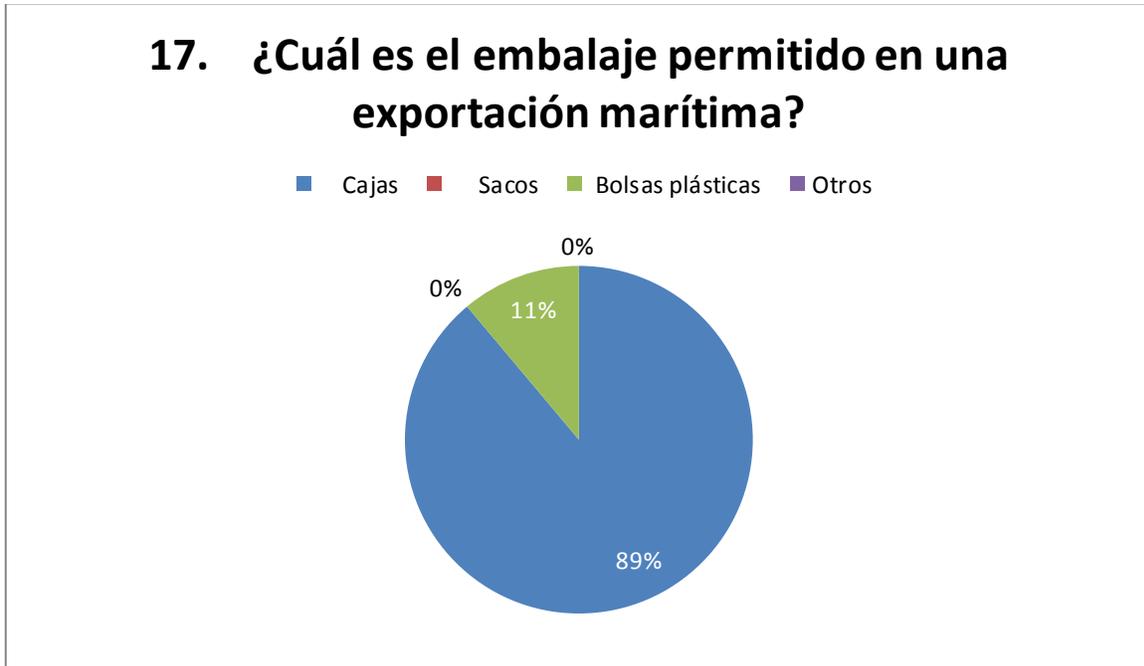
Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 16 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 16 se puede evidenciar las cajas son consideradas el embalaje adecuado en una exportación aérea.

17. ¿Cuál es el embalaje permitido en una exportación marítima?

Gráfico no.17



Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 17 del instrumento utilizado (2018).

En el gráfico no. 17 se puede evidenciar las cajas son consideradas el embalaje adecuado en una exportación marítima.

18. ¿Cuáles son los documentos a utilizar en una exportación de este tipo de producto hacia Canadá?

Tabla no.2

Factura contable
Permiso especial
Lista de empaque
Documento de embarque

Base: 9 agencias de carga agremiadas en AGEXPORT.

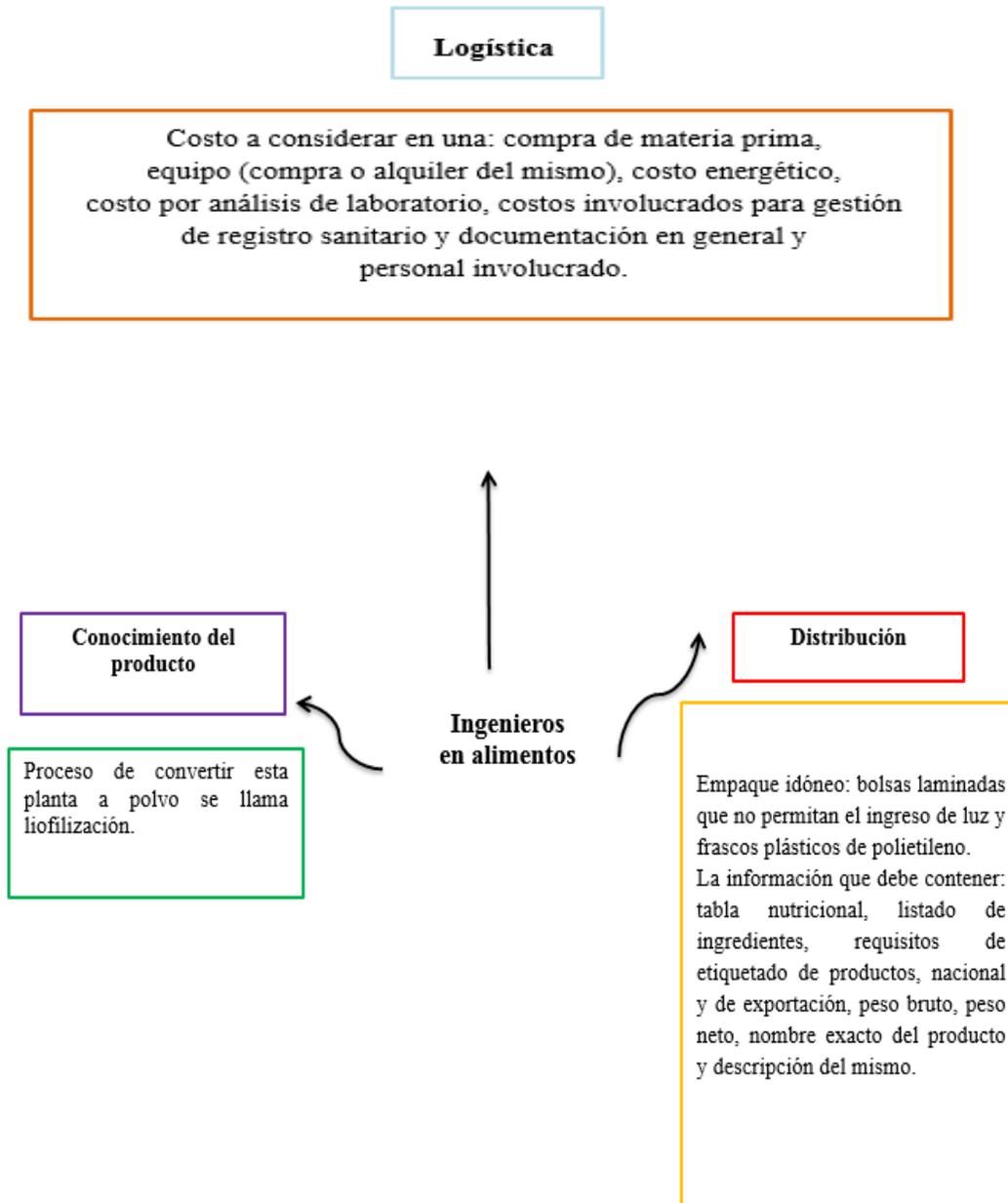
Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la pregunta no. 18 del instrumento utilizado (2018).

En tabla no.2 se puede evidenciar que los documentos a utilizar en una exportación de la planta de moringa hacia Canadá son: factura contable, lista de empaque, documento de embarque y permiso especial.

