



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR AL
MERCADO DE ALEMANIA**

TUTOR

MGS. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL

AUTORES

JESSICA FERNANDA AGUDELO ANGUS

GINO ALFONSO OCAÑA AGUILERA

GUAYAQUIL, 2019

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

PLAN DE EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR AL MERCADO DE ALEMANIA

AUTOR/ES:

AGUDELO ANGUS JESSICA
FERNANDA

OCAÑA AGUILERA GINO
ALFONSO

REVISORES O TUTORES:

MGS. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

Grado obtenido:

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:

2019

N. DE PAGS:

159

ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración.

PALABRAS CLAVE:

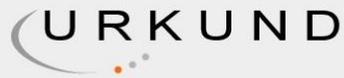
Plan de exportación, Ciruela en almíbar, Asociación, Acuerdo Comercial, Ingreso al Mercado.

RESUMEN:

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo el desarrollo de un plan de exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania. Se utilizó la investigación exploratoria y descriptivo con enfoque mixto, utilizando como herramienta de recolección de datos, la entrevista y encuestas dirigida a los comuneros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO, representante de la Cámara de Comercio Ecuatoriano – Alemana, Agentes de Aduana, exportadores e importadores de alimentos procesados como las frutas en

<p>almíbares y otras conservas, dicho mercado fue escogido porque demandan en consumir frutas en conservas.</p> <p>El desarrollo de un plan de exportación es importante debido a que permite la planificación paso a paso de una exportación, con el cual se puede dar conocer el proceso logístico, la normativa, los procesos de aduana, los requisitos de ingreso al mercado de Alemania.</p>		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTORES: AGUDELO ANGUS JESSICA FERNANDA OCAÑA AGUILERA GINO ALFONSO	Teléfono: 0982827944 0992922062	E-mail: jagudelo@ulvr.edu.ec gocanaa@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	<p>DECANO, FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN. PhD. RAFAEL ITURRALDE SOLÓRZANO Teléfono: 2596500 EXT. 201 E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec</p> <p>DIRECTORA DE LA CARRERA: MCE. BETTY ADELAIDA AGUILAR ECHEVERRIA. Teléfono: 2596500 EXT. 264 baguilare@ulvr.edu.ec</p>	

CERTIFICADO DE SIMILITUDES



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS OCAÑA Y AGUDELO.docx (D47429710)
Submitted: 1/31/2019 1:06:00 AM
Submitted By: hsozorangas@ulvr.edu.ec
Significance: 7 %

Sources included in the report:

Tesis Crespo, Jesica.pdf (D14465591)
TESIS JESSY ROJAS.pdf (D40847367)
TESIS FREIRE - VERA.docx (D44305770)
artesanias estados Unidos santos oct 2018.docx (D43351294)
TESIS SUGEY FINAL.docx (D32829893)
PROYECTO MIEL DE ABEJA Suntaxi.pdf (D34473382)
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201803.pdf>
<https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/alemania/empaques-y-nomas>
<https://www.guiadealemania.com/puerto-de-hamburgo-hamburger-hafen/>
<http://www.aei.ec/wp-content/uploads/2017/10/GuiaExportador-2017.pdf>
<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/alemania/presentacion-general>
http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_OK.compressed1.pdf

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los estudiantes egresados AGUDELO ANGUS JESSICA FERNANDA Y OCAÑA AGUILERA GINO ALFONSO, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL, según lo establece la normativa vigente.

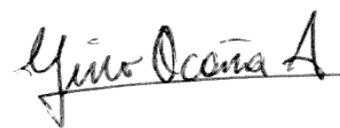
Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar PLAN DE EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR AL MERCADO DE ALEMANIA.

Autores



AGUDELO ANGUS JESSICA FERNANDA

C.I. 0940194020



OCAÑA AGUILERA GINO ALFONSO

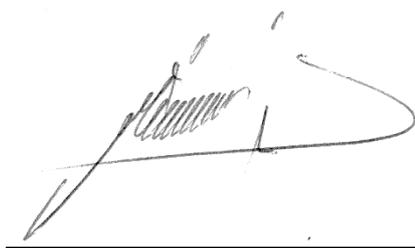
C.I. 0929457315

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación PLAN DE EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR AL MERCADO DE ALEMANIA, designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad LAICA VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “PLAN DE EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR AL MERCADO DE ALEMANIA”, presentado por los estudiantes AGUDELO ANGUS JESSICA FERNANDA Y OCAÑA AGUILERA GINO ALFONSO como requisito previo, para optar al Título de INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.



HERMAN VLADIMIR SOZORANGA SANDOVAL

C.I. 0703440842

AGRADECIMIENTO

Quiero en primer lugar dar gracias a Dios por otórgame vida y salud por forjar mi camino que me ha dirigido al sendero correcto para poder así paso a paso continuar hacia la culminación de mi carrera universitaria con el título ingeniería en comercio exterior y con eso seguir en el paso de cumplir mis sueños, metas y aspiraciones.

A mis padres Jaime Agudelo y Mercedes Angus por el apoyo incondicional que me brindaron durante todo este largo proceso que ahora formará parte de un valioso recuerdo en mi vida, y sobre todo por demostrarme que, sí podemos salir adelante, por todos sus consejos, que me enseñaron a no rendirnos antes nada.

A mi tutor MGS. Herman Sozoranga Sandoval por ser nuestra guía durante este largo proceso, por su dedicación y brindarnos sus conocimientos a fin de lograr culminar nuestra carrera.

A mi compañero de tesis por su apoyo, constancia que ha tenido durante todo este proceso de titulación.

A mis profesores que durante estos 5 años de mi formación académica se han tomado el arduo trabajo de haberme compartido sus conocimientos y darme recomendaciones para mejorar cada día.

Jessica Fernanda Agudelo Angus

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios Padre Celestial por darme inteligencia y sabiduría por culminar mi carrera de comercio exterior y poder lograr mis metas.

Agradezco a mi madre Julia Aguilera por darme buena educación para ser una mejor persona y apoyarme siempre, a mi hermana Waleska Ocaña por estar siempre conmigo apoyándome y cuidándome.

Mi madre y mi hermana son las personas más importantes en mi vida, mi inspiración, han estado conmigo en este largo proceso de mis estudios y siempre me han apoyado.

Agradezco todos los docentes que me han enseñado una buena educación y formar parte de ser profesional, también a mi tutor el MGS Herman Sozoranga por haberme guiado en la tesis académica, gracias a su experiencia y su ámbito profesional del comercio exterior.

Agradezco a los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO por su colaboración para la elaboración de este trabajo.

Por último, agradezco a mi compañera de tesis, Jessica Agudelo por confiar en mí y apoyarme para culminar este trabajo.

Gino Alfonso Ocaña Aguilera

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mis padres Jaime Agudelo y Mercedes Angus por ser la guía en el sendero de cada acto que realizó y por el gran apoyo incondicional y estuvieron presente en cada instante durante el logro de terminar de esta carrera en este proceso de mi vida hoy, mañana y siempre.

Dedico también este proyecto a Dios por ser el inspirador para cada uno de mis pasos dado en mí convivir diario y darme sabiduría para poder lograrlo.

A mi hermana Shirley Agudelo, porque con su ejemplo me ha enseñado a seguir siempre adelante con este objetivo.

Jessica Fernanda Agudelo Angus

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios quien me llena de fuerza y bendiciones, a mi madre Julia Aguilera Jiménez que siempre está conmigo apoyándome y cuidándome en todo momento, a mi hermana Waleska Ocaña Aguilera por apoyarme siempre, gracias por estar siempre ahí.

Dedico a toda mi toda mi Familia, Amigos, Docentes que me han enseñado una buena educación y me apoyaron para así lograr mi objetivo de ser Profesional.