4.2. Entrevistas a profundidad

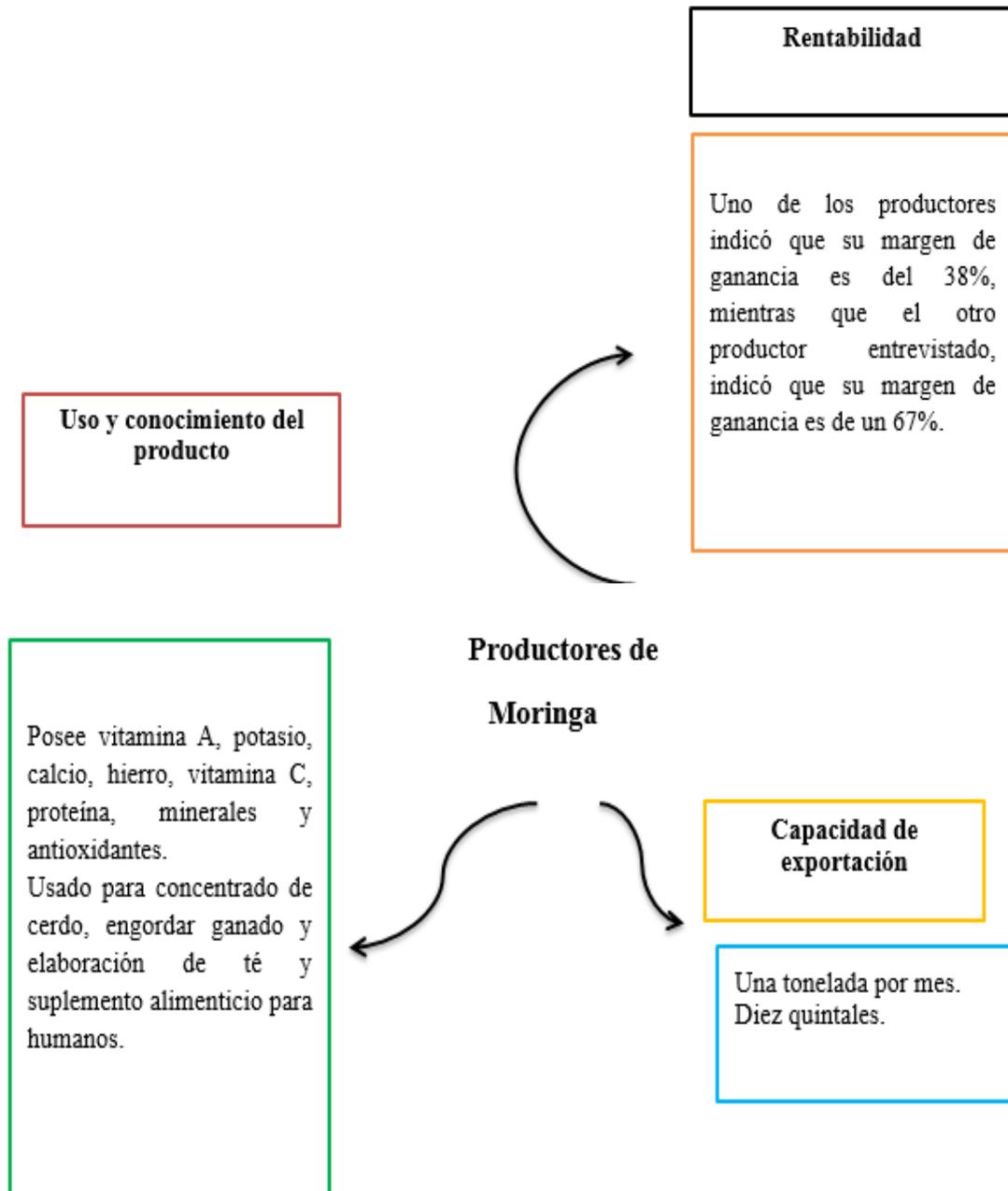
4.2.1 Ingenieros en alimentos

4.2.1.1 Hallazgos principales



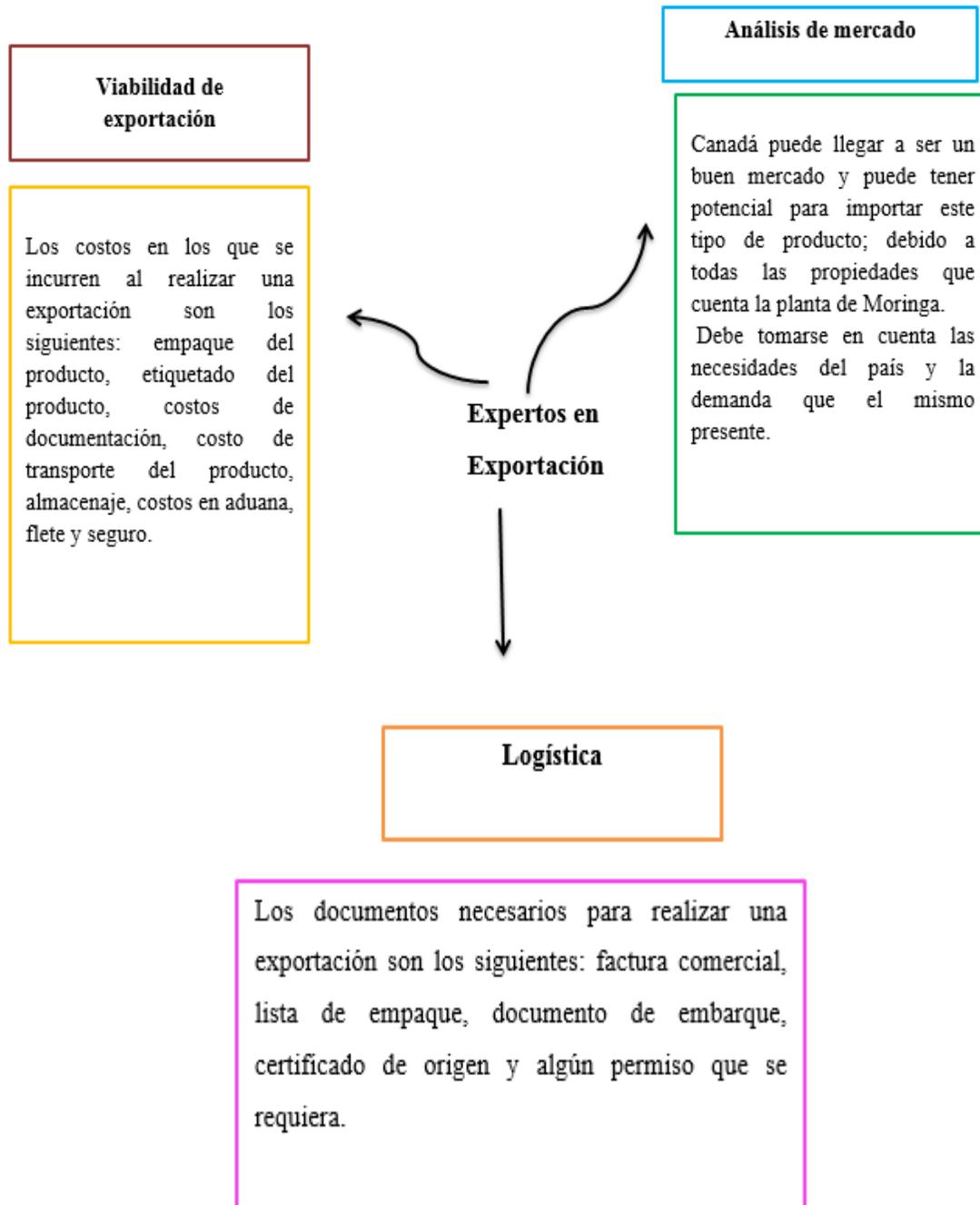
4.2.2 Productores de moringa

4.2.2.1 Hallazgos Principales



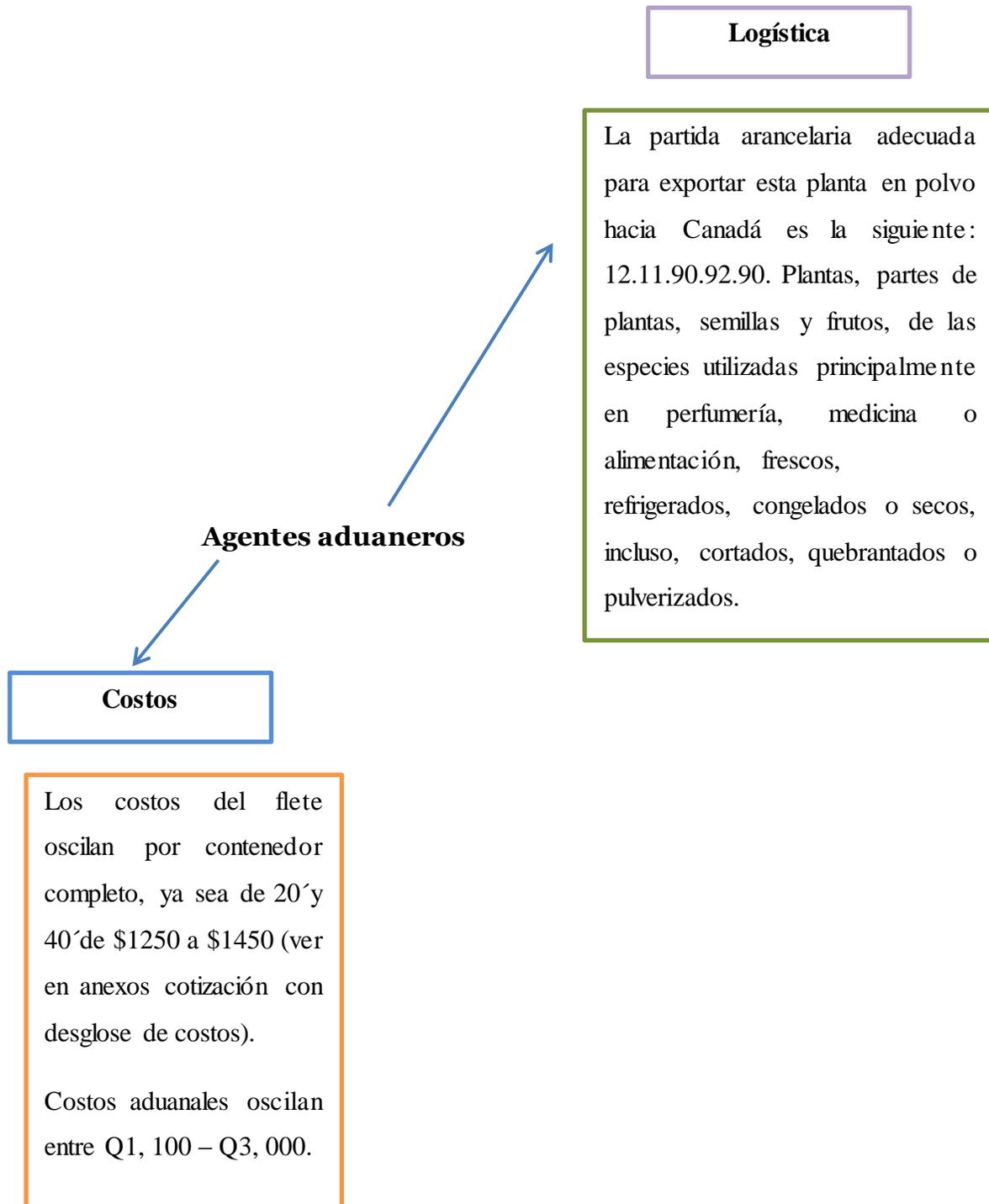
4.2.3 Expertos en exportación

4.2.3.1 Hallazgos principales



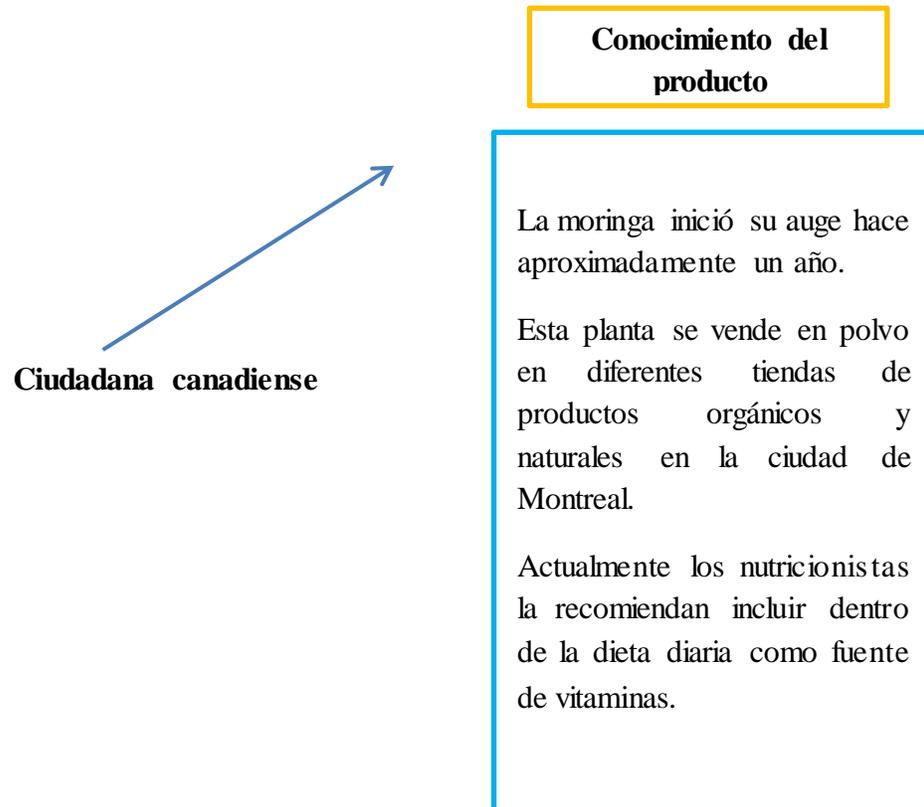
4.2.4. Agentes aduaneros

4.2.4.1. Hallazgos principales



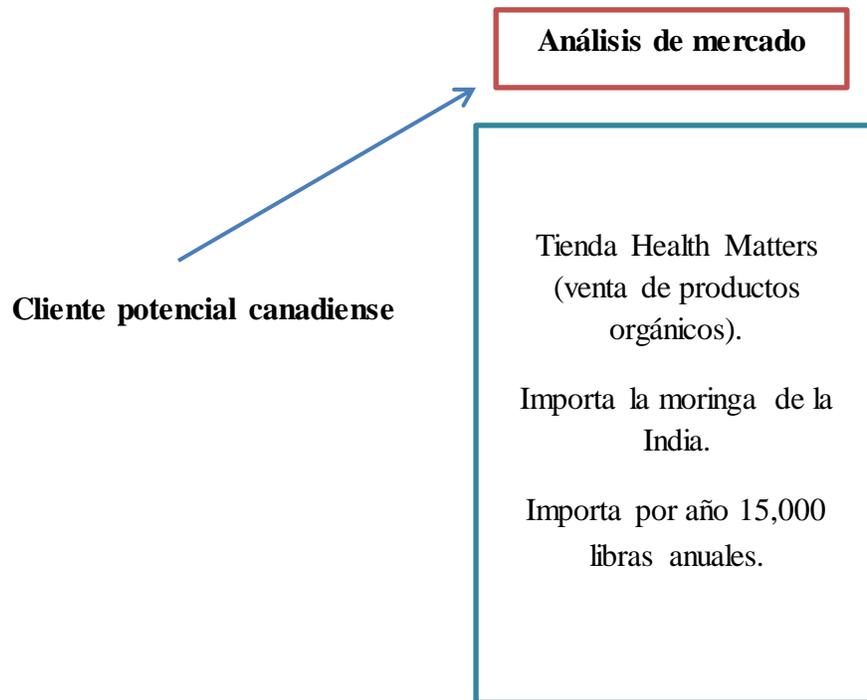
4.2.5. Ciudadana canadiense

4.2.5.1. Hallazgos principales



4.2.6. Cliente potencial canadiense

4.2.6.1. Hallazgos principales



V.DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5.1. Interpretación de resultados

El objetivo de la presente investigación fue determinar la viabilidad de la exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá, luego del trabajo de campo se presenta la información más relevante recabada por los sujetos involucrados en dicho estudio:

Uno de los objetivos planteados fue determinar los costos que conlleva la exportación de esta planta hacia Canadá; según los sujetos entrevistados, siendo uno de ellos las agencias de carga y los agentes aduaneros, indicaron que los costos a considerar son los siguientes: costo de documentación que incluye la guía área o marítima, certificado de origen, elaboración de póliza. Así también, los costos de transporte, costos de aduana, seguro y flete. Indicaron que el costo del flete va desde los \$1,250 hasta los \$1,450. También indicaron que los costos de aduana oscilan desde los Q 1,100 hasta los Q 3,000. Otro de los sujetos a los cuales se le planteó la pregunta de los costos a considerar, fueron los ingenieros en alimentos, los cuales indicaron que en los costos a considerar se debe tomarse en cuenta lo siguiente: compra de materia prima, compra o alquiler de equipo, costo energético, costo por análisis de laboratorio, costos para gestión de registro sanitario y costo de personal involucrado.

En una de las preguntas planteadas en la entrevista realizada a un experto en exportación de productos no tradicionales, fue analizar el atractivo comercial que posee la moringa en polvo en el mercado canadiense; a lo que el entrevistado indicó que debido a su experiencia, Canadá puede llegar a ser un buen mercado y puede tener potencial para importar este tipo de producto, debido a todas las propiedades con las que cuenta la planta de moringa. Adicional también se entrevistó a una ciudadana canadiense, la cual indicó que la moringa empezó a tener auge en dicho país hace aproximadamente 1 año. También informó que los nutricionistas están recomendando utilizar la moringa. Sumado a esto, se entrevistó a un cliente potencial canadiense el cual importa alrededor de 6-7 toneladas al año, al cual se puede abastecer con ambos productores sin ningún inconveniente por la capacidad de producción con la que cuentan actualmente. Por otro parte, en las encuestas realizadas a los

agentes de carga, se evidenció que actualmente no se ha exportado esta planta a mercados extranjeros, ya que solo un 56% indicó que si ha escuchado hablar de la moringa.

La moringa es una planta que crece en perfectas condiciones en un clima cálido y que su altura no exceda los mil metros sobre el nivel del mar. En cuanto a determinar la capacidad productiva de esta planta, los dos productores de moringa que fueron parte de este estudio, indicaron que su capacidad máxima de producción mensual es de una tonelada; la cual siembran y cosechan en distintos departamentos del país como, Santa Rosa, Petén, Izabal y Coatepeque. Tomando en cuenta las diferentes extensiones territoriales con las que cuentan en sus terrenos de producción, de 3 y 5 caballerías.

Los incoterm son los términos internacionales los cuales indican como va a hacer la entrega de la mercancía incluyendo responsabilidades tanto del comprador como del vendedor. En la presente investigación, para determinar el Incoterm adecuado para la exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá, los sujetos encuestados indicaron en un 78% que el Incoterm idóneo es el FOB.

Dentro de las preguntas realizadas en las encuestas dirigidas a los agentes de carga, se encontraba identificar el medio de transporte idóneo para la exportación de moringa en polvo hacia Canadá. Los resultados evidenciaron en un 89% que el medio de transporte idóneo es el marítimo. Este medio de transporte comparado con el transporte aéreo, es de menor costo, aunque el tiempo de entrega es mayor, aun así, el cliente ante cualquier exportación se inclina hacia el marítimo.

Para exportar un producto hacia el mercado extranjero es de vital importancia indagar si existen barreras arancelarias y no arancelarias; en la presente investigación, en la encuesta dirigida a los agentes de carga, se abordaron las siguientes preguntas: ¿Existen barreras arancelarias hacia Canadá? y ¿Existen barreras no arancelarias hacia Canadá? Ante dichas preguntas los encuestados indicaron en un 89% que no existen este tipo de barreras hacia Canadá. Así mismo, el 100% indicó que no existe algún tratado de libre comercio con Canadá.

Según la información proporcionada por los sujetos en relación al tipo de empaque y embalaje adecuado en una exportación, indicaron que el empaque idóneo para este tipo de

producto son bolsas con cierre hermético laminada que no permita el paso de luz y botes plásticos de polietileno. Esto se debe a que este tipo de empaques preserva todas las propiedades que posee esta planta por ser orgánica y no contar con ningún químico en su cosecha. Así mismo, la información que debe llevar el empaque, la cual es requerida por las autoridades correspondientes es la siguiente: tabla nutricional, listado de ingredientes, requisitos de etiquetado de productos, nacional y de exportación, peso bruto, peso neto, nombre exacto del producto y descripción del mismo.

En el caso del embalaje, los encuestados indicaron en un 89% que las cajas son consideradas el embalaje adecuado en una exportación marítima; ya que este tipo de transporte permite medidas y volumen mayores a una exportación aérea.

5.2. Conclusiones

- Después del estudio realizado se determinó que con la capacidad de producción que se tiene con ambos productores es viable la exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá y abastecer la necesidad de un cliente potencial en dicho país.
- Los costos a considerar en una exportación de moringa en polvo hacia Canadá desde la pulverización (liofilización) hasta su exportación son los siguientes: compra de materia prima, compra o alquiler de equipo, costo energético, costo por análisis de laboratorio, costos para gestión de registro sanitario y costo de personal involucrado. Una vez esta planta esté lista para su envío los costos a tomar en cuenta son los siguientes: costos de documentación que incluye la guía área o marítima, certificado de origen, elaboración de póliza. Así también, los costos de transporte, costos de aduana, seguro y flete.
- Se determinó que la capacidad de producción de ambos productores de moringa es de una tonelada mensual.
- Según los resultados arrojados, el incoterm más recomendado para exportar moringa en polvo es el FOB, ya que este a nivel mundial es el más utilizado tanto por compradores como por vendedores.

- Se concluye que la partida arancelaria adecuada para la exportación de moringa en polvo es 12.11.90.92.90. Plantas, partes de plantas, semillas y frutos, de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o alimentación, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso, cortados, quebrantados o pulverizados.
- El medio de transporte idóneo para la exportación de dicha planta hacia Canadá es vía marítima, debido a que es un medio en el cual se minimizan los costos de exportación.
- Se determinó que no existen barreras arancelarias y no arancelarias. Dicha información fue proporcionada por los agentes de carga quienes en las encuestas evidenciaron desconocimiento de la planta y por ende de la exportación de la misma.
- Se concluye que el tipo de empaque adecuado para la exportación de esta planta son: botes plásticos de polietileno y bolsas herméticas laminadas ya que estos permiten conservar las propiedades de dicha planta. En cuanto al embalaje adecuado para dicha exportación son las cajas debido a que vía marítima es permitido un mayor volumen lo que permite una mayor estiba de cajas por pallet.
- Luego de las encuestas realizadas y la información estadística obtenida, se evidenció que los agentes de carga desconocen la existencia de la planta de la moringa, y que al momento dicha planta no se ha exportado hacia Canadá.

5.3 Recomendaciones

- En la actualidad aún no se exporta hacia mercados extranjeros la planta de moringa en cualquiera de sus presentaciones. Por lo tanto se recomienda a cualquier persona interesada en realizar dicha exportación, a contratar los servicios de una agencia de carga para que puedan realizarle todos los trámites correspondientes y lograr llevar esta planta al mercado deseado minimizando todos los costos posibles.
- Se recomienda utilizar la siguiente partida arancelaria 12.11.90.92.90 que fue la indicada por los agentes aduaneros, para realizar la exportación de esta planta en polvo.

- Al determinarse que la planta de moringa aún es desconocida por muchas personas, se recomienda a los productores hacer promoción de su producto. Esto lo pueden hacer con las diferentes presentaciones que tiene la moringa para su consumo, bolsas de té, polvo y hojas frescas. Y dar a conocer todos los beneficios que dicha planta posee y todas las vitaminas con las que cuenta esta planta. Adicional pueden crear una página web publicitando la moringa.
- Después de conocer que Canadá puede ser un mercado al cual se puede exportar la planta de moringa en polvo. Se recomienda al interesado en realizar un estudio a profundidad para conocer la frecuencia de compra de productos orgánicos en Canadá y su frecuencia de consumo. Esto lo puede realizar contratando a una empresa que realice estudios de mercado.
- Al momento los productores de moringa venden dicho producto a personas individuales. Por lo tanto, se recomienda que su fuerza de ventas ofrezca este producto directamente a laboratorios, farmacias y empresas y así obtener mayores ganancias y lograr aumentar su capacidad de producción.
- Al interesado en exportación de moringa en polvo se recomienda analizar todos los términos de compra y venta con el importador y así lograr establecer si FOB es el incoterm a utilizar o algún otro. Esto dependerá de lo acordado con el cliente y lo términos a los que lleguen en la negociación.
- Para todo aquel que quiere exportar moringa, ya se indicó cual es el mejor transporte para realizar dicha exportación. Pero si la cantidad a exportar no abarcara un contenedor completo, se sugiere que se puede realizar siempre en la misma vía pero como carga consolidada. Esto quiere decir que la carga se iría en un contenedor con carga de diferentes clientes. Este servicio lo puede contratar con una agencia de carga. O se puede realizar vía aérea pero dependerá del tiempo en que se necesite en destino y la cantidad a exportar.
- En la actualidad, la mayoría de empresas se está preocupando por el medio ambiente. Debido a esto se sugiere que el interesado o empresa interesada se preocupe por realizar un empaque amigable con el medio ambiente y sea biodegradable para empacar la moringa en polvo. Y con esto ayudar al medio ambiente y que se pueda minimizar costos de producción y empaque.

VI. REFERENCIAS

6.1 Bibliografía

- Bravo, E. (2009) *Documentos utilizados en el comercio exterior*. Argentina: El Cid Editor apuntes.
- Carbaugh, R. (2005) *Economía Internacional*. 9ª edición. Mexico: Thomson
- Casadejús, J. (2014). *Gestión financiera del comercio internacional* (2a. ed.). México: Marge Books.
- Czinkota, M. y Ronkainen, I. (2013) *Marketing Internacional*. 10ª. Edición. México: Cengage Learning.
- Gil, M. (2014). *Información y gestión operativa de la compraventa internacional*. Málaga: IC Editorial.
- Hernández, R; Fernández, C. y Baptista, M. (2010) *Metodología de la investigación* 5ta Edición. México: Mc Grall Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014) *Metodología de la investigación* 6ta Edición. México: Mc Grall Hill.
- Martínez, D. (2013). *Pymes: rutas para la exportación*. México: Universidad del Norte.
- Mercado, S. (2000) *Comercio Internacional I: Mercadotecnia Internacional, Importación-Exportación*. 4ta. Edición. México: Limusa Noriega Editores.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación Maga (s.f.) *Establecimiento, producción y consumo de moringa (moringa oleifera Lam)* Guatemala: Gobierno de Guatemala.

Olson, M. y Fahey, J. (2011) *moringa oleifera: un árbol multiusos para las zonas tropicales secas*. Revista Mexicana de Biodiversidad 82: 1071-1082, 2011

Peña, O. (2009) *Comercio internacional*. México: El Cid Editor.

Pérez, A., Sánchez, T., Armengol, N. y Reyes, F. (2010) *Características y potencialidades de moringa oleifera, Lamark: Una alternativa para la alimentación animal*. Pastos y Forrajes, Vol. 33, No. 4, 2010

Villalobos, L. (2006) *Fundamentos de comercio internacional*. México: Miguel Ángel Porrúa.

6.2 E-grafía

Agexport Guatemala (s.f.) *Asociación Exportadores de Guatemala* Recuperado de:
<http://export.com.gt/asociacion-exportadores-de-guatemala/>

Arguello, D. (2015) *Generalidades de la moringa (moringa oleifera) y sus propiedades como alimento funcional*. (tesis de grado). Recuperada de:
<http://repositorio.uaaan.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/7681/T20671%20ARGUELLO%20ALBA%2c%20DAVID%20ALBERTO%20%20MON.pdf?sequence=1>

Cámara de Comercio de Guatemala (s.f.) *Guía para exportar* Recuperado de:
http://ccg.com.gt/web-ccg/wp-content/uploads/2014/05/Guia_Exportar.pdf

Central América Data.com (2014) *Más consumo de productos orgánicos en Canadá*
Recuperado de:
http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Ms_consumo_de_productos_organicos_en_Canad

Centro de Comercio Internacional (s.f) *Plantas y extractos medicinales* Recuperado de:
<http://www.intracen.org/itc/sectores/plantas-medicinales/>

Comisión de resolución de conflictos de la Cámara de Industria de Guatemala (2013) *Incoterms 2010* Recuperado de: <http://crecig.com.gt/content/incontems-2010>

Embajada de Canadá en Guatemala (2015) *Relaciones Canadá- Guatemala* Recuperado de: http://www.canadainternational.gc.ca/guatemala/bilateral_relations_bilaterales/canada_guatemala.aspx?lang=spa

Girón, L. (2014). *Evaluación del proceso de elaboración de Harina de moringa (moringa Oleífera lam) para su aplicación en la formulación de harina de maíz, fortificada para incrementar su valor nutricional.* (Tesis de grado) Recuperado de: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_1477_Q.pdf

Gómez, K. (2013) *Evaluación de rendimiento de extracción y caracterización fitoquímica de la fracción extraíble de semilla de moringa (moringa Oleífera lam.), a nivel laboratorio.* (Tesis de grado) Recuperado de: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_1345_Q.pdf

Iten, J. (2012). *Estrategia de comercialización para la exportación del Aguacate Hass desde Guatemala hacia Estados Unidos.* (Tesis de grado) Recuperado de: <http://200.38.75.90:8980/Tesis/2012/01/04/Iten-Jennifer.pdf>

Landaverde, B. (2017) *Plantas nativas comestibles, consumo y preparaciones por tres Generaciones en la Comunidad Concepción Ocosito del Municipio de Retalhuleu, Retalhuleu, Guatemala.* (Tesis de grado) Recuperado de: <http://biblio4.url.edu.gt/Tesis/V20/seol/Tesis/2017/09/15/Landaverde-Belsy.pdf>

López, J. y Quiñones, L. (2013). *Estudio del mercado norteamericano para la comercialización de moringa oleífera lam como producto nutracéutico.* (Tesis de grado). Recuperada de: <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/131>

Lopez, U. (2014). *Evaluación de tres densidades del cultivo de moringa oleifera, en el Suroccidente de Guatemala.* (Tesis de grado) Recuperado de: <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesisjcem/2014/06/17/Lopez-Uri.pdf>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2018) *Cultivo tradicional del mes* Recuperado de <http://www.fao.org/traditional-crops/moringa/es/>

ProChile (2011) *Modificaciones efectuadas a las reglas Incoterms 2010 con respecto a los Incoterms 2000* Recuperado de: <http://www.zulueta.cl/archivos/Incoterms2011.pdf>

Trade Map (2018) *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas* Recuperado de: https://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx?nvpm=3|320||124||121190||8|1|1|2|2|1|1|1|1

Villareal, A. y Ortega, K. (2014). *Revisión de las características y usos de la planta moringa oleifera.* DOI: <http://dx.doi.org/10.14482/indes.22.2.6272>