Gino Alfonso Ocaña Aguilera

ÍNDICE GENERAL

Tabla de contenido

FICHA DE REGISTRO DE TESIS	ii
ÍNDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICO.....	xix
ÍNDICE DE ANEXOS	xxi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. TEMA.....	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.5.1. Objetivo general.....	4
1.5.2. Objetivos específicos	4
1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.7. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.8. IDEA A DEFENDER	6
CAPÍTULO II	7
MARCO TEÓRICO	7
2.1 ANTECEDENTES	7
2.1.1 ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO	7
2.1.2 LA CIRUELA.....	8
2.1.3 COSECHA DE LA CIRUELA.....	9

2.1.4	DERIVADOS DE LA CIRUELA	9
2.2	PRODUCTOS NO PETROLEROS Y NO TRADICIONALES	10
2.2.1	EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN EL ECUADOR	11
2.2.2	PRINCIPALES EXPORTADORES EN EL MUNDO BAJO LA SUBPARTIDA 2008.99 CONSERVA DE FRUTAS CON ADICIÓN DE AZÚCAR	11
2.2.3	PRINCIPALES IMPORTADORES EN EL MUNDO BAJO LA SUBPARTIDA 2008.99 CONSERVA DE FRUTAS CON ADICIÓN DE AZÚCAR	12
2.3	BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR – ALEMANIA	13
2.3.1	PRINCIPALES PRODUCTOS DEL COMERCIO POTENCIAL...	13
2.4	EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	14
2.5	BASE TEÓRICA.....	15
2.5.1	TEORÍA DE HECKSCHER-OHLIN	15
2.5.2	TEORÍA DE BORN GLOBAL	16
2.6	MODELO DEL DISEÑO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN.....	17
2.7	PLAN DE EXPORTACIÓN	22
2.7.1	INCOTERMS	23
2.7.2	MEDIOS DE TRANSPORTE EN ALEMANIA	24
2.8	MARCO CONCEPTUAL.....	24
2.9	MARCO LEGAL	26
2.9.1	Constitución de la República del Ecuador.	26
2.9.2	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	27
2.9.3	Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).....	28
	CAPÍTULO III.....	29
	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	29

3.1	Tipo de investigación.....	29
3.2	Enfoque de la investigación	30
3.3	Técnicas de investigación	30
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA	31
3.4.1	Población.....	31
3.4.2	Muestra.....	32
3.5	PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN.....	33
3.5.1	Entrevista al presidente de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO.....	33
3.5.2	Entrevista a la Coordinadora de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana	36
3.5.3	Encuesta a los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO.....	38
3.5.4	Encuesta a las empresas ecuatorianas que exportan de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas.....	43
3.5.5	Encuesta al Agente Afianzado de Aduana que realizan trámites de exportación de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas.	48
3.5.6	Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo – Alemania.	53
3.5.7.	ANÁLISIS GENERAL DE LAS ENCUESTAS.....	59
	CAPÍTULO IV.....	61
4	LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO.....	61
4.1.1	Misión	61
4.1.2	Visión	61
4.1.3	Principios y Valores	61
4.1.4	Estructura Organizacional	62

4.1.5	Análisis FODA de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO.....	63
4.2	EL PRODUCTO.....	64
4.2.1	Generalidad del producto a exportar.....	64
4.2.2	Ventajas del producto.....	65
4.2.3	Proceso de elaboración del producto	65
4.2.4	Análisis FODA del producto	66
4.3	Clasificación Arancelaria del producto.....	67
4.3.1	Clasificación Arancelaria Ecuador	67
4.3.2	Clasificación Arancelaria de la Unión Europea.....	68
4.4	ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE.....	69
4.4.1	Reglas de Embalaje y Etiquetado en Alemania.....	69
4.4.2	Envase del producto	70
4.4.3	Etiquetado del producto	71
4.4.4	Cajas según la Norma ISO 3394.....	72
4.4.5	Pallets según la Norma ISO 3394.....	73
4.4.6	Cantidad a exportar	74
4.5	ORIGEN.....	75
4.5.1	GENERALIDADES DEL PAÍS EXPORTADOR: ECUADOR ..	75
4.6	DESTINO POTENCIAL	77
4.6.1	GENERALIDADES DEL PAÍS IMPORTADOR: ALEMANIA.	77
4.6.2	PUERTO DE LLEGADA	79
4.6.2.1	PUERTO DE HAMBURGO - ALEMANIA	79
4.6.2.2	ESTADÍSTICAS DEL PUERTO DE HAMBURGO ALEMANIA	
	80	
4.6.2.3	MANIPULACIÓN DEL PUERTO DE HAMBURGO.....	81
4.7	INVESTIGACIÓN DE MERCADO	82

4.7.1 ASOCIACIONES O EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR Y OTROS FRUTOS EN ALMÍBAR EN ECUADOR.....	82
4.8 ANÁLISIS DEL MERCADO IMPORTADOR.....	83
4.8.1 CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA	83
4.8.2 CARACTERÍSTICA DEL CONSUMIDOR POTENCIAL	83
4.8.3 Distribuidores en Alemania	84
4.9 CANAL DE DISTRIBUCIÓN.....	85
4.9.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR HACIA ALEMANIA-HAMBURGO	85
4.10 REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO	86
4.10.1 Documentos generales para exportar desde Ecuador.....	86
4.10.2 Requisitos específicos para exportar la ciruela en almíbar	86
4.10.3 Documentos generales para importar en Alemania	86
4.10.4 Requisitos específicos que debe cumplir el importador en Alemania	86
4.11 INCOTERMS A NEGOCIAR	87
4.11.1 FOB Free On Board (Libre a bordo).....	87
4.11.2 OBLIGACIONES PARA EL EXPORTADOR.	87
4.11.3 OBLIGACIONES PARA EL IMPORTADOR.....	87
4.11.4 COSTOS QUE FORMAN PARTE DEL TÉRMINO FOB	88
4.12 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR.....	89
4.12.1 ¿QUIÉN PUEDE EXPORTAR?	89
4.12.2 REGISTROS PARA EXPORTAR	89
4.12.3 Trámites del Registro Único de Contribuyentes (RUC).	90
4.12.4 Proceso para obtener certificado de firma digital o Token	91
4.12.4.1 Proceso de trámite en el Registro Civil para obtener el Token:	91
4.12.4.2 Proceso de trámite en Security Data para obtener el Token:	92

4.12.5	Registro como Exportador en el ECUAPASS.....	93
4.12.6	Registro en AGROCALIDAD como operador en comercio exterior.	93
4.12.7	Inspección por AGROCALIDAD.....	93
4.12.8	Proceso para obtener certificado Sanitario y Venta Libre ARCSA	94
4.12.9	Proceso para obtener certificado de Origen.....	94
4.13	ETAPA PRE EMBARQUE	95
4.13.1	TRÁMITES QUE SE REALIZAN PARA EXPORTAR	95
4.13.2	Apertura de la exportación	96
4.13.3	Aceptación de la DAE.....	96
4.13.4	Herramientas de negociaciones internacionales	97
4.14	ETAPAS POST EMBARQUE.....	98
4.15	TRANSPORTE INTERNACIONAL	99
4.15.1	LÍNEAS NAVIERAS	99
4.15.2	TRAYECTO DESDE GUAYAQUIL HASTA HAMBURGO	100
5	PLAN DE FINANCIACIÓN	101
5.1	INVERSIÓN REQUERIDA	101
5.2	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	102
5.3	COSTOS VARIABLE	103
5.4	COSTO FIJO	104
5.5	GASTOS DE VENTA	105
5.6	PRECIO FOB	106
5.7	ESTADO DE RESULTADO	107
5.8	FLUJO DE EFECTIVO	108
5.9	PUNTO DE EQUILIBRIO	110
	CONCLUSIONES	111
	RECOMENDACIONES	112

Bibliografía	113
--------------------	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Delimitación de la investigación.	6
Tabla 2 Productos no petroleros y no tradicionales.	10
Tabla 3 Exportaciones no petroleras.	11
Tabla 4 Países exportadores en el mundo bajo la subpartida 2008.99 conserva de fruta con adición de azúcar.	11
Tabla 5 Importadores en el mundo bajo la subpartida 2008.99 conserva de fruta con adición de azúcar en millones de dólares.	12
Tabla 6 Empresas exportadoras ecuatorianas de frutas similares en almíbares.	31
Tabla 7 Empresas importadoras en Hamburgo – Alemania.	32
Tabla 8 Detalle de la muestra	32
Tabla 9 Edades de los comuneros de la Asociación	38
Tabla 10 Ciruela en almíbar es de calidad	39
Tabla 11 La asociación considera la exportación del producto	40
Tabla 12 Al exportar en mayor cantidad se obtiene mejor precio	41
Tabla 13 La exportación fomentará la asociación	42
Tabla 14 Exporta y comercializa frutas en almíbar.	43
Tabla 15 Importancia del plan de exportación	44
Tabla 16 Término de negociación.	45
Tabla 17 El mercado que tiene mayor demanda de frutas en almíbar.	46
Tabla 18 Viabilidad del producto en Alemania	47
Tabla 19 Trámites de exportación a la Unión Europea.	48
Tabla 20 Término de negociación	49
Tabla 21 importancia para los exportadores el desarrollo de un plan de exportación	50
Tabla 22 Mercado potencial está dirigido las exportaciones de fruta en almíbar.	51
Tabla 23 Viabilidad de la ciruela en almíbar en Alemania	52
Tabla 24 Cantidad de importar frutas en almíbar.	53
Tabla 25 los productos ecuatorianos en Alemania	54