ANEXOS

I. Cuadro de diagnóstico

Plan de Exportación de moringa en polvo hacia Canadá

CUADRO DE DIAGNÓSTICO

SINTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL PRONOSTICO
<i>Hechos o situaciones que se observan al analizar el objeto investigación</i>	<i>Hechos o situaciones que producen la existencia de los síntomas identificados en 1</i>	<i>Situaciones que pueden darse si se siguen presentando los síntomas identificados en 1 y sus causas en 2</i>	<i>Acciones por las cuales el investigador puede anticiparse y controlar las situaciones identificadas en 1,2,3</i>
<p>La moringa tiene poco auge en el país</p> <p>A la fecha es desconocida por muchas personas</p> <p>Desconocen las cantidades</p>	<p>Poca información por parte de los productores de la moringa</p> <p>No se explota y únicamente se comercializa a nivel nacional</p>	<p>Que esta planta siga siendo desconocida en el país</p> <p>Que se siga comercializando su uso pero de desaprovechen muchos de sus beneficios</p>	<p>Se estará elaborando un plan de exportación hacia Canadá, ya que es un país que se preocupa por la salud de sus habitantes y tiende a consumir productos orgánicos.</p> <p>La producción de moringa en</p>

de propiedades y beneficios que tiene esta planta desde su raíz hasta su flor	A la fecha no hay empresa que se dedique a exportar esta planta fuera de las fronteras del país	Cada vez sean más los productores y que se siga sin comercializar esta Planta fuera del país.	Guatemala se puede aprovechar, ya que se da en diferentes suelos
--	--	--	---

II. Cuadro medición de variable

Cuadro medición de variable

Productor o Acopiador			
Objetivo	Variable	Indicador	Preguntas
Analizar el atractivo comercial que posee la moringa en polvo en el mercado canadiense.	Planta de moringa en polvo	Conocimiento del producto	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿cómo es el proceso de la siembra y cosecha de la planta de moringa? 2. ¿qué cuidados necesita esta planta desde su siembra hasta la cosecha? 3. ¿cuánto tiempo se le dedica a esta planta al día para su cuidado correspondiente? 4. ¿cuál es el tiempo exacto en que la planta ya está lista para su recolección?

			<p>¿cuál es el clima idóneo para la siembra de esta planta?</p> <p>5. mencione cuál es el proceso para convertir esta planta en polvo.</p> <p>6. aparte de convertir esta planta en polvo, ¿qué otros usos contiene esta planta?</p> <p>7. enliste los beneficios de la moringa.</p> <p>8. ¿cuál es el precio al consumidor de esta planta?</p> <p>9. ¿cuál es su costo total de producción?</p>
Determinar la capacidad productiva de moringa en polvo que puede producir Guatemala.	Planta de moringa en polvo	Capacidad de producción	<p>10. ¿cuánto es su capacidad producción?</p> <p>11. ¿qué dimensiones posee el terreno en donde siembra la planta de moringa?</p> <p>12. ¿cuánto personal se necesita para cultivar y recolectar esta planta y lograr su capacidad de producción?</p> <p>13. ¿quiénes son los clientes potenciales que adquieren dicha planta?</p> <p>14. ¿de qué forma (seca, cruda, triturada, etc.) es entregada</p>

			la planta a sus compradores?
--	--	--	------------------------------

Cuadro medición de variable

Ingeniero en alimentos			
Objetivo	Variable	Indicador	Preguntas
Identificar el tipo de empaque y embalaje adecuado para la exportación de moringa en polvo hacia Canadá.	Planta de moringa en polvo	Logística y Distribución	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Alguna vez ha trabajado en algún proyecto con la planta de Moringa? 2. ¿Indicar como ha trabajado con esta planta, en polvo, en hoja, deshidratada, etc.? 3. ¿Podría indicarnos el proceso ideal para convertir esta planta en polvo para su comercialización y que no pierda sus propiedades? 4. ¿Podría indicarnos los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo en el mercado guatemalteco?
			<ol style="list-style-type: none"> 5. ¿Indicarnos los requisitos para envasar este tipo de producto para su exportación? 6. ¿Debido al tipo de producto que es, de acuerdo a su experiencia, cual es la

			<p>presentación en peso que debe de tener este producto para su consumo?</p> <p>7. ¿De acuerdo a su experiencia cual es el mejor empaque para este tipo de planta en polvo para su exportación?</p> <p>8. ¿Qué información debe de llevar el empaque requerida por las autoridades?</p> <p>9. ¿Qué costos hay que considerar para empacar esta planta en polvo y poderla comercializar?</p> <p>10. ¿Para la exportación vía aérea y vía marítima cual es el embalaje ideal para este tipo de producto en polvo?</p>
--	--	--	---

Cuadro medición de variable

Agencia de carga			
Objetivo	Variable	Indicador	Preguntas
Determinar el incoterm adecuado para exportar moringa en polvo hacia Canadá.	Viabilidad de Exportación	Análisis del Mercado	<p>1. ¿Han exportado plantas medicinales?</p> <p>2. ¿Conoce o ha escuchado hablar de la planta de moringa?</p> <p>3. ¿Ha exportado la planta de moringa?</p>

			<p>4. ¿Qué incoterm sería el recomendado para exportar moringa en polvo?</p> <p>5. ¿Qué incoterm le solicitan más para exportar plantas medicinales?</p>
Determinar las barreras arancelarias y no arancelarias en la exportación de moringa en polvo hacia Canadá.	Viabilidad de Exportación	Análisis del Mercado	<p>6. ¿Existen barreras arancelarias para la exportación hacia Canadá con la planta de moringa?</p> <p>7. ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación hacia Canadá con la planta de moringa?</p> <p>8. ¿Existe algún Tratado de Libre Comercio con este país?</p> <p>9. ¿Cuál es la partida arancelaria para la exportación de moringa?</p> <p>10. ¿Cuál es la partida arancelaria de la moringa en polvo?</p> <p>11. ¿Según la partida arancelaria, cuánto</p>

			<p>paga de impuesto la planta de moringa?</p> <p>12. ¿Según la partida arancelaria, cuánto paga de impuesto la planta de moringa en polvo?</p> <p>13. ¿Qué permiso especial necesita la planta de moringa para su exportación?</p>
Identificar el medio de transporte idóneo para la exportación de moringa en polvo hacia Canadá.	Viabilidad de Exportación	Rentabilidad	<p>14. ¿Cuál es el medio de transporte idóneo para la exportación de esta planta?</p> <p>15. ¿Cuáles son los costos a considerar para realizar una exportación hacia Canadá?</p> <p>16. ¿Cuál es el embalaje permitido en una exportación aérea?</p> <p>17. ¿Cuál es el embalaje permitido en una exportación marítima?</p> <p>18. ¿Cuáles son los documentos a utilizar en una exportación de</p>

			este tipo de producto hacia Canadá?
--	--	--	-------------------------------------

Cuadro medición de variable

Experto en exportación de productos no tradicionales			
Objetivo	Variable	Indicador	Preguntas
Analizar el atractivo comercial que posee la moringa en polvo en el mercado canadiense.	Viabilidad de Exportación	Análisis de mercado	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Hacia qué países exporta actualmente? 2. ¿Ha exportado alguna vez hacia el mercado canadiense? 3. ¿Cree usted que Canadá es un país con alto potencial para exportar e incursionar en nuevos mercados? 4. ¿Alguna vez ha exportado plantas medicinales o plantas en general? 5. ¿Conoce usted la planta de moringa, que ha escuchado sobre esta planta? 6. ¿De acuerdo a su experiencia cree ud que la moringa es un producto con alto potencial para ser exportado en los mercados extranjeros?

			<p>7. ¿Qué documentación es la necesaria para realizar una exportación?</p> <p>8. ¿En costo se incurre al realizar una exportación?</p> <p>9. ¿Cuál es el incoterm más frecuente con el cual usted exporta?</p> <p>10. Cuales con algunos inconvenientes que se pueden tener a la hora de exportar?</p>
--	--	--	---

III. Instrumento 1

Encuesta Agencias de Carga

Buen día, mi nombre es Diego Tello, soy estudiante de la carrera de Mercadotecnia con Énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Rafael Landívar y estoy realizando mi tesis sobre “La viabilidad de exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá”, por lo que he formulado una serie de preguntas para las cuales necesito su colaboración. La información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos. Muy agradecido por su tiempo.

Sexo: _____ Empresa en que labora: _____ Puesto que desempeña: _____

1. ¿Ha exportado plantas medicinales?
 - a. Si
 - b. No

2. ¿Conoce o ha escuchado hablar de la planta de moringa?
 - a. Si
 - b. No

3. ¿Ha exportado la planta de moringa?
 - a. Si
 - b. No

4. ¿Qué incoterm sería el recomendado para exportar moringa en polvo?
 - a. EX WORKS
 - b. CIF
 - c. FOB
 - d. FAS
 - e. FCA

5. ¿Qué incoterm le solicitan más para exportar plantas medicinales?
 - a. EX WORKS
 - b. CIF
 - c. FOB
 - d. FAS
 - e. FCA

6. ¿Existen barreras arancelarias para la exportación hacia Canadá con la planta de moringa?
 - a. Si
 - b. No

7. ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación hacia Canadá con la planta de moringa?
 - a. Si
 - b. No

8. ¿Existe algún Tratado de Libre Comercio con este país?
 - a. Si
 - b. No

9. ¿Cuál es la partida arancelaria para la exportación de moringa?
 - a. 21.06.90.99.00
 - b. 21.06.90.79.00
 - c. 21.06.90.20.00
 - d. 12.11.90.90.99

10. ¿Cuál es la partida arancelaria de la moringa en polvo?
 - a. 21.06.90.99.00
 - b. 21.06.90.79.00

- c. 21.06.90.20.00
- d. 12.11.90.90.99

11. ¿Según la partida arancelaria, cuánto paga de impuesto la planta de moringa?

- a. 5%
- b. 10%
- c. 15%
- d. No paga impuesto

12. ¿Según la partida arancelaria, cuánto paga de impuesto la planta de moringa en polvo?

- a. 5%
- b. 10%
- c. 15%
- d. No paga impuesto

13. ¿Qué permiso especial necesita la planta de moringa para su exportación?

- a. Certificado Fitosanitario
- b. Certificado de Origen
- c. Certificado de Origen SGP

14. ¿Cuál es el medio de transporte idóneo para la exportación de esta planta?

- a. Marítimo
- b. Aéreo

15. ¿Cuáles son los costos a considerar para realizar una exportación hacia Canadá?

- a. Costo de documentación
- b. Costo de transporte
- c. Costo de aduana
- d. Seguro
- e. Flete
- f. Todos los anteriores

16. ¿Cuál es el embalaje permitido en una exportación aérea?

- a. Cajas
- b. Sacos
- c. Bolsas plásticas
- d. Otros: _____

17. ¿Cuál es el embalaje permitido en una exportación marítima?

- a. Cajas
- b. Sacos
- c. Bolsas plásticas
- d. Otros: _____

18. ¿Cuáles son los documentos a utilizar en una exportación de este tipo de producto hacia Canadá?

- a. Factura contable
- b. Lista de empaque
- c. Documento de embarque
- d. Permiso especial
- e. Todos los anteriores

IV. Instrumento 2

Entrevista Ingenieros en Alimentos

Buen día, mi nombre es Diego Tello, soy estudiante de la carrera de Mercadotecnia con Énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Rafael Landívar y estoy realizando mi tesis sobre “La viabilidad de exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá”, por lo que he formulado una serie de preguntas para las cuales necesito su colaboración. La información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos. Muy agradecido por su tiempo.

Sexo: _____ Empresa en que labora: _____ Puesto que desempeña: _____

1. ¿Conoce o ha escuchado hablar de la moringa? Si/No

- 1.2 ¿Qué ha escuchado o conoce de la planta de moringa?

2. ¿Conoce los beneficios de la planta de moringa? Cuales?

3. ¿Alguna vez ha trabajado en algún proyecto con la planta de moringa?

4. ¿Indicar cómo ha trabajado con esta planta, en polvo, en hoja natural, deshidratada?

5. ¿Tiene conocimiento si esta planta se puede pulverizar?

- 5.1 ¿Podría indicar el proceso ideal para convertir esta planta en polvo para su comercialización y que no pierda sus propiedades?

- 5.2 ¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo en el mercado guatemalteco?

- 5.3 ¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo para su exportación?
- 5.4 ¿Tienen alguna variación ambos envasados? ¿Cuáles?
6. ¿Con base en su experiencia qué tipo de empaque o envase debe utilizarse para vender moringa en polvo?
- 6.1 ¿Algún peso que considere debe utilizarse como estándar? ¿Cuál?
7. ¿Qué información debe de llevar el empaque requerida por las autoridades?
(Requisitos)
8. ¿Desde su experiencia, qué costos hay que considerar para empacar esta planta en polvo y poderla comercializar?

V. Instrumento 3

Entrevista Productores de Moringa

Buen día, mi nombre es Diego Tello, soy estudiante de la carrera de Mercadotecnia con Énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Rafael Landívar y estoy realizando mi tesis sobre “La viabilidad de exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá”, por lo que he formulado una serie de preguntas para las cuales necesito su colaboración. La información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos. Muy agradecido por su tiempo.

Sexo: _____ Empresa en que labora: _____ Puesto que desempeña: _____

1. ¿Hace cuánto tiempo produce moringa?
2. ¿En qué lugares de Guatemala se produce la mayor parte de moringa?
3. ¿Tiene algún requisito especial para producirla?
4. ¿Cómo es el proceso de la siembra y cosecha de la planta de moringa?
5. ¿Qué cuidados necesita esta planta desde su siembra hasta si cosecha?
6. ¿Cuánto tiempo se le dedica a esta planta al día para su debido cuidado?
7. ¿Cuánto tiempo se necesita para cosechar dicha planta?

8. ¿Cuál es el clima idóneo para la siembra de esta planta?

9. ¿Tiene conocimiento de que esta planta se puede pulverizar? Si/ No (En caso de ser afirmativo pasar a la siguiente pregunta, de lo contrario continuar en la pregunta 10)

- 9.1 ¿Mencione que sabe acerca de este proceso?

10. ¿Qué usos tiene esta planta?

11. ¿Qué beneficios tiene esta planta?

12. ¿Cuánto es su capacidad de producción o capacidad acopiadora?

13. ¿Qué dimensiones posee el terreno en donde siembra la planta de moringa?

14. ¿Cuánto personal se necesita para cultivar y recolectar esta planta y lograr su capacidad de producción?

15. ¿Quiénes son los clientes potenciales que adquieren dicha planta?

16. ¿De qué forma pulverizada, natural, seca, triturada es más solicitada por sus compradores?

17. ¿Cuál es el precio al consumidor de esta planta?

18. ¿Cuál es su costo total de producción?

VI. Instrumento 4

Entrevista Expertos en Exportación Productos No Tradicionales

Buen día, mi nombre es Diego Tello, soy estudiante de la carrera de Mercadotecnia con Énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Rafael Landívar y estoy realizando mi tesis sobre “La viabilidad de exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá”, por lo que he formulado una serie de preguntas para las cuales necesito su colaboración. La información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos. Muy agradecido por su tiempo.

Sexo: _____ Empresa en que labora: _____ Puesto que desempeña: _____

1. ¿Ha escuchado o conoce la planta de moringa?
 - 1.1 ¿Que ha escuchado o conoce?
 - 1.2 ¿Conoce los beneficios? Cuales
 - 1.3 ¿En qué presentación conoce que se vende esta planta?
2. ¿Ha exportado alguna vez hacia el mercado canadiense? Si / No
 - 2.1 ¿Qué producto ha exportado?
3. ¿Cree ud que Canadá es un país con alto potencial para exportar e incursionar en nuevos mercados? Si / No Explicar porque?
4. ¿Alguna vez ha exportado plantas medicinales o plantas en general? Si / No

- 4.1 ¿Qué plantas ha exportado?
- 4.2 ¿A dónde las ha exportado?
- 4.3 ¿En qué presentaciones ha exportado estas plantas?
5. ¿De acuerdo a su experiencia, cree ud que la moringa es un producto con alto potencial para ser exportado en los mercados extranjeros? Si / No Explicar porque?
6. ¿Con base en su experiencia que documentación es necesaria para exportar plantas a Canadá?
7. ¿En qué costos se incurre al realizar una exportación? Detallar
8. ¿Según su experiencia que incoterm recomienda utilizar para exportar plantas medicinales?
9. ¿Cuáles son algunos de los inconvenientes que se pueden presentar en una exportación de plantas medicinales?.
10. ¿Cuáles son algunos de los inconvenientes que se pueden presentar en una exportación de plantas en general?
11. ¿Cuáles son algunos de los inconvenientes que se pueden presentar en una exportación de productos elaborados en base a plantas secas o pulverizadas?

VIII. Instrumento 6

Entrevista Ciudadana Canadiense

Buen día, mi nombre es Diego Tello, soy estudiante de la carrera de Mercadotecnia con Énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Rafael Landívar y estoy realizando mi tesis sobre “La viabilidad de exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá”, por lo que he formulado una serie de preguntas para las cuales necesito su colaboración. La información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos. Muy agradecido por su tiempo.

Sexo: _____ Empresa en que labora: _____ Puesto que desempeña: _____

- 1) ¿Conoce o ha escuchado acerca de la planta de moringa?
- 2) ¿Consume dentro de su dieta diaria la moringa en polvo?
- 3) ¿Desde cuándo se empezó a comercializar la moringa en Canadá?
- 4) ¿Dónde venden la moringa en polvo?
- 5) ¿En qué presentaciones venden la moringa en Canadá?

IX. Instrumento 7

Entrevista Cliente Potencial Canadiense

Buen día, mi nombre es Diego Tello, soy estudiante de la carrera de Mercadotecnia con Énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Rafael Landívar y estoy realizando mi tesis sobre “La viabilidad de exportación de la planta de moringa en polvo hacia Canadá”, por lo que he formulado una serie de preguntas para las cuales necesito su colaboración. La información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos. Muy agradecido por su tiempo.

Sexo: _____ Empresa en que labora: _____ Puesto que desempeña: _____

- 1) ¿De qué país importan la moringa?

- 2) ¿Qué cantidad de moringa importan al año?

X. Transcripciones Entrevista Ingeniero en Alimentos

ESTUDIO DE “VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DE LA PLANTA DE MORINGA EN POLVO HACIA CANADÁ”

ENTREVISTAS

INGENIEROS DE ALIMENTOS

Ficha de Entrevista IA18

IA18 MG No. 01

Entrevistador: Diego Tello

Encuentros: 1 Fecha del encuentro: 22/03/18

Hora: 7:34AM

Lugar del encuentro: oficina entrevistado

Transcriptor: Diego Tello

DATOS GENERALES

Nombre del Entrevistado: Maria Luisa Garzaro

Empresa: INGUAT

Sexo: F M

Cargo / puesto: Asesora Unidad de Competitividad

Municipio: Guatemala

Departamento: Guatemala

Oficina: INGUAT

Hora de inicio: 7:34AM

Hora de finalización: 8:45 AM

IA18 MG No. 01

Pregunta	Respuesta
<p>DATOS INFORMATIVOS</p> <p>Presentación del investigador</p> <p>1. Entrevistador: ¿Conoce o ha escuchado hablar de la moringa? Si</p> <p>1.2. ¿Qué ha escuchado o conoce de la planta de moringa?</p> <p>Posee propiedades medicinales y otorga beneficios para la salud.</p> <p>2. ¿Conoce los beneficios de la planta de moringa? He escuchado de algunos como:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ayuda para problemas gastrointestinales.• Como suplemento vitamínico.• Actúa contra el colesterol. <p>3. ¿Alguna vez ha trabajado en algún proyecto con la planta de moringa?</p> <p>No.</p> <p>4.¿Indicar cómo ha trabajado con esta planta, en polvo, en hoja natural, deshidratada?</p> <p>Nunca he trabajado con esta planta. Sin embargo en las presentaciones que la he visto comercialmente es en polvo y deshidratada.</p> <p>5.¿Tiene conocimiento si esta planta se puede pulverizar?</p> <p>Si el producto es sometido a procedimientos de secado / deshidratado, es muy probable poder pulverizarlo.</p>	<p>Si</p> <p>Posee propiedades medicinales y otorga beneficios para la salud.</p> <ul style="list-style-type: none">• Ayuda para problemas gastrointestinales.• Como suplemento vitamínico.• Actúa contra el colesterol. <p>No.</p> <p>Nunca he trabajado</p> <p>Si el producto es sometido a procedimientos de secado / deshidratado</p>

5.1¿Podría indicar el proceso ideal para convertir esta planta en polvo para su comercialización y que no pierda sus propiedades?

Lo primero debería ser realizar un análisis químico completo de la planta, para determinar si existen compuestos propios de la misma, que sean susceptibles a la oxidación, degradación o deterioro por altas temperaturas. Para de esta manera no sobrepasar durante los procesos de deshidratado y/o secado dichos límites de temperatura.

Previo al procesamiento de seguro es necesario realizar un proceso de lavado o sanitizado del producto.

Realizar el procedimiento de secado / deshidratado; considerando la información que haya arrojado el análisis químico del producto, además de las características del equipo a utilizar para el procedimiento.

Importante mencionar que previo a realizar el secado / deshidratado deberá hacer las mediciones necesarias para estimar el rendimiento del producto.

- Peso del producto en fresco.
- Peso del producto en seco.
- Actividad del agua del producto en fresco.
- Actividad del agua del producto en seco.

Ya deshidratado y/o secado el producto deberá ser sometido al proceso de trituración, para lo que deberá evaluar el tipo de equipo a utilizar (cuchillas, molinos entre otros) todo dependerá de la cantidad de producto y las características finales deseadas.

Análisis químico completo de la planta.

Proceso de lavado o sanitizado del producto.

Mediciones necesarias para estimar el rendimiento del producto.

Realizar el procedimiento de secado / deshidratado.

Proceso de trituración.

Definir si el producto se le agregará preservantes, y qué tipo de preservante será.

Es importante definir si a el producto se le agregará preservantes, y qué tipo de preservante será, ya que dependiendo del preservante se definirá la etapa de adición del mismo (previo al secado o posterior a el mismo).

Cuando el producto se encuentra deshidratado, pulverizado es decir terminado, deberá ser sometido a:

- Análisis fisicoquímico.
- Análisis microbiológico.
- Análisis sensorial: Dado que en ocasiones el sabor de la moringa no ha sido del todo agradable, algunos prefieren comercializarla a manera de cápsulas.
- Análisis de vida de anaquel.

De manera muy resumida esos serían los pasos básicos.

5.2.¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo en el mercado guatemalteco?

Las normas específicas para un producto deberán consultarse en las normas COGUANOR, aplicarán seguramente las de empaque para productos vegetales deshidratados.

5.3.¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo para su exportación?

Si el mercado para comercializar es Canadá, se deberá cumplir con las normas de dicho país, además de cumplir con el normativo COGUANOR para productos de exportación.

Análisis fisicoquímico.

Análisis microbiológico.

Análisis sensorial.

Análisis de vida de anaquel.

Las normas específicas para un producto deberán consultarse en las normas COGUANOR

Cumplir con el normativo COGUANOR para productos de exportación.

<p>5.4.¿Tienen alguna variación ambos envasados? ¿Cuáles?</p> <p>Siempre existen deferencias en cuanto a los requisitos de envasado de un producto comercializado solo a nivel nacional, de uno que se exporta internacionalmente. Muchos de ellos pueden relacionarse con temas de registro y uso de materiales.</p> <p>6. ¿Con base en su experiencia qué tipo de empaque o envase debe utilizarse para vender moringa en polvo?</p> <p>Podría utilizarse un recipiente similar al utilizado por vitaminas.</p> <p>O bien una bolsa de cierre hermético, laminada, que no permita el paso de luz.</p> <p>6.1. ¿Algún peso que considere debe utilizarse como estándar? ¿Cuál?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si se empaca en frasco: 300 gramos – 500 gramos. • Si se empaca en bolsa: 500 gr aproximadamente; 1.5 lb. <p>7. ¿Qué información debe de llevar el empaque requerida por las autoridades? (Requisitos?)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tabla nutricional. • Listado de ingredientes. • Se deben cumplir con los requisitos de etiquetado de productos, nacional y de exportación. <p>8. ¿Desde su experiencia, qué costos hay que considerar para empacar esta planta en polvo y poderla comercializar?</p>	<p>Existen deferencias en cuanto a los requisitos de envasado</p> <p>Recipiente similar al utilizado por vitaminas.</p> <p>Bolsa de cierre hermético, laminada</p> <p>Si se empaca en frasco: 300 gramos – 500 gramos.</p> <p>Si se empaca en bolsa: 500 gr aproximadamente; 1.5 lb.</p> <p>Tabla nutricional.</p> <p>Listado de ingredientes.</p> <p>Se deben cumplir con los requisitos de etiquetado de productos, nacional y de exportación.</p>
---	--

<ul style="list-style-type: none"> • Compra de toda la materia prima (moringa, preservantes, empaque). • Equipo (compra o alquiler). • Costo energético de los procesos a utilizar para la transformación. • Costos por análisis de laboratorio. • Costos involucrados para gestión de registro sanitario, y documentación en general. • Personal involucrado. 	<p>Compra de toda la materia prima.</p> <p>Equipo.</p> <p>Costo energético.</p> <p>Costos de laboratorio.</p> <p>Costos registro sanitario, y documentación en general.</p> <p>Personal.</p>
--	--

IA18 JR No. 02

Entrevistador: Diego Tello

Encuentros: 1 Fecha del encuentro: 19/02/18

Hora: 10:00AM

Lugar del encuentro: oficina entrevistado

Transcriptor: Diego Tello

DATOS GENERALES

Nombre del Entrevistado: Jorge Luis Rodríguez

Empresa: Independiente

Sexo: F M

Cargo / puesto: asesor independiente

Municipio: Guatemala

Departamento: Guatemala

Oficina: asesor independiente

Hora de inicio: 10:00AM

Hora de finalización: 10:45 AM

IA18 JR No. 02

Pregunta	Respuesta
DATOS INFORMATIVOS	
Presentación del investigador	Si
1. Entrevistador: ¿Conoce o ha escuchado hablar de la moringa? Si	
1.2. ¿Qué ha escuchado o conoce de la planta de moringa?	
Es una planta alimenticia con varias propiedades nutricionales.	Es una planta alimenticia con varias propiedades nutricionales.
2. ¿Conoce los beneficios de la planta de moringa? No, no los conozco.	
3. ¿Alguna vez ha trabajado en algún proyecto con la planta de moringa? No.	No.
4.¿Indicar cómo ha trabajado con esta planta, en polvo, en hoja natural, deshidratada? NO APLICA	Nunca he trabajado
5.¿Tiene conocimiento si esta planta se puede pulverizar? Si	NO APLICA
5.1¿Podría indicar el proceso ideal para convertir esta planta en polvo para su comercialización y que no pierda sus propiedades? Lo desconozco, pero preferiblemente debería ser algo semejante a la liofilización (para secarla sin dañarla) y su posterior trituración.	Si Proceso de liofilización (para secarla sin dañarla) y su posterior trituración.
	Consultar con CONGUANOR o MAGA.