Tabla 26 Probabilidad del producto en Alemania	55
Tabla 27 Término de negociación al importar	56
Tabla 28 Frecuencia de las importaciones de frutas en almíbar	57
Tabla 29 Preferencia del consumidor alemán	58
Tabla 30 Clasificación Arancelaria del Ecuador.	67
Tabla 31 Clasificación Arancelaria de la Unión Europea.	68
Tabla 32 Detalle de la exportación	74
Tabla 33 Generalidades y Demografía del Ecuador.	75
Tabla 34 Información sobre la Economía del Ecuador.	76
Tabla 35 Generalidades y Demografía de Alemania.	77
Tabla 36 Información sobre la Economía de Alemania.	78
Tabla 37 Estadística del puerto de Hamburgo 2017.	80
Tabla 38 Información del terminal HHLA Frucht del puerto de Hamburgo.	81
Tabla 39 Empresas de frutas en almíbar en el Ecuador.	82
Tabla 40 las empresas comercializadoras e importadoras en Alemania.	84
Tabla 41 Tránsito Marítimo	99
Tabla 42 Costo del transporte internacional.....	100
Tabla 43 Crédito del préstamo.....	102
Tabla 44 Amortización del préstamo	102
Tabla 45 Costo de Materia Prima	103
Tabla 46 Costo de Mano de Obra y Costos Indirectos de Fabricación.....	103
Tabla 47 Presupuesto de Costos Variables Unitarios	104
Tabla 48 Costos Fijos.....	104
Tabla 49 Presupuesto de costos totales	105
Tabla 50 Gastos de Venta.....	105
Tabla 51 Todos los valores hasta el precio FOB	106
Tabla 52 Estado de Resultado	107
Tabla 53 Flujo de Efectivo	108
Tabla 54 VPN & TIR.....	109
Tabla 55 Punto de Equilibrio.....	110

ÍNDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1 Ubicación de juntas del Pacífico	7
Gráfico 2 Fruto La Ciruela.	8
Gráfico 3 Cosecha de ciruela.....	9
Gráfico 4 Balanza Comercial de Ecuador y Alemania.	13
Gráfico 5 Productos del Comercio Potencial.	13
Gráfico 6 INCOTERMS 2010.....	23
Gráfico 7 Entrevista al presidente de la Asociación.	33
Gráfico 8 Entrevista a la coordinadora de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana	36
Gráfico 9 Edades de los comuneros de la Asociación	38
Gráfico 10 Ciruela en almíbar es de calidad	39
Gráfico 11 La asociación considera la exportación del producto.....	40
Gráfico 12 Al exportar en mayor cantidad se obtiene mejor precio	41
Gráfico 13 La exportación fomentará la asociación	42
Gráfico 14 Exporta y comercializa frutas en almíbar.	43
Gráfico 15 Importancia del plan de exportación	44
Gráfico 16 Término de negociación.	45
Gráfico 17 El mercado que tiene mayor demanda de frutas en almíbar.	46
Gráfico 18 Viabilidad del producto en Alemania.....	47
Gráfico 19 Trámites de exportación a la Unión Europea.....	48
Gráfico 20 Término de negociación	49
Gráfico 21 importancia para los exportadores el desarrollo de un plan de exportación	
50Gráfico 22 Mercado potencial está dirigido las exportaciones de fruta en almíbar.	51
Gráfico 23 Viabilidad de la ciruela en almíbar en Alemania	52
Gráfico 24 Cantidad de importar frutas en almíbar.	53
Gráfico 25 los productos ecuatorianos en Alemania	54
Gráfico 26 Probabilidad del producto en Alemania	55
Gráfico 27 Término de negociación al importar	56
Gráfico 28 Frecuencia de las importaciones de frutas en almíbar.....	57
Gráfico 29 Preferencia del consumidor alemán	58

Gráfico 30 Estructura Organizacional de la Asociación.	62
Gráfico 31 Producto Ciruela en Almíbar 250ml.....	64
Gráfico 32 Proceso de elaboración de la Ciruela en Almíbar.	65
Gráfico 33 Análisis FODA del producto Ciruela en Almíbar.	66
Gráfico 34 Envase del producto.	70
Gráfico 35 Etiquetado del producto.....	71
Gráfico 36 Presentación de la caja.....	72
Gráfico 37 Cantidad de caja.....	73
Gráfico 38 Contenedor 20 pies.	74
Gráfico 39 Canal de distribución indirecto corto.	85
Gráfico 40 INCOTERM FOB.....	88
Gráfico 41 Registro para ser exportador.....	89
Gráfico 42 Documentación para obtener el RUC.....	90
Gráfico 43 Proceso de Trámite Registro Civil para el token.....	91
Gráfico 44 Proceso de Security Data para el Token.....	92
Gráfico 45 Datos que consignarán en la DAE.....	95
Gráfico 46 Proceso para la cotización de exportación.....	97
Gráfico 47 Cuadro del proceso de exportación.....	98
Gráfico 48 Trayecto de Guayaquil hacia Hamburgo.....	100

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Acuerdo Ministerial.	119
Anexo 2 Inicio de cosecha desde Julio en la comuna Juntas del pacífico.	123
Anexo 3 Modelo de la encuesta a los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO.....	124
Anexo 4 Fotografías de las encuestas a los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO.....	125
Anexo 5 Modelo de la Encuesta a las empresas ecuatorianas que exportan de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas.	127
Anexo 6 Modelo de la Encuesta al Agente Afianzado de Aduana que realizan trámites de exportación de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas.	128
Anexo 7 Fotografías de las encuestas a las personas que realizan exportaciones de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas; para que nos faciliten con la información de las exportaciones que realizan al mercado internacional.	129
Anexo 8 Resultado de la encuesta de las 12 empresas importadoras de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas en Hamburgo.....	130
Anexo 9 Pasos para obtención de certificado sanitario y venta libre AGENCIA DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA (ARCSA) de alimentos procesados.	136
Anexo 10 Certificado De Circulación de Mercancías EUR1.....	137
Anexo 11 Declaración aduanera de exportación	138

INTRODUCCIÓN

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO comenzó su vida jurídica el 10 de septiembre del 2008 y en la actualidad consta de 57 comuneros del recinto “Las Juntas” de la parroquia Simón Bolívar conocida como Julio Moreno de la provincia de Santa Elena, la cual produce y comercializa diversidad de productos, en donde se busca mejorar la calidad de vida de los comuneros de la zona.

En base de la presente investigación se desarrolla el plan de exportación de ciruela en almíbar al mercado de Alemania, el cual se fundamenta en la Teoría de Born Global, ya que la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO va a dar inicio a la exportación del producto.

Este proyecto tiene como finalidad la exportación del producto ciruela en almíbar cumpliendo con todos los parámetros correspondiente que permita su comercialización al mercado internacional.

Proyecto investigativo se constituye de cuatro capítulos que están detallados de la siguiente forma:

Capítulo I.- Diseño de la Investigación: Se indica el planteamiento del problema, el objetivo general, los objetivos específicos, justificación de la investigación, delimitación de la investigación e idea a defender.

Capítulo II.- Fundamentación Teórica: Se detalla los antecedentes, la base teórica, el modelo del plan de exportación a desarrollar, el marco conceptual y el marco legal.

Capítulo III.- Metodología de la investigación: Se analiza la metodología, el tipo de investigación, el enfoque de la investigación, la población y muestra, finalmente los resultados en los métodos de recolección de datos.

Capítulo IV.- Desarrollo de la propuesta: La investigación culmina con los puntos desarrollados del plan de exportación incluyendo la parte contable y de financiación, al final se encontrará las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR AL MERCADO DE ALEMANIA”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el Ecuador las variedades de frutas no tradicionales son de excelente calidad dentro de su oferta exportable, gracias a su ubicación geográfica y la existencia de microclimas que benefician a la producción agrícola. Entre las frutas no tradicionales que se cultivan en el territorio nacional encontramos: mangos, melones, piñas, pitahaya, papaya, uvillas, ciruela entre otros. (PROECUADOR, 2012)

Un estudio revelado en la revista científica *The British Journal of Nutrition* en el 2016 en el que se destaca las propiedades de la ciruela como una fruta con altos contenidos de fibra que ayudan a prevenir el desgaste y la pérdida de densidad del hueso, además por sus fuentes de potasio se puede mejorar el ritmo cardíaco, los impulsos nerviosos y problemas de presión, siendo recomendado para personas que tienen enfermedades cardiovasculares y niños por su contenido nutricional que aporta al crecimiento. (Telemundo, 2016)

En la Provincia de Santa Elena se encuentra ubicada el Recinto las Juntas de la parroquia Simón Bolívar, es conocida como la “Capital de la Ciruela del Ecuador”, lugar donde se genera una gran producción de ciruela, por lo cual, en el año 2005 los habitantes de este sector decidieron formar la **ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO**, que se encarga de comercializar los productos, con la finalidad de que los pobladores mejoren su calidad de vida.

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO tiene variedades de productos utilizando el fruto, cada año se realiza la feria de la ciruela en la provincia de Santa Elena, es un lugar de comercio que permite la integración de los productores para dar a conocer sus productos al público en general, otra manera es venderlo al por mayor a empresas del mercado nacional.

Según PROECUADOR menciona que las conservas y mermeladas elaboradas con frutos son consideradas como exóticas, lo que han logrado conseguir una importante participación y acogida dentro de mercados internacionales debido a su exquisito sabor y sus múltiples propiedades nutricionales. (PROECUADOR, 2012)

Los productores están teniendo un exceso de producción de la ciruela en almíbar debido a lo limitado que tienen para comercializar el producto que se vende únicamente en el mercado nacional, dejando de esta manera a la asociación dependiente de sus compradores actuales que pueden reducir sus compras por factores externos como es la situación económica, por ese motivo quieren diversificar el mercado con el producto terminado.

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO están interesados en la exportación del producto ciruela en almíbar, pero la ausencia de una herramienta que sirva de guía a seguir para usar el correcto proceso logístico, el empaque del producto, el embalaje, el transporte, los procesos de aduana y requisitos de los ingresos arancelarios y no arancelarios, que le permita comercializar el producto al mercado internacional.

Debido al problema que afronta la asociación es importante que busquen la internacionalización de su producto estrella que es la ciruela en almíbar, logrando de esta manera una posición en el mercado internacional, donde Alemania se propone como destino debido a que es un país donde existe un alto consumo de estos productos que conlleva a la necesidad de importar frutas frescas y procesadas. (FAO, 2016)

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera la ciruela en almíbar puede llegar a ser comercializado al mercado de Alemania?

1.4.SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿De qué forma se obtendrá la información necesaria para la elaboración del plan de exportación de ciruela en almíbar?
- ¿Cómo establecer un modelo de plan de exportación, que se ajuste a las necesidades de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO y del producto ciruela en almíbar?
- ¿De qué manera se puede diseñar el plan de exportación, para que le sirva de ayuda a la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO?

1.5.OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Objetivo general

Desarrollar un plan de exportación de ciruela en almíbar, que fomente la comercialización del producto al mercado de Hamburgo - Alemania.

1.5.2. Objetivos específicos

- Analizar la información del producto y el mercado destino, mediante la recopilación de datos utilizando los métodos y técnicas de investigación para incentivar la exportación de la ciruela en almíbar al mercado de Alemania.
- Determinar el modelo de plan de exportación a seguir, que se ajusten a las necesidades de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO y del producto ciruela en almíbar.
- Diseñar el plan de exportación, que sirva de guía a la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO para exportar el producto hacia Alemania.

1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La importancia del desarrollo del plan de exportación de la ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania, es la planificación paso a paso de la exportación, debido a que permitirá conocer el proceso logístico, la normativa, los procesos de aduana, los requisitos de ingreso entre otras actividades necesarias que se dan durante la exportación, que sirva de guía para que los asociados puedan comercializar la ciruela en almíbar y a su vez minimizar el riesgo de fracaso de la exportación hacia el mercado internacional.

Además, a través del proyecto se busca incentivar a la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO a optar por nuevas alternativas de comercialización como es la exportación, destacándose como principal proveedor de ciruela en almíbar al mercado alemán. Aprovechando el acuerdo comercial en vigor que Ecuador mantiene con la Unión Europea que integra dicho país, reflejando una liberación arancelaria para que obtengan buenos márgenes de ingresos que les permita mejorar su calidad de vida.

El mercado de Alemania fue escogido por su alto nivel de consumo de frutas en conservas, esto hace que sea un mercado atractivo para la comercialización del producto. Además, Alemania es la cuarta mejor economía a nivel mundial y como mercado más importante de Europa este país se visualiza como uno de los destinos preferidos para la exportación de la ciruela en almíbar cuyas propiedades otorga algunos beneficios para la salud ya que tienden a consumir frutas, en especial las exóticas motivados por su contenido nutricional, siendo ideal para los alemanes que tienen un hábito de vida saludable.

1.7.DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio está delimitado bajo los siguientes parámetros:

Tabla 1 Delimitación de la investigación.

CAMPO: **Socio-Económico**

ÁREA: Comercio Exterior

TEMA: Plan de exportación de ciruela en almíbar al mercado de Hamburgo
– Alemania.

LUGAR: Provincia de Santa Elena

**ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA
JUNTAS DEL PACÍFICO**

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

1.8. IDEA A DEFENDER

Con el desarrollo de un plan de exportación de ciruela en almíbar al mercado de Alemania se beneficiará la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO del recinto “Las Juntas” de la parroquia Simón Bolívar de la provincia de Santa Elena.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1 ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO fue fundada el 1 de mayo del 2005 y comenzó su vida jurídica el 10 de septiembre del 2008 y en la actualidad consta de 57 comuneros del recinto “Las Juntas” de la parroquia Simón Bolívar de la provincia de Santa Elena, gracias a las oportunidades que se presenta cada año en La Feria de la Ciruela, el comercio permite a la integración de los productores y se dan a conocer sus productos, este intercambio comercial aporta al mejoramiento de la calidad de vida de sus familias, los productos que comercializan son: mermeladas, licores, almíbares, helados, jugos, dulces, entre otros manjares cuya materia prima es la ciruela. Estos productos son preparados cuidadosamente con el fin de brindar un producto confiable, saludables y de excelente sabor.



Gráfico 1 Ubicación de juntas del Pacífico

Fuente: (El Universo, 2010)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 1 se puede observar la ubicación en la cordillera, a 110 kilómetros de la capital de la provincia de Santa Elena; las personas que visitan la ciudad puede degustar los derivados de la ciruela, ya que vienen en diferentes formas y sabores, y lo más importante es que tienen precios bajos.

2.1.2 LA CIRUELA

La ciruela es procedente del trópico en los países del Continente Americano, de las regiones del Océano Pacífico y de algunos países asiáticos; se la considera como fruta exótica.

- **Nombre Común:** Ciruela.
- **Nombre Científico:** Spondias purpurea.

El árbol de la ciruela es de clima tropical de ramas bajas y muy amplio, de tronco grueso que puede alcanzar hasta 7 metros de altura. Sus flores son blancas y con cinco pétalos. Cuando están en plena floración son de gran belleza y el árbol se adapta a una gran diversidad de suelos como arena, arcilla o caliza.

La ciruela es agridulce de coloración verde que cambia a un tono rojo intenso cuando se madura y su fruto es un gran alimento ya que contiene en vitamina A y vitamina C, además es una fuente de hierro, fibra, calcio, y fósforo y es beneficiosa en un 75%, ayuda a prevenir y combatir enfermedades, ya que contiene propiedades antioxidantes y laxantes que ayudan al mantenimiento de la salud intestinal. Estas propiedades son beneficiosas para las personas y se pueden elaborar productos derivados de la fruta como la ciruela en almíbar y comercializar hacia el mercado de Alemania dando a conocer las ventajas de este producto.



Gráfico 2 Fruto La Ciruela.

Fuente: ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 2 se muestra el fruto para ser comercializado o para la elaboración de sus derivados.

2.1.3 COSECHA DE LA CIRUELA

En la provincia de Santa Elena en la parroquia Simón Bolívar, la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO tiene un total de 4500 hectáreas de las cuales 2700 hectáreas corresponden a la producción de ciruela, la cosecha se da de julio a diciembre de cada año.

En los otros meses la asociación tiene producción de otros frutos y vegetales como Maíz, Tomate, Papaya, entre otros; los cuales se recolectan de los meses de enero a junio y representan 1800 hectáreas.



Gráfico 3 Cosecha de ciruela

Fuente: ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 3 se observa cómo los agricultores cosechan la ciruela para su comercialización a nivel nacional.

2.1.4 DERIVADOS DE LA CIRUELA

En la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO se elabora variedades de productos utilizando la ciruela, entre estos se detallan los siguientes:

- Mermelada de ciruela
- Ciruela en almíbar
- Jugo de Ciruela

2.2 PRODUCTOS NO PETROLEROS Y NO TRADICIONALES

En el presente proyecto la ciruela en almíbar se lo encuentra en la lista de productos no tradicionales en el cual se lo denomina como jugos y conservas de frutas; lo que representa el 0.8% de las exportaciones del Ecuador.