<p>5.2.¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo en el mercado guatemalteco? No, hay que consultar con CONGUANOR o MAGA.</p>	<p>Depende del mercado a donde se quiere exportar.</p>
<p>5.3 ¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo para su exportación? No, depende del mercado a donde se quiere exportar.</p>	<p>La reglamentación es diferente.</p>
<p>5.4 ¿Tienen alguna variación ambos envasados? ¿Cuáles? La reglamentación es diferente.</p>	<p>Empaque al vacío.</p>
<p>6 ¿Con base en su experiencia qué tipo de empaque o envase debe utilizarse para vender moringa en polvo? Empaque al vacío.</p>	<p>Depende de las aplicaciones o mercado que se esté enfocando.</p>
<p>6.1. ¿Algún peso que considere debe utilizarse como estándar? ¿Cuál? No, dependerá de las aplicaciones que quiera darle el comprador o al mercado que se esté enfocando.</p>	<p>Nombre exacto del producto, descripción, información nutricional, peso bruto, peso neto.</p>
<p>7 ¿Qué información debe de llevar el empaque requerida por las autoridades? (Requisitos)</p> <p>Depende de donde se quiera exportar, pero normalmente solicitan el nombre exacto del producto, descripción, información nutricional, peso bruto, peso neto, entre otros.</p>	<p>Costo energético/monetario de deshidratación y de pulverización. Costo de empaque unitario, costo de embalado, costos de transporte, aduanales, mano de obra, etiquetado.</p>
<p>8 ¿Desde su experiencia, qué costos hay que considerar para empacar esta planta en polvo y poderla comercializar?</p> <p>Costo energético/monetario de deshidratación y de pulverización, costo de empaque unitario, costo de embalado, costos de transporte, aduanales, mano de obra, etiquetado, entre otros.</p>	

--	--

IA18 DA No. 03

Entrevistador: Diego Tello

Encuentros: 1 Fecha del encuentro: 02/04/18

Hora: 10:45AM

Lugar del encuentro: independiente

Transcriptor: Diego Tello

DATOS GENERALES

Nombre del Entrevistado: Dolores Ixmucané Alvarado Rupflin

Empresa: Independiente

Sexo: F M

Cargo / puesto: asesora independiente

Municipio: Guatemala

Departamento: Guatemala

Oficina: asesora independiente

Hora de inicio: 10:45AM

Hora de finalización: 11:55 AM

IA18 DA No. 03

Pregunta	Respuesta
----------	-----------

DATOS INFORMATIVOS

Presentación del investigador

1. Entrevistador: ¿Conoce o ha escuchado hablar de la moringa?

SI

Si

1.2. ¿Qué ha escuchado o conoce de la planta de moringa? Que se vende como una planta medicinal.

Planta medicinal.

2. ¿Conoce los beneficios de la planta de moringa? Sé que tiene beneficios pero no recuerdo cuales.

No aplica

3. ¿Alguna vez ha trabajado en algún proyecto con la planta de moringa? No.

NO

4.¿Indicar cómo ha trabajado con esta planta, en polvo, en hoja natural, deshidratada? NO APLICA

NO APLICA

5. ¿Tiene conocimiento si esta planta se puede pulverizar? Si

Si

5.1 ¿Podría indicar el proceso ideal para convertir esta planta en polvo para su comercialización y que no pierda sus propiedades? Liofilización.

Liofilización.

5.2.¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo en el mercado guatemalteco? Un empaque que no permita que se deteriore, y cumplir con la normativa del Reglamento Técnico Centro Americano que exige el Departamento de Control de Alimentos del Ministerio de Salud.

Cumplir con la normativa del Reglamento Técnico Centro Americano que exige el Departamento de Control de Alimentos del Ministerio de Salud.

5.3 ¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo para su exportación? Cumplir las normas que exige el país a donde se va exportar.

Normas que exige el país a donde se va exportar.

<p>5.4. ¿Tienen alguna variación ambos envasados? ¿Cuáles? No podría decirle pues no conozco las normas de Canadá.</p>	<p>No conozco las normas de Canadá.</p>
<p>6. ¿Con base en su experiencia qué tipo de empaque o envase debe utilizarse para vender moringa en polvo? No tengo experiencia en este campo.</p>	<p>No tengo experiencia en este campo.</p>
<p>6.1. ¿Algún peso que considere debe utilizarse como estándar? ¿Cuál? No.</p>	<p>No.</p>
<p>7.¿Qué información debe de llevar el empaque requerida por las autoridades? (Requisitos)</p> <p>En la página del ministerio de salud puedes encontrar el Reglamento detallado donde indica los requisitos del etiquetado.</p>	<p>Página del ministerio de salud puedes encontrar el reglamento.</p>
<p>8.¿Desde su experiencia, qué costos hay que considerar para empacar esta planta en polvo y poderla comercializar?</p> <p>No es una pregunta que se pueda responder rápidamente. Esto depende de varios factores como las cantidades que se van a producir, el mercado al que se va vender, los costos de la materia prima. No conozco estos detalles, por lo cual no puedo responder la pregunta.</p>	<p>Cantidades que se van a producir, el mercado al que se va vender, los costos de la materia prima.</p>

IA18 PE No. 04

Entrevistador: Diego Tello

Encuentros: 1 Fecha del encuentro: 26/02/18

Hora: 16:00AM

Lugar del encuentro: McDonald's 7ma. Avenida zona 9

Transcriptor: Diego Tello

DATOS GENERALES

Nombre del Entrevistado: Paola Escobar

Empresa: Independiente

Sexo: F M 0 Cargo / puesto: Coordinador Investigación y Desarrollo.

Municipio: Guatemala

Departamento: Guatemala

Lugar: McDonald's 7ma. Avenida zona 9

Hora de inicio: 16:00AM

Hora de finalización: 16:50 AM

IA18 PE No. 04

Pregunta	Respuesta
DATOS INFORMATIVOS	
Presentación del investigador	Si
1. Entrevistador: ¿Conoce o ha escuchado hablar de la moringa? Si	Que es una planta rica en proteína.
1.2. ¿Qué ha escuchado o conoce de la planta de moringa?	Tiene proteína y minerales.
Que es una planta rica en proteína.	
2. ¿Conoce los beneficios de la planta de moringa? Tiene	Si
Proteína y minerales.	
3. ¿Alguna vez ha trabajado en algún proyecto con la planta de moringa? Si	En polvo NO
	Deshidratada o liofilizada.

<p>4. Indicar cómo ha trabajado con esta planta, en polvo, en hoja natural, deshidratada. En polvo</p> <p>5.¿Tiene conocimiento si esta planta se puede pulverizar? NO</p> <p>5.1¿Podría indicar el proceso ideal para convertir esta planta en polvo para su comercialización y que no pierda sus propiedades? Deshidratada o liofilizada.</p> <p>5.2.¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo en el mercado guatemalteco? Cumplir norma de etiquetado RTCA.</p> <p>5.3 ¿Podría indicar los requisitos para envasar este tipo de planta en polvo para su exportación? Depende del país al que se va a exportar, cumplir las normas de ese país.</p> <p>5.4. ¿Tienen alguna variación ambos envasados? ¿Cuáles? Depende el país de exportación.</p> <p>6.¿Con base en su experiencia qué tipo de empaque o envase debe utilizarse para vender moringa en polvo? Botes plásticos de polietileno.</p> <p>6.1. ¿Algún peso que considere debe utilizarse como estándar? ¿Cuál? Depende si es para uso industrial o consumidor final.</p> <p>7.¿Qué información debe de llevar el empaque requerida por las autoridades? (Requisitos)</p> <p>Ver Reglamento Etiquetado del país al que se dirige.</p> <p>8.¿Desde su experiencia, qué costos hay que considerar para empaçar esta planta en polvo y poderla comercializar?</p> <p>Todos los costos involucrados en el proceso (materia prima, material de empaque, mano de obra, energía eléctrica, gas o petróleo, gastos</p>	<p>Cumplir norma de etiquetado RTCA.</p> <p>Cumplir las normas de ese país.</p> <p>Depende el país de exportación.</p> <p>Botes plásticos de polietileno.</p> <p>Depende si es para uso industrial o consumidor final.</p> <p>Ver Reglamento Etiquetado del país al que se dirige.</p> <p>Materia prima, material de empaque, mano de obra, energía eléctrica, gas o petróleo, gastos fijos, análisis de laboratorio requeridos, transporte, almacenamiento, registros sanitarios, distribución, mercadeo y ventas.</p>
--	---

fijos, análisis de laboratorio requeridos, transporte, almacenamiento, registros sanitarios, distribución, mercadeo y ventas)	
---	--

VIII. Transcripciones Entrevista Productores de Moringa

ESTUDIO DE “VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DE LA PLANTA DE MORINGA EN POLVO HACIA CANADÁ”

ENTREVISTAS

PRODUCTORES DE MORINGA

Ficha de Entrevista PM18

PM18 LH No. 01

Entrevistador: Diego Tello

Encuentros: 1 Fecha del encuentro: 01/03/18

Hora: 10:00 AM

Lugar del encuentro: 7 ave. 12-23 zona 9 Edificio Etisa nivel 4 oficina 401

Transcriptor: Diego Tello

DATOS GENERALES

Nombre del Entrevistado: Luis Felipe Hernández

Empresa: MoringaGT

Sexo: F M

Cargo / puesto: Propietario

Municipio: Guatemala

Departamento: Guatemala

Oficina: 7 ave. 12-23 zona 9 Edificio Etisa nivel 4 oficina 401

Hora de inicio: 10:00 AM

Hora de finalización: 11:30 AM

PM18 LH No. 01

Pregunta	Respuesta
DATOS INFORMATIVOS	
Presentación del investigador	
Entrevistador:	
19. ¿Hace cuánto tiempo produce moringa? Produzco moringa hace aproximadamente de 9 a 10 años.	Produzco moringa hace aproximadamente de 9 a 10 años.
20. ¿En qué lugares de Guatemala se produce la mayor parte de moringa?	Esta planta de produce más en la costa sur, es de climas cálidos. Es un producto con origen en la India. Crece mejor en lugares áridos como Santa Rosa, Chiquimulilla, Villa Canales.
Esta planta de produce más en la costa sur, es de climas cálidos. Es un producto con origen en la India. Crece mejor en lugares áridos como Santa Rosa, Chiquimulilla, Villa Canales.	
21. ¿Tiene algún requisito especial para producirla?	El requisito principal es que se tiene que cultivar debajo de los 1000 mts sobre el nivel del mar. Tiene que recibir sol y agua para que se reproduzca de la mejor forma y se debe de colocar abono orgánico como el compost de