Tabla 2 Productos no petroleros y no tradicionales.

PRODUCTO	PORCENTAJE
Enlatados de pescado	8.7%
Flores naturales	6.5%
Extractos y aceites vegetales	3.7%
Otras manufacturas de metal	2.4%
Productos mineros	2%
Madera	1.7%
Elaborados de banano	1.3%
Químicos y fármacos	1.3%
Manufactura de cuero, plástico y caucho	1%
Tabaco en rama	0.9%
Harina de pescado	0.9%
Jugos y conservas de frutas	0.8%
Fruta	0.8%
Manufactura de papel y cartón	0.5%
Maderas terciadas y prensadas	0.5%
Otros elaborados del mar	0.4%
Otras manufacturas textiles	0.2%
Vehículos	0.2%
Prendas de vestir de fibras textiles	0.2%
Abacá	0.1%
Otros	4.8%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 2 se detallan todos los productos no petroleros y no tradicionales que aportan a las exportaciones del Ecuador; ya que ayuda a mejorar en gran escala a la economía.

2.2.1 EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN EL ECUADOR

En el Ecuador las exportaciones no petroleras dieron un total de \$3,054.4 millones en valor FOB que ha tenido un aumento del 11,8% del primer trimestre del 2017, en comparación en el mismo periodo del 2016 que fue de \$2,731 millones. A continuación, los destinos de las exportaciones no petrolera del Ecuador.

Tabla 3 Exportaciones no petroleras.

PAÍSES	2016	2017
Unión Europea	\$1.142 millones	\$1.363 millones
Estados Unidos	\$1.075 millones	\$1.151 millones
Vietnam	\$439 miles	\$558 miles
Rusia	\$335 miles	\$386 miles

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 3 se detallan los principales destinos de las exportaciones no petrolera del Ecuador en el cual la Unión Europea tiene mayor acogida a los productos.

2.2.2 PRINCIPALES EXPORTADORES EN EL MUNDO BAJO LA SUBPARTIDA 2008.99 CONSERVA DE FRUTAS CON ADICIÓN DE AZÚCAR

Tabla 4 Países exportadores en el mundo bajo la subpartida 2008.99 conserva de fruta con adición de azúcar.

EXPORTADORES	2013	2014	2015	2016	2017
CHINA	\$829.329,00	\$903.137,00	\$837.940,00	\$805.999,00	\$895.000,00
MÉXICO	\$112.652,00	\$135.236,00	\$169.571,00	\$180.962,00	\$244.608,00
PAÍSES BAJOS	\$144.011,00	\$149.652,00	\$138.757,00	\$161.422,00	\$200.684,00
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	\$172.541,00	\$181.056,00	\$199.759,00	\$189.621,00	\$195.214,00
TAILANDIA	\$169.950,00	\$174.828,00	\$157.727,00	\$166.753,00	\$170.849,00

Fuente: (TradeMap, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 4 se detallan los principales países del mundo que exportan conserva de frutas con adición de azúcar siendo China el principal exportador.

2.2.3 PRINCIPALES IMPORTADORES EN EL MUNDO BAJO LA SUBPARTIDA 2008.99 CONSERVA DE FRUTAS CON ADICIÓN DE AZÚCAR

Tabla 5 Importadores en el mundo bajo la subpartida 2008.99 conserva de fruta con adición de azúcar en millones de dólares.

IMPORTADORES	2013	2014	2015	2016	2017
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	\$921.686,00	\$953.265,00	\$1.024.255,00	\$1.074.193,00	\$1.262.467,00
ALEMANIA	\$170.823,00	\$171.616,00	\$161.343,00	\$174.403,00	\$196.490,00
CANADÁ	\$149.943,00	\$157.543,00	\$169.902,00	\$169.284,00	\$195.351,00
FRANCIA	\$169.196,00	\$176.489,00	\$155.871,00	\$172.573,00	\$192.546,00
CHINA	\$58.572,00	\$83.841,00	\$124.506,00	\$169.759,00	\$190.154,00
REINO UNIDO	\$122.226,00	\$136.274,00	\$137.176,00	\$129.791,00	\$136.061,00
COREA, REPÚBLICA DE	\$77.514,00	\$85.303,00	\$84.440,00	\$85.201,00	\$86.879,00
AUSTRALIA	\$53.965,00	\$55.269,00	\$59.681,00	\$55.678,00	\$72.071,00
BÉLGICA	\$67.105,00	\$64.394,00	\$57.351,00	\$71.592,00	\$67.144,00
HONG KONG, CHINA	\$52.162,00	\$58.462,00	\$59.800,00	\$50.816,00	\$57.789,00

Fuente: (TradeMap, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 5 se detalla las importaciones de conserva de frutas con adición de azúcar realizada por los 10 principales importadores del mundo, durante el periodo del 2013 – 2017 con la subpartida 2008.99, el primer lugar lo ocupa el país de Estados Unidos y en segundo lugar se encuentra el país de Alemania que es el mercado meta de esta investigación.

2.3 BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR – ALEMANIA

BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA (MILLONES USD)

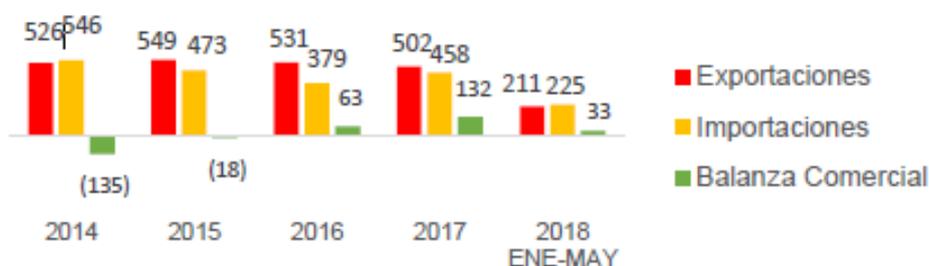


Gráfico 4 Balanza Comercial de Ecuador y Alemania.

Fuente: (PROECUADOR, 2018)

En gráfico 4 se puede observar que en el año 2014 hay un déficit de 135.000 millones de dólares, para el 2015 sigue el déficit, pero es menor en relación al año anterior. En el año 2016 mejora la balanza creando un superávit de 63.000 millones de dólares, el cual sigue incrementando para el año 2017 con 132.000 millones de dólares, se espera para el año 2018 siga incrementando las exportaciones.

2.3.1 PRINCIPALES PRODUCTOS DEL COMERCIO POTENCIAL



Gráfico 5 Productos del Comercio Potencial.

Fuente: (PROECUADOR, 2018)

En el gráfico 5 se puede observar varios productos de comercio potencial, en el cual se indica que las conservas de frutas ecuatorianas han logrado conseguir una importante participación por medio de ferias y se dan a conocer en supermercados dentro del mercado Alemania, por lo que la ciruela en almíbar va a incursionar por su exquisito sabor y sus múltiples propiedades nutricionales.

2.4 EL COMERCIO INTERNACIONAL

Comprende las actividades de intercambio comercial entre integrantes de dos países. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros. (Economía, 2018)

Sin embargo, el comercio surgió como el intercambio de bienes llamado trueque, esta actividad se realizaba con la finalidad de satisfacer necesidades, en el Siglo XVI el comercio exterior tuvo mayor importancia con el surgimiento de los Imperios Europeos, por lo que la exportación e importación de mercancías pasa a ser considerada como una política imperialista; las colonias más importantes fueron inglesa y española que comercializaba con los metales preciosos como el oro y la plata, el objetivo de que los imperios era tener más riquezas, para obtener más poder en el mundo.

El comercio internacional en los Siglos XVII y XVIII empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los estados nacionales, Los cuales descubrieron que al promocionar el comercio exterior podrían aumentar la riqueza, por lo tanto, el poder de su país. (Regner Castillo, 2013)

A través de los años los países se fueron adecuando a los nuevos modelos de desarrollo económico que se vinculan con el comercio internacional, y un sin número teorías para adaptarlas de acuerdo a las necesidades de cada país y siendo cada vez más eficiente.

2.5 BASE TEÓRICA

El presente proyecto se basa en explicar mediante el uso de teorías del comercio internacional como la de Heckscher Ohlin, también se escogió la teoría Born Global que es dedicada a las asociaciones y pymes que van a realizar exportaciones por primera vez.