<p>El requisito principal es que se tiene que cultivar debajo de los 1000 mts sobre el nivel del mar. Tiene que recibir sol y agua para que se reproduzca de la mejor forma y se debe de colocar abono orgánico como el compost de lombriz. También se puede colocar otros pesticidas orgánicos como el de ajo y chile.</p>	<p>lombriz. También se puede colocar otros pesticidas orgánicos como el de ajo y chile.</p>
<p>22. ¿Cómo es el proceso de la siembra y cosecha de la planta de moringa?</p> <p>Se realiza el almácigo en bolsa de esta planta para evitar pérdidas. A los 2 meses se trasplanta a tierra definitiva ya trabajada y limpia para el crecimiento de esta planta. Se deja otros 2 meses sin cosechar (sin tocar) y pasado este tiempo ya se puede iniciar con la cosecha de esta planta.</p>	<p>Se realiza el almácigo en bolsa de esta planta para evitar pérdidas. A los 2 meses se trasplanta a tierra definitiva ya trabajada y limpia para el crecimiento de esta planta. Se deja otros 2 meses sin cosechar (sin tocar) y pasado este tiempo ya se puede iniciar con la cosecha de esta planta.</p>
<p>23. ¿Qué cuidados necesita esta planta desde su siembra hasta si cosecha?</p> <p>Mantener el terreno libre de malezas para que se puede oxigenar muy bien la tierra y la planta. Utilizar únicamente abonos y pesticidas orgánicos. (Compost de lombriz / ajo y chile)</p>	<p>Mantener el terreno libre de malezas para que se puede oxigenar muy bien la tierra y la planta. Utilizar únicamente abonos y pesticidas orgánicos. (Compost de lombriz / ajo y chile)</p>
<p>24. ¿Cuánto tiempo se le dedica a esta planta al día para su debido cuidado?</p>	<p>La moringa se tiene que regar de 2 a 3 veces por semana, lo ideal son 3 veces por semana para que se pueda mantener una buena producción.</p> <p>Para cosechar esta planta se necesita de 30 a 45 días pasados ya los 4 meses de siembra.</p>

<p>La moringa se tiene que regar de 2 a 3 veces por semana, lo ideal son 3 veces por semana para que se pueda mantener una buena producción.</p> <p>25. ¿Cuánto tiempo se necesita para cosechar dicha planta?</p> <p>Para cosechar esta planta se necesita de 30 a 45 días pasados ya los 4 meses de siembra. Esto para lograr que la moringa se desarrolle de la mejor forma.</p> <p>26. ¿Cuál es el clima idóneo para la siembra de esta planta?</p> <p>El clima idóneo para la siembra de la planta de moringa es en lugares cálidos. Y se debe de tomar en cuenta la altura, ya que es mejor sembrarla bajo los 1000 mts sobre el nivel del mar.</p> <p>27. ¿Tiene conocimiento de que esta planta se puede pulverizar? Si/ No (En caso de ser afirmativo pasar a la siguiente pregunta, de lo contrario continuar en la pregunta 10)</p> <p>La planta de moringa si se puede pulverizar.</p> <p>27.1 ¿Mencione que sabe acerca de este proceso?</p> <p>Una vez que ya está cosechada la planta se pone a secar en bandejas especiales bajo el sol. Y está haciendo un día muy cálida con</p>	<p>Esto para lograr que la moringa se desarrolle de la mejor forma.</p> <p>El clima idóneo para la siembra de la planta de moringa es en lugares cálidos. Y se debe de tomar en cuenta la altura, ya que es mejor sembrarla bajo los 1000 mts sobre el nivel del mar.</p> <p>La planta de moringa si se puede pulverizar.</p> <p>Una vez que ya está cosechada la planta se pone a secar en bandejas especiales bajo el sol. Y está haciendo un día muy cálida con bastante sol este proceso puedo tomar de 1:30hr a 2:00 hrs para que seque dicha planta. Pero va a depender de la cantidad de sol que reciba. Cuando se coloca a secar se debe de cubrir bien para protegerla y así evitar daños. Si no hace buen sol se repite el proceso hasta que seque bien la planta.</p> <p>Los usos que tiene esta planta son suplemento alimenticio humano y animal.</p>
--	--

bastante sol este proceso puedo tomar de 1:30hr a 2:00 hrs para que seque dicha planta. Pero va a depender de la cantidad de sol que reciba. Cuando se coloca a secar se debe de cubrir bien para protegerla y así evitar daños. Si no hace buen sol se repite el proceso hasta que seque bien la planta.

28. ¿Qué usos tiene esta planta?

Los usos que tiene esta planta son suplemento alimenticio humano y animal. También sirve para hacer Té. Esta planta se puede comer seca o fresca. Solo que cuando es fresca se debe de comer lo antes posible ya que de lo contrario se arruina.

29. ¿Qué beneficios tiene esta planta?

Hojas frescas:

4 veces más vitamina A que la zanahoria
3 veces más potasio que los plátanos
4 veces más calcio que la leche
3 veces más hierro que la espinaca
7 veces más vitamina C que las naranjas
2 veces más proteína que el yogurt

Hojas secas:

10 veces más vitamina A que la zanahoria
15 veces más potasio que los plátanos
17 veces más calcio que la leche
25 veces más hierro que la espinaca
12 veces más vitamina C que las naranjas
9 veces más proteína que el yogurt

También sirve para hacer Té. Esta planta se puede comer seca o fresca. Solo que cuando es fresca se debe de comer lo antes posible ya que de lo contrario se arruina.

Hojas frescas:

4 veces más vitamina A que la zanahoria
3 veces más potasio que los plátanos
4 veces más calcio que la leche
3 veces más hierro que la espinaca
7 veces más vitamina C que las naranjas
2 veces más proteína que el yogurt

Hojas secas:

10 veces más vitamina A que la zanahoria
15 veces más potasio que los plátanos
17 veces más calcio que la leche
25 veces más hierro que la espinaca
12 veces más vitamina C que las naranjas
9 veces más proteína que el yogurt

Capacidad de producción es de 6 quintales y se puede llegar a recolectar bajo requerimiento 1 tonelada. Se tienen 5 caballerías de tierra disponibles para la siembra de esta planta.

<p>30. ¿Cuánto es su capacidad de producción o capacidad acopiadora?</p> <p>Capacidad de producción es de 6 quintales y se puede llegar a recolectar bajo requerimiento 1 tonelada. Se tienen 5 caballerías de tierra disponibles para la siembra de esta planta.</p> <p>31. ¿Qué dimensiones posee el terreno en donde siembra la planta de moringa?</p> <p>Se tienen diferentes terrenos, de 4-5 manzanas, de 3 caballerías.</p> <p>32. ¿Cuánto personal se necesita para cultivar y recolectar esta planta y lograr su capacidad de producción?</p> <p>Para la siembra de esta planta en los primeros 4 meses se necesitan de 1 a 2 personas. Para cuando ya se va a cosechar si se necesitan alrededor de 15 personas.</p> <p>33. ¿Quiénes son los clientes potenciales que adquieren dicha planta?</p> <p>Lo clientes potenciales son las personas individuales. Ya que estas la comercializan después con diferentes proveedores.</p>	<p>Se tienen diferentes terrenos, de 4-5 manzanas, de 3 caballerías.</p> <p>Para la siembra de esta planta en los primeros 4 meses se necesitan de 1 a 2 personas. Para cuando ya se va a cosechar si se necesitan alrededor de 15 personas.</p> <p>Lo clientes potenciales son las personas individuales. Ya que estas la comercializan después con diferentes proveedores.</p> <p>En polvo de ½ libra y 1 libra y en bolsitas de té.</p>
---	--

<p>34. ¿De qué forma pulverizada, natural, seca, triturada es más solicitada por sus compradores?</p> <p>En polvo de ½ libra y 1 libra y en bolsitas de té.</p> <p>35. ¿Cuál es el precio al consumidor de esta planta?</p> <p>1 libra – Q200.00 ½ libra – Q100.00 1 libra semilla Q500.00 Paquete Té (30 bolsitas) – Q50.00</p> <p>36. ¿Cuál es su costo total de producción?</p> <p>Adicional a la siembra y cosecha se tiene que tomar en cuenta el etiquetado y envasado de este producto. El costo de producción es Q 125.00 por libra.</p>	<p>1 libra – Q200.00 ½ libra – Q100.00 1 libra semilla Q500.00 Paquete Té (30 bolsitas) – Q50.00</p>
---	---

PM18 EM No. 02

Entrevistador: Diego Tello

Encuentros: 1 Fecha del encuentro: 05/02/18

Hora: 3:00 PM

Lugar del encuentro: 9 avenida 10 calle Edificio Rosanca

Transcriptor: Diego Tello

DATOS GENERALES

Nombre del Entrevistado: Emanuel Mejía

Empresa: Asociación de productores de moringa

Sexo: F M

Cargo / puesto: Productor /Vendedor

Municipio: Guatemala

Departamento: Guatemala

Oficina: 9 avenida 10 calle Edificio Rosanca

Hora de inicio: 3:00 PM

Hora de finalización: 4:30 PM

PM18 EM No. 02

Pregunta	Respuesta
<p>DATOS INFORMATIVOS</p> <p>Presentación del investigador</p> <p>Entrevistador:</p> <p>1. ¿Hace cuánto tiempo produce moringa?</p> <p>Hace 8 años empecé a trabajar con la moringa.</p> <p>2. ¿En qué lugares de Guatemala se produce la mayor parte de moringa?</p>	<p>Hace 8 años empecé a trabajar con la moringa.</p>

<p>Se cultiva en Santa Rosa, Izabal, Coatepeque y Petén.</p> <p>3. ¿Tiene algún requisito especial para producirla?</p> <p>Se tiene que cultivar debajo de los 1,200 mts sobre el nivel del mar.</p> <p>4. Cómo es el proceso de la siembra y cosecha de la planta de moringa?</p> <p>Existen 2 procesos el directo y el indirecto. En el proceso directo se tira la semilla en el terreno debidamente limpio sobre la tierra y se espera de 10-20 días a que crezca. Y el indirecto es cuando se siembra en almácigos y después de 10-20 días se pasa a la tierra directamente.</p> <p>5. ¿Qué cuidados necesita esta planta desde su siembra hasta si cosecha?</p> <p>No se le debe de colocar abono, es puramente orgánica esta planta. Solo se debe de fumigar si llegara haber una plaga, esto se hace con agua de NIM, que es agua con chile cobanero. Se debe de regar 1 vez al día por las tardes (usualmente)</p> <p>6. ¿Cuánto tiempo se le dedica a esta planta al día para su debido cuidado?</p>	<p>Se cultiva en Santa Rosa, Izabal, Coatepeque y Petén.</p> <p>Se tiene que cultivar debajo de los 1,200 mts sobre el nivel del mar.</p> <p>Existen 2 procesos el directo y el indirecto. En el proceso directo se tira la semilla en el terreno debidamente limpio sobre la tierra y se espera de 10-20 días a que crezca. Y el indirecto es cuando se siembra en almácigos y después de 10-20 días se pasa a la tierra directamente.</p> <p>No se le debe de colocar abono, es puramente orgánica esta planta. Solo se debe de fumigar si llegara haber una plaga, esto se hace con agua de NIM, que es agua con chile cobanero. Se debe de regar 1 vez al día por las tardes (usualmente)</p>
---	---

<p>Es el mismo cuidado que se le da a la milpa, 2 horas al día.</p> <p>7. ¿Cuánto tiempo se necesita para cosechar dicha planta?</p> <p>Después de los 10-20 días de la siembra se esperan otros 45 días más para poderla cosechar y así sucesivamente. Si existiera algún árbol dañado o una plaga en alguna planta, se espera unos 4 meses a que se recupere. Y posterior a este tiempo ya se puede cosechar.</p> <p>8. ¿Cuál es el clima idóneo para la siembra de esta planta?</p> <p>Tiene que ser un clima cálido para su siembra.</p> <p>9. ¿Tiene conocimiento de que esta planta se puede pulverizar? Si/ No (En caso de ser afirmativo pasar a la siguiente pregunta, de lo contrario continuar en la pregunta 10)</p> <p>Si sé que se puede pulverizar.</p> <p>9.1 ¿Mencione que sabe acerca de este proceso?</p>	<p>el mismo cuidado que se le da a la milpa, 2 horas al día.</p> <p>Después de los 10-20 días de la siembra se esperan otros 45 días más para poderla cosechar y así sucesivamente. Si existiera algún árbol dañado o una plaga en alguna planta, se espera unos 4 meses a que se recupere. Y posterior a este tiempo ya se puede cosechar.</p> <p>Tiene que ser un clima cálido para su siembra.</p> <p>Si sé que se puede pulverizar.</p>
--	---

<p>Se coloca después de la cosecha sobre nylon a que le pegue el sol indirectamente. Se debe de colocar una sombra que se hace con hojas de palma y/o nylon y en 2 horas ya está seca esta planta. Durante el proceso de secado se tiene que estar moviendo para que seque bien la moringa.</p> <p>10. ¿Qué usos tiene esta planta?</p> <p>Se utiliza como concentrado de cerdo (si está dañado el producto). También sirve para engordar ganado y también para el consumo humano.</p> <p>11. ¿Qué beneficios tiene esta planta?</p> <p>Aporta vitaminas, minerales, antioxidantes y es una buena fuente de fibra.</p> <p>12. ¿Cuánto es su capacidad de producción o capacidad acopiadora?</p> <p>La capacidad de producción que tenemos es de 10 quintales al mes.</p> <p>13. ¿Qué dimensiones posee el terreno en donde siembra la planta de moringa?</p>	<p>Se coloca después de la cosecha sobre nylon a que le pegue el sol indirectamente. Se debe de colocar una sombra que se hace con hojas de palma y/o nylon y en 2 horas ya está seca esta planta. Durante el proceso de secado se tiene que estar moviendo para que seque bien la moringa.</p> <p>Se utiliza como concentrado de cerdo (si está dañado el producto). También sirve para engordar ganado y también para el consumo humano.</p> <p>Aporta vitaminas, minerales, antioxidantes y es una buena fuente de fibra.</p> <p>La capacidad de producción que tenemos es de 10 quintales al mes.</p>
--	---