2.5.1 TEORÍA DE HECKSCHER-OHLIN

Las naciones desarrolladas se caracterizan por tener al capital como factor en abundancia; en cambio, en las naciones menos desarrolladas, el trabajo es el factor de abundancia. Una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato e importará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso y caro. En suma, la nación relativamente rica en trabajo exporta la mercancía relativamente intensiva en trabajo e importa la mercancía relativamente intensiva en capital. (Henry Zhunio, 2013, pág. 5)

La teoría de Heckscher Ohlin hace referencia sobre el nivel de producción que tiene un país que forma parte de las ventajas comparativas. Considerando la situación actual en la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO que cuenta con la dotación de elementos productivos y recursos que permite obtener una vasta producción de la ciruela en almíbar en comparación con la competencia que genera una ventaja comparativa y que no se logran suplir en el mercado de Alemania por la ausencia de suelos aptos para la explotación de esta fruta.

Tomando en cuenta esta teoría que se basa en un modelo de factores de producción es importante acotar que se centra en la disponibilidad de los recursos dentro de una economía, dando origen a la diferenciación de la productividad entre los países.

Además, esta teoría se asocia al plan de exportación porque la asociación como tal tiene una abundancia de producción de la ciruela en almíbar por lo que pueden comercializar este producto a un precio competitivo a diferencia de aquellos países donde hay una escasez de la producción lo que tiende a generar un aumento del precio FOB. También tomando como ejemplo que la oferta de este producto es superior a otros productos no tradicionales que se consumen en el mercado doméstico.

2.5.2 TEORÍA DE BORN GLOBAL

La teoría de BORN GLOBAL hace referencia a la diversificación de mercado para los emprendedores que presentan un proceso de internacionalización, a las pymes que quieren adquirir nuevas experiencias desde el inicio de sus actividades comerciales en el mercado internacional. (Brenes Leiva, 2008, pág. 10)

La teoría de BORN GLOBAL se proyecta de manera que las pymes emprendedora presentan un proceso de internacionalización, es decir que la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO va a realizar sus primeras exportaciones de ciruela en almíbar para su comercialización internacional, donde va a incursionar por medio de ferias y supermercados, los cuales atraen al consumidor alemán sabiendo que existe una gran demanda frutas frescas y procesadas, que conlleva a la necesidad de importar.

En el proceso de internacionalizar la ciruela en almíbar se debe definir el porcentaje de producción que se va a vender en el exterior que pretende caracterizar a las Born Global partiendo de la selección de mercado, los procesos de logística y modo de ingreso al mercado global, el cual, ayudará a reducir la incertidumbre y el riesgo relacionado con las operaciones en el exterior.

2.6 MODELO DEL DISEÑO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN

El presente trabajo investigativo del plan de exportación de ciruela en almíbar se tomará de referencia el Diseño del plan de exportación publicado por la (Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico, 2012), para poder exportar, se debe seguir los siguientes pasos que garantice el éxito en la comercialización.

1. ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR

- 1.1. Perfil de la compañía
 - 1.1.1. Datos básicos y reseña histórica de la compañía
 - 1.1.2. Visión, Misión y Objetivos de la empresa
 - 1.2. Situación de la compañía
 - 1.2.1. Análisis organizacional
 - 1.2.2. Productos y/o Servicios
 - 1.2.3. Producción
 - 1.2.4. Recursos financieros y no financieros para la exportación
 - 1.3. Mercadeo
 - 1.3.1. Estructura de la industria
 - 1.3.2. Políticas de mercadeo y comercialización
 - 1.3.3. Destinos de productos, volúmenes y precios
 - 1.3.4. Canales de distribución
 - 1.3.5. Principales clientes
 - 1.3.6. Expectativas de los clientes
 - 1.3.7. Percepción del cliente sobre el producto
 - 1.3.8. Estrategias de promoción
 - 1.4. Competitividad
 - 1.4.1. Análisis de la competencia
 - 1.4.2. Posición frente a la competencia
 - 1.4.3. Ventajas comparativas
 - 1.5. Evaluación global y conclusiones
 - 1.5.1. Análisis FODA
- ### **2. SELECCIÓN DE MERCADOS**
- 2.1. Preselección de mercados (países de interés)
 - 2.2. Priorización de mercados (criterios de selección)
 - 2.3. Selección final de mercados

3. INTELIGENCIA DE MERCADOS

- 3.1. Perfil del país
- 3.2. Análisis del entorno comercial e indicadores económicos
- 3.3. Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado
- 3.4. Análisis del sector y mercado
- 3.5. Comercio bilateral
- 3.6. Acuerdos comerciales
- 3.7. Tratamiento arancelario
- 3.8. Requisitos
 - 3.8.1. Requisitos para entrar al mercado
 - 3.8.2. Licencias
 - 3.8.3. Documentación requerida para la entrada del producto
- 3.9. Otras barreras no arancelarias
- 3.10. Logística
- 3.11. Canales de distribución
- 3.12. Mercadeo
 - 3.12.1. Posicionamiento de la marca
 - 3.12.2. Segmento del mercado al que está dirigido el producto
 - 3.12.3. Perfil del consumidor
 - 3.12.4. Elementos que inciden en la decisión de compra
- 3.13. Análisis competencia local e internacional
 - 3.13.1. Compañías y países competidores en el mercado
 - 3.13.2. Precios
- 3.14. Entidades de apoyo/Organismos de promoción

4. ESTRATEGIAS

- 4.1. Estrategias dirigidas a la empresa
- 4.2. Estrategias dirigidas al producto
- 4.3. Estrategias dirigidas al mercado / de promoción

5. PLAN DE ACCIÓN

- 5.1. Cronograma
- 5.2. Identificación de necesidades
- 5.3. Participación en ferias/misiones especializadas

6. PLAN DE FINANCIACIÓN

Para la presente investigación se tomarán en cuenta las necesidades de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO y de la ciruela en almíbar para establecer modificaciones al modelo seleccionado, quedando de la siguiente manera:

LA ASOCIACIÓN

- ✓ Misión
- ✓ Visión
- ✓ Principios y Valores
- ✓ Estructura Organizacional
- ✓ Análisis FODA de la asociación

EL PRODUCTO

- ✓ Generalidad del producto a exportar
- ✓ Ventajas del producto
- ✓ Proceso de elaboración del producto
- ✓ Equipos para la producción de ciruela en almíbar.
- ✓ Análisis FODA del producto
- ✓ Clasificación Arancelaria del producto
 - Clasificación Arancelaria Ecuador
 - Clasificación Arancelaria de la Unión Europea

ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE

- ✓ Regla del embalaje y etiquetado de la Unión Europea
- ✓ Envase del producto
- ✓ Etiquetado del producto
- ✓ Cajas según la Norma ISO 3394
- ✓ Pallets según la Norma ISO 3394
- ✓ Cantidad a exportar

ORIGEN

- ✓ Generalidades del país exportador: Ecuador
- ✓ Información General
- ✓ Demografía
- ✓ Economía
- ✓ Organización política

DESTINO POTENCIAL

- ✓ Generalidades del país importador: Alemania
- ✓ Información general
- ✓ Demografía
- ✓ Economía
- ✓ Organización política
- ✓ Puerto de Hamburgo
 - Estadísticas del puerto de Hamburgo
 - Manipulación del puerto de Hamburgo

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- ✓ Asociación/ Empresas que se dedica a la producción y comercialización de Ciruela en almíbar y otros frutos en almíbar.
- ✓ Análisis del mercado
 - Características de la oferta
 - Características del consumidor potencial
- ✓ Distribuidores en Alemania

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

- ✓ Canales de distribución de la ciruela en almíbar en Hamburgo - Alemania

REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO

- ✓ Documentos generales para exportar desde Ecuador
- ✓ Requisitos específicos para exportar la ciruela en almíbar
- ✓ Documentos generales para importar en Alemania
- ✓ Requisitos específicos para ingresar la ciruela en almíbar en Alemania.

INCOTERMS A NEGOCIAR

- ✓ Término de negociación FOB
- ✓ Obligaciones para el exportador
- ✓ Obligaciones para el importador
- ✓ Costos que forman parte del término FOB

REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

- ✓ Quién puede exportar
- ✓ Registro para exportar
- ✓ Trámites del RUC
- ✓ Proceso de obtención de la firma digital o TOKEN
- ✓ Registro como exportador en el ECUAPASS
- ✓ Registro en AGROCALIDAD como operador en comercio exterior
- ✓ Inspección de AGROCALIDAD
- ✓ Proceso para obtener el certificado sanitario ARCSA
- ✓ Proceso para obtener el certificado de origen

ETAPA PRE EMBARQUE

- ✓ Trámites que se realizan al exportar
- ✓ Apertura de la exportación
- ✓ Aceptación de la DAE
- ✓ Herramienta de la negociación internacional

ETAPA POST EMBARQUE

- ✓ Cuadro de proceso de exportación de ciruela en almíbar.

TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCADERÍA

- ✓ Transporte Marítimo
- ✓ Líneas Navieras
- ✓ Trayecto de puerto de Guayaquil al puerto de Hamburgo

ESTUDIO FINANCIERO

- ✓ Inversión requerida para exportar
- ✓ Financiación del proyecto
- ✓ Costos Fijos y Costos Variable
 - Costos Fijos
 - Costos Variable
- ✓ Costos de exportación
- ✓ Precio FOB de Ciruela en almíbar
- ✓ Costo y Precio de Venta de exportación
- ✓ Comparación del costo y precio de venta de exportación
- ✓ Flujo de Efectivo
- ✓ VPN & TIR
- ✓ Punto de equilibrio
- ✓ Conclusiones
- ✓ Recomendaciones
- ✓ Bibliografía
- ✓ Anexos

2.7 PLAN DE EXPORTACIÓN

El plan de exportación es una guía para que la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO pueda comercializar su producto hacia un nuevo mercado, se debe tomar en consideración los siguientes puntos:

- ✓ El perfil de la asociación que busca internacionalizarse y el producto que desea exportar.
- ✓ Luego se determina la selección del mercado y su estado actual respecto a la demanda.
- ✓ Los requisitos necesarios para desarrollar el proceso de exportación, como los procesos logísticos, el empaque del producto, el embalaje, el transporte, los procesos de aduana y el tipo de INCOTERMS a utilizarse en la negociación.
- ✓ Como punto final se determina la financiación, la cual se da en forma numérica los presupuestos de exportación del producto seleccionado.

2.7.1 INCOTERMS

Los INCOTERMS fueron publicados en 1936, los cuales se actualizan cada 10 años, estos términos son estándares internacionalmente reconocidos y se utilizan en todo el mundo, en contratos de compra-venta internacional y los mismos deben estar detallados en la factura comercial y las transacciones realizadas entre los países de la negociación.

Según la Cámara de Comercio Internacional se menciona que las reglas sobre el uso de INCOTERMS 2010, facilitan el proceso de las distintas negociaciones en el mundo, el cual detalla las obligaciones del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de la mercadería desde la empresa exportadora a la importadora, de acuerdo al contrato de compraventa. (International Chamber of Commerce, 2018)

El término de negociación que se utilizara para la presente investigación es FOB (Free On Board) con este término el exportador tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en la borda del buque y el importador asume todos los costos a partir de ese momento. A continuación, los Incoterms2010.

Incoterm	Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Gráfico 6 INCOTERMS 2010.

Fuente: (International Commercial Terms, 2018)

En el gráfico 6, se puede observar las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor según el término de negociación.

2.7.2 MEDIOS DE TRANSPORTE EN ALEMANIA

Principales Puertos de Alemania.

- Puerto de Hamburgo
- Puerto de Bremen
- Puerto de Kiel
- Puerto de Lübeck
- Puerto de Rostock

Profesionales del transporte marítimo son:

- MEDITERRANEAN SHIPPING CO.
- MAERSK LINE
- CMA-CGM
- HAPAG LLOYD
- EVERGREEN

Principales Aeropuertos de Alemania.

- Aeropuerto de Hamburgo
- Aeropuerto de Berlín
- Aeropuerto de Bremen
- Aeropuerto de Hannover
- Aeropuerto de Frankfurt

2.8 MARCO CONCEPTUAL

Para comprender el presente proyecto a continuación se destacan algunos de los conceptos relevantes que de alguna forma se complementan y se acentúan en esta investigación.

PRODUCTO NO TRADICIONAL

Son aquellos productos que usan materia prima sometida a un proceso para transformarlo en un producto derivado, con un alto valor agregado con alto estándar de calidad para ser comercializado.

PLAN DE EXPORTACIÓN

Es una herramienta capaz de brindar una ayuda a la empresa que pueda comercializar su producto hacia un nuevo mercado, en el cual se detalla todos los requisitos necesarios para desarrollar el proceso de exportación, como los procesos logísticos, el empaque del producto, el embalaje, el transporte, los procesos de aduana y el tipo de INCOTERMS a utilizarse en la negociación.

EXPORTACIÓN

La palabra Exportación nace del latín exportatio, donde se refiere específicamente al acto de enviar mercancías, donde el resultado final incide en unas ganancias para la empresa o país emisor. Las exportaciones se definen por ser el conjunto de bienes y servicios vendidos por una nación en territorio extranjero para su utilización. (Jacob, 2014)

AGENCIA DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA (ARCSA)

Es la institución encargada de mantener y mejorar el estatus sanitario de los productos ecuatorianos como los alimenticios entre otros, con el objetivo de que los productos sean apto para el consumo humano para mejorar su comercialización.

ECUAPASS

Es un sistema que trabaja conjuntamente con la SENAE para facilitar el comercio exterior, lo utilizan las instituciones públicas; así como los operadores que intervienen en asuntos relacionados a la importación y exportación de mercancías.

INTERNACIONALIZACIÓN

La empresa puede definirse como un proceso mediante el cual ésta desarrolla una parte de sus actividades, esto fortalece a la economía de la empresa y a su productividad, es una operación considerada como estratégica e importante.

LOGÍSTICA

La logística son todas las operaciones llevadas a cabo para hacer posible que un producto llegue al consumidor desde el lugar donde se obtienen las materias primas, pasando por el lugar de su producción.

DOCUMENTO DE TRANSPORTE

Documento que materializa el acuerdo de voluntades entre un Operador de Transporte y un usuario de su servicio, por el cual el primero se compromete a transportar la carga desde un determinado lugar de origen hasta el destino final que se le indique, a cambio de un precio determinado. Documento que es susceptible de cesión de derechos o endoso. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

2.9 MARCO LEGAL

2.9.1 Constitución de la República del Ecuador.

Fue Publicado en el Registro Oficial No. 449 el 20 de Octubre del 2008

Art. 306: El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

En el presente art. 306 de la Constitución de la República del Ecuador se establece que el estado es el encargado de promover las exportaciones aportando el sector artesanal de tal manera que la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO tendrá apoyo de las Instituciones estatales encargadas de aportar las exportaciones de sus productos; por lo que el plan de exportación permitirá los procesos para comercializar su producto en el extranjero.

2.9.2 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

Fue publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 351 el 29 de diciembre del 2010.

Libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Art. 93. Fomento a la exportación: El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno.

En el presente art 93 del libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se establece que como una entidad que debe fomentar la producción orientada a las exportaciones, debiendo facilitar a la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO el acuerdo comercial ya que se presenta el acuerdo Multipartes, asistencia financiera y facilidad de financiamiento, capacitaciones y demás beneficios que establece este artículo.

Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Art. 104.- Principios Fundamentales: Este artículo menciona los principios que se establecen en la Constitución de la República, citando que los procesos aduaneros serán eficientes logrando asegurar la cadena logística en beneficio de la competitividad, que los controles aduaneros serán precisos intercambiando información a nivel nacional e internacional. Todas las disposiciones emitidas por el Servicio de Aduanas del Ecuador serán públicas y se realizarán las mejores prácticas aduaneras que ayuden a alcanzar estándares de calidad. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

Art. 154.- Exportación definitiva: Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación fuera del territorio aduanero comunitario o a una zona de desarrollo económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente código y en las demás normas aplicables. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

En el presente art 154 del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se establece que la exportación definitiva es la salida del producto ciruela en almíbar hacia el mercado de Hamburgo - Alemania para su consumo.

2.9.3 Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

Art. 158.- Exportación definitiva: La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. (Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

Art. 63.- Declaración Aduanera: Este artículo menciona que la declaración aduanera de las mercancías deberá ser presentada de manera física o electrónica. Si es de un mismo declarante entonces una misma declaración aduanera podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación o la importación. (Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

En el presente art 63 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se establece que la declaración aduanera en el Ecuador se presenta por medio del ECUAPASS de forma electrónica, el cual podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación.

Art. 66 Plazos para la presentación de la declaración: Este artículo menciona que al realizarse una exportación se podrá presentar hasta 24 horas antes del ingreso de la zona primaria y correcciones de la declaración aduanera de exportación hasta 30 días posteriores del embarque de las mercancías. (Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

En el presente art 66 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se establece que la declaración aduanera de exportación se debe presentar hasta 24 horas antes debiendo presentar los documentos de acompañamiento y soporte.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación

Investigación Descriptiva:

La investigación descriptiva busca establecer una representación lo más completa posible de un fenómeno concreto, sin buscar ni causas ni consecuencias de éste, además de medir las características y observar la configuración del mismo. Así pues, en muchas ocasiones este tipo de investigación trata de obtener una imagen esclarecedora del estado de la situación. (Sampieri, Collado, & Lucio, 2014)

En la investigación descriptiva, se dio paso a detallar toda la información de la investigación planteada para dar a conocer la importancia de la ciruela en almíbar y el proceso de exportación el cual, se planteará una guía para realizar un plan de exportación, incentivado la exportación al mercado de Alemania.