<p>Terreno de Izabal= 1 manzana Terreno de Santa Rosa = 20 manzanas Terreno de Coatepeque = 1 manzana</p> <p>14. ¿Cuánto personal se necesita para cultivar y recolectar esta planta y lograr su capacidad de producción?</p> <p>Se necesitan de 10 a 15 personas para trabajar esta planta durante su proceso.</p> <p>15. ¿Quiénes son los clientes potenciales que adquieren dicha planta?</p> <p>Los consumidores finales y comercializadores, esto últimos venden el producto a farmacias y laboratorios para su venta final.</p> <p>16. ¿De qué forma pulverizada, natural, seca, triturada es más solicitada por sus compradores?</p> <p>En hojas secas y en polvo.</p> <p>17. ¿Cuál es el precio al consumidor de esta planta?</p> <p>1 libra Q 75.00 ½ libra Q 50.00 1 quintal Q 2,500</p>	<p>Terreno de Izabal= 1 manzana Terreno de Santa Rosa = 20 manzanas Terreno de Coatepeque = 1 manzana</p> <p>Se necesitan de 10 a 15 personas para trabajar esta planta durante su proceso.</p> <p>Los consumidores finales y comercializadores, esto último venden el producto a farmacias y laboratorios para su venta final.</p> <p>En hojas secas y en polvo.</p> <p>1 libra Q 75.00 ½ libra Q 50.00 1 quintal Q 2,500 Arroba Q 1,500</p>
--	--

<p>Arroba Q 1,500</p> <p>18. ¿Cuál es su costo total de producción?</p> <p>Por libra es de Q 25 y por ½ libra es Q 20.</p>	<p>Por libra es de Q 25 y por ½ libra es Q 20.</p>
--	--

IX. Transcripciones Entrevista Experto en Exportación Productos No Tradicionales

ESTUDIO DE “VIABILIDAD DE EXPORTACIÓN DE LA PLANTA DE MORINGA EN POLVO HACIA CANADÁ”

ENTREVISTA

EXPERTO EN EXPORTACIÓN

Ficha de Entrevista EE18

EE18 CJ No. 01

Entrevistador: Diego Tello

Encuentros: 1 Fecha del encuentro: 12/03/18

Hora: 14:30 h.

Lugar del encuentro: Restaurante Cebollines Majadas zona 11

Transcriptor: Diego Tello

<p>1.2.¿Conoce los beneficios? Cuáles?</p> <p>Que la planta tiene vitamina A, C y D. Que es muy buena para el sistema inmunológico.</p> <p>1.3.¿En qué presentación conoce que se vende esta planta?</p> <p>He escuchado, como mencione anteriormente que la venden en bolsitas de Té y en cápsulas.</p> <p>2. ¿Ha exportado alguna vez hacia el mercado canadiense? Si / No</p> <p>No, nunca he exportado hacia ese mercado.</p> <p>2.1¿Qué producto ha exportado?</p> <p>Como lo mencione en la pregunta anterior no he exportado.</p> <p>3. ¿Cree ud que Canadá es un país con alto potencial para exportar e incursionar en nuevos mercados? Si / No Explicar porque?</p> <p>En mi punto de vista puede llegar a ser un muy buen mercado y puede tener potencial. Lo único es que si habría que conocer sus necesidades y si tiene demanda de lo que se quiera exportar hacia ese país.</p> <p>4. ¿Alguna vez ha exportado plantas medicinales o plantas en general? Si/No</p> <p>Rosas exporté hace algún tiempo atrás.</p> <p>4.1¿Qué plantas ha exportado?</p>	<p>Que la planta tiene vitamina A, C y D. Que es muy buena para el sistema inmunológico.</p> <p>Bolsitas de Té y en cápsulas.</p> <p>No</p> <p>No aplica</p> <p>Puede llegar a ser un muy buen mercado y puede tener potencial.</p> <p>Rosas exporté</p>
---	--

<p>Rosas</p> <p>4.2.¿A dónde las ha exportado?</p> <p>Las exporté hacia Estados Unidos.</p> <p>4.3.¿En qué presentaciones ha exportado estas plantas?</p> <p>En diferentes presentaciones, media docena y docena.</p> <p>5. ¿De acuerdo a su experiencia, cree ud que la moringa es un producto con alto potencial para ser exportado en los mercados extranjeros? Si / No Explicar porque?</p> <p>En mi opinión creo que es un bien producto el cual se puede exportar, al día de hoy no sé si este se exporta o no. Pero este producto creo que puede tener bastante potencial debido a todas sus propiedades con las que cuenta para beneficio del ser humano.</p> <p>6. ¿Con base en su experiencia que documentación es necesaria para exportar plantas a Canadá?</p> <p>Los documentos necesarios para realizar una exportación son los siguientes: factura comercial, lista de empaque, documento de embarque, certificado de origen y algún permiso que se requiera. Si es moringa puede necesitar un permiso fitosanitario, pero esta información puede confirmarse.</p>	<p>Rosas</p> <p>Estados Unidos.</p> <p>En diferentes presentaciones, media docena y docena.</p> <p>Este producto creo que puede tener bastante potencial debido a todas sus propiedades con las que cuenta para beneficio del ser humano.</p> <p>Factura comercial, lista de empaque, documento de embarque, certificado de origen y algún permiso que se requiera. Si es moringa puede necesitar un permiso fitosanitario.</p>
---	---

<p>7. ¿En qué costos se incurre al realizar una exportación? Detallar</p> <p>Los costos a tomar en cuenta al realizar una exportación hacia algún mercado son los siguientes:</p> <p>Empaque del producto Etiquetado del producto Costos de documentación Costo de transporte del producto Almacenaje Costos en aduana Flete Seguro</p>	<p>Empaque del producto Etiquetado del producto Costos de documentación Costo de transporte del producto Almacenaje Costos en aduana Flete Seguro</p>
<p>8. ¿Según su experiencia que incoterm recomienda utilizar para exportar plantas medicinales?</p> <p>El que más se utiliza es el FOB.</p>	<p>FOB</p>
<p>9. ¿Cuáles son algunos de los inconvenientes que se pueden presentar en una exportación de plantas medicinales?</p> <p>Es un producto muy delicado, entonces se tiene que tomar mucho en cuenta el tiempo de tránsito. Cualquier atraso que existe por diferentes motivos puede dañarse el mismo. Debe llevar un muy buen empaque para que no se dañe y el manejo debe de ser el adecuado.</p>	<p>Producto muy delicado. Debe llevar un muy buen empaque para que no se dañe y el manejo debe de ser el adecuado.</p>

<p>10. ¿Cuáles son algunos de los inconvenientes que se pueden presentar en una exportación de plantas en general?</p> <p>En este tipo de plantas el manejo debe ser aún más cuidadoso ya que son productos orgánicos los cuales serán para usos de consumo humano. Se debe de llevar controles fitosanitarios. Ya que cualquier plaga y todo el producto puede ser rechazado y ya no exportarse.</p> <p>11. ¿Cuáles son algunos de los inconvenientes que se pueden presentar en una exportación de productos elaborados en base a plantas secas o pulverizadas?</p> <p>Estos productos a la hora de exportarse ya van debidamente empacados por lo tanto lo que se puede dar es problemas en el tránsito, atraso por temas de clima, manifestaciones en aduanas, accidente en el trayecto. Estos son algunos inconvenientes que se pueden dar que son ajenos al comprador y vendedor.</p>	<p>En este tipo de plantas el manejo debe ser aún más cuidadoso ya que son productos orgánicos los cuales serán para usos de consumo humano. Se debe de llevar controles fitosanitarios. Ya que cualquier plaga y todo el producto puede ser rechazado y ya no exportarse.</p> <p>Atraso por temas de clima, manifestaciones en aduanas, accidente en el trayecto.</p>

Cotización flete y trámites aduanales

SERVICIOS JARECA

Jaime Aroldo Rivera Medina

COTIZACION No.1418

NOMBRE: DIEGO TELLO (MORINGA)

NIT: ----

DIRECCION:

CONDICIONES DE PAGO: CONTADO

HONORARIOS POLIZA DE IMPORTACION EN PUERTOS Y

(SANTO TOMAS DE CASTILLA)

RECOGER DOCUMENTOS EN OFICINAS, CLASIFICACION Y ELABO-

RACION DE POLIZA, TRANSMISIONES, GESTIONES EN ADUANA Y

LIQUIDACION DE GASTOS MENORES

Q 1.123.00

HONORARIOS PERMISO DE IMPORTACION (MAGA 1 PRODUCTO)

Q 300.00

*CONTENEDOR ADICIONAL

644.00

GASTOS A CONSIDERAR CON SELECTIVO ROJO O DIPA:

REVISION SAT SELECTIVO (ROJO O DIPA)

Q 650.00

BASCULA (ROJO O VERDE)

Q 45.00

MARCHAMO (ROJO O DIPA)

Q 90.00

MUELLAJE (SI NO ESTA CORTADO HASTA PUERTO)

Q 450.00

MAGA (ROJO O VERDE)

Q 200.00

FUMIGACION (ROJO O VERDE)

Q 40.00

* MAGA PERMISO 0.4% SOBRE FOB Y TIMBRES

SEGUN COLEGIO DE INGENIEROS AGRONOMOS SEGUN TABLA:

Blvd. Sur 6av. 24-04 z 8 Miraflores, Cd. San Cristobal

Tel. 24435959, 24435957 Fax 24779027.

Correo Electrónico: serviciosjareca@gmail.com

APOPSA
 AV.REFORMA 8-80 ZONA 8 EDIFICIO
 GALERIAS REFORMA TORRE 2 OF. 706
 01008 GUATEMALA CIUDAD
 GUATEMALA

Fecha: June 12th 2018

No. COTIZACIÓN.: W1808GUA00280 / 1
 Por favor proporcione un número de cotización para cada booking

Estimado CARLOS RIVERA,

Gracias por su reciente consulta. Hapag-Lloyd se complace en presentar la siguiente oferta, a continuación encontrará nuestras tarifas y otra información:

From GUATEMALA CITY, GT (Door, Truck) via SANTO TOMAS DE CASTILLA, GT, CAUCEDO, DO, SAVANNAH, GA, US, HALIFAX, NS, CA to MONTREAL, QC, CA (Ramp, Rail)

Freight Charges	Curr	20'STD	40'STD	40'HC
Lump Sum (Subject to GRI)	USD	1250	1450	1450

Unless otherwise specified, all rates are subject to all surcharges as they are valid at time of shipment. The currently applicable surcharges are:

Export Surcharges				
Overweight Additional On Off (Between 21.501 and 999999.0 TON)	USD	150	150	150
Origin Landfreight (Truck)	USD	553	553	553
Terminal Handling Charge Orig.	USD	90	90	90
Terminal Security Charge Orig.	USD	4	4	4
Freight Surcharges				
Carrier Security Fee	USD	13	13	13
Emergency Bunker Surcharge	USD	26	52	52
Low Sulphur Fuel Surcharge Sea	USD	20	40	40
Import Surcharges				
Carbon Tax Surcharge Dest. (Rail)	CAD	5	5	5
Destination Landfreight (Rail)	CAD	540	847	847
Overweight Additional On Off (Between 21.727 and 24.947 TON; Rail)	USD	385		
Overweight Additional On Off (Between 27.217 and 29.484 TON; Rail)	USD		385	385
Terminal Security Charge Dest.	USD	5	5	5

The Lump Sum includes the following accessorial charges:
 Bunker Charge, Sealing Charge At Origin

Notes

Subject to Document Charge: USD 50 per Bill of Lading
 Subject to Security Manifest Document Fee: USD 35 per Bill of Lading

Chairman of the Supervisory Board: Michael Behrendt
 Executive Board: Rolf Häbben Jansen (CEO), Nicola Bus, Anthony J. Firmin, Joachim Schlotfeldt
 Registered Office: Hamburg, Company Register: Amtsgericht Hamburg HRB 97037



From **GUATEMALA CITY, GT** Haulage Export **Door**

To **MONTREAL, QC, CA** Haulage Import **Ramp**

Estimated Transportation Days
38

The expected transit time for above mentioned service is subject to possible changes and given as an indication only

Commodity
FAK

Unless otherwise specified, the below Seafreight / Lumpsum is subject to all surcharges valid at time of shipment.

Seafreight / Lumpsum	
20'STD	40'STD
1250 USD	1450 USD
40'HC	
1450 USD	

Valid From **12 Jun 2018** To **12 Jul 2018**

For next sailings please check our Webschedule:
www.hapag-loyd.com/

Quotation No. **W1808GUA00280** Service No. **1**

Telephone
+502 2206 4028

E-Mail
VIVIAN.BOLERES@HLAG.COM