Investigación Exploratoria:

La investigación exploratoria se centra en analizar aspectos concretos de la realidad que aún no han sido analizados en profundidad. Básicamente se trata de una exploración que permite que investigaciones posteriores puedan dirigirse a un análisis de la temática tratada. (Sampieri, Collado, & Lucio, 2014)

En la investigación exploratoria se recolectan los datos sobre la exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania, por medio de encuestas y entrevistas que ayudarán a determinar la viabilidad del proyecto.

3.2 Enfoque de la investigación

El presente proyecto se fundamenta de enfoque mixto.

“El enfoque cualitativo busca principalmente dispersión o expansión de los datos e información, mientras que el enfoque cuantitativo pretende intencionalmente “acotar” la información”. (Sampieri, Collado, & Lucio, 2014)

La presente investigación se fundamenta en el enfoque mixto en el enfoque cualitativo se estudia la realidad por medio de la muestra seleccionada de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO, las empresas importadoras en Hamburgo en Alemania y un representante de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana, las empresas distribuidoras y exportadoras de productos similares del Ecuador, el Agente Afianzado de Aduana, utilizando variedad de instrumentos para recoger información en su totalidad a partir de las observaciones y entrevistas.

Por otro lado, se utilizará el enfoque cuantitativo para la recolección de datos, así mismo se realizará un análisis financiero para demostrar la rentabilidad del proyecto.

3.3 Técnicas de investigación

En el desarrollo del plan de exportación de Ciruela en Almíbar a mercado de Alemania se han tomado en cuenta las siguientes técnicas de investigación: de campo, entrevista y encuesta.

La investigación de campo: Consiste en la correlación de datos directamente de los sujetos investigados o de la realidad donde ocurren los hechos, es decir, se visitará el recinto “Las Juntas” de la parroquia Simón Bolívar de la provincia de Santa Elena, para comprender todo el proceso de elaboración de la ciruela en almíbar y conocer lo que sucede actualmente en la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO lo que permitirá recopilar información para la investigación.

La entrevista: Es una técnica para obtener datos cualitativos donde se establece un diálogo a través de una conversación directa, el cual, se le realizará al presidente de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO con preguntas abiertas, donde podrán dar opiniones de la ciruela en almíbar, también a la Coordinadora de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana, para conocer los parámetros necesarios para ingresar al mercado alemán.

La encuesta: Es una técnica de investigación que contiene una serie de preguntas junto con la disponibilidad de las respuestas, que se les realizarán a los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO, también a las empresas exportadoras como las frutas en almíbares y otras conservas del Ecuador; a los Agentes de aduana que realicen trámites de exportación de alimentos procesados y finalmente vía correo se les realizará preguntas a las empresas importadoras en Hamburgo – Alemania, para que respondan bajo su criterio y de opinión sobre el producto a exportar.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población

En el presente proyecto de investigación la población se detalla los siguientes:

- Las 10 empresas ecuatoriana que exporta frutas en almíbar.

Tabla 6 Empresas exportadoras ecuatorianas de frutas similares en almíbares.

	EMPRESAS EXPORTADORAS	CORREO	TELÉFONO	CIUDAD
1	FRUTUCORP	gerenciageneral@futurcorp.com	+593 5 2954134	BABAHOYO
2	CONFOCO S.A	confocosales@confoco.com	+593 4 2566527	GUAYAQUIL
3	DUREXPORTA S.A.	orrantia@durexporta.com	+593 4 5012200	GUAYAQUIL
4	ALIMENTOS SNOB	garzonm@sipia.com.ec	+593 2 3895613	QUITO
5	EXOFRUT S.A.	evera@exofrut.com	+593 4 2046040	GUAYAQUIL
6	CONSERVERA GUAYAS	ventas@conservasguayas.com	+593 4 5110531	GUAYAQUIL
7	FI Procesados Del Ecuador S.A.	lbenavides@flp-int.com	+593 2 2823854	QUITO
8	ECUAVEGETAL S.A.	info@ecuavegetalsa.com	+593 3705450	BABAHOYO
9	PRODUSA S.A.	produsa@produsa.com	+593 42253314	GUAYAQUIL
10	ECUAGANDUL SA	market@amerifoods.com.ec	+593 42267317	GUAYAQUIL

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

- Todos los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO.
- Coordinadora de la Cámara de Comercio Ecuatoriano – Alemana
- 8 Agente Afianzado de Aduana
- Las 12 empresas importadoras en Hamburgo – Alemania.

Tabla 7 Empresas importadoras en Hamburgo – Alemania

	EMPRESAS IMPORTADORAS	CORREO	TELÉFONO
1	VARTAN MELIK-ASLANIAN G.M.B.H.	mail@ubina.de	+4940232326
2	FRIEDRICH BUSCH GMBH & CO. KG	gerardushof@friedrichbusch.de	+49405597610
3	WARNKE & STELTER IMPORT GMBH	info@warnke-stelter.de	+49402808620
4	DOVGAN GMBH	zentrale@dovgan.de	+49402844130
5	JUICE TRADE (JT) GMBH & CO. KG	logistics@juicetrade.de	+49402515100
6	WÜNSCHE FOOD	whi@whi.de	+4940333120
7	HÜPEDEN & CO. (GMBH & CO.)	info@huepend.de	+4940301070
8	PORT INTERNATIONAL FRUIT GMBH	info@port-international.com	+49403010000
9	EUROPE-ASIA IMPORT EXPOR GMBH	info@europeasia.de	+4940336365
10	I. SCHROEDER KG. (GmbH & Co)	schoreder@iskg.de	+49040376740
11	INTERNATIONAL FRUCHTIMPORT BESELLSCHAFT	info@interweichert.de	+4940329000
12	NORDGEMUSE KROGMAN GMBH	info@nordgemuse.de	+490406540940

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

3.4.2 Muestra

Para la presente investigación la muestra se dio de datos extraídos de la población ya que es finita, en el cual, brindarán información por medio de entrevistas y encuestas, con el que se va a trabajar del 100% de la población.

Tabla 8 Detalle de la muestra

Encuestas	57	Miembros de la Asociación
	10	Empresas Exportadoras
	8	Agente de Aduana
	12	Empresas Importadoras
Entrevistas	1	Presidente de la Asociación
	1	Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

3.5 PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

3.5.1 Entrevista al presidente de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO



Gráfico 7 Entrevista al presidente de la Asociación.
Fuente: Entrevista con el Sr. Tomas Gabino Merejildo
Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 7 se observa la entrevista al presidente de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO por partes de los autores del proyecto.

Entrevistado: Sr. Tomas Gabino Merejildo

1. ¿Cuántos años tiene la Asociación y de cuántos socios está conformada en la actualidad?

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO formó su primer comité en el 1 de mayo del 2005 en el cual participaron 39 miembros y comenzó su vida jurídica el 10 de septiembre del 2008; en la actualidad la asociación consta con 57 miembros.

2. ¿Recibe algún tipo de apoyo estatal la asociación? ¿Indicar la entidad en caso de responder afirmativamente?

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO tiene apoyo por el MAGAP el cual les brinda capacitación a los comuneros para el cuidado adecuado de la cosecha del fruto y para la prevención de plagas en el cultivo, también reciben apoyo de la Alcaldía de Santa Elena por medio de EMUTURISMO para los permisos y organización de la feria que llevan a cabo cada año en nuestra asociación.

3. ¿Cuáles son sus principales productos de ventas en la asociación?

Entre la variedad productos que tiene la asociación sus productos más destacados son:

- Jugo de ciruela
- Ciruela en almíbar
- Mermelada de ciruela

4. ¿La asociación a que empresas comercializa la ciruela en almíbar?

La feria es un evento en el cual se aprovecha para la venta del producto a personas que visita el recinto, se lo comercializa en la provincia de Santa Elena y en la ciudad de Guayaquil, pero la venden al por mayor la ciruela en almíbar en la provincia de Santo Domingo que lo distribuyen a Quito y Ambato.

5. ¿Cuál es la presentación y a qué precio vende la ciruela en almíbar?

La principal presentación de la ciruela en almíbar es en un envase de vidrio con tapa dorada de 250 ml y en el mercado nacional tiene un P.V.P de 1,25 c/u.

6. ¿La asociación ha tenido alguna inversión ya sea propia o ha hecho préstamos?

El capital de la asociación ha sido propio por parte de los miembros que la integran no han solicitado préstamo alguno.

7. ¿La asociación ha considerado exportar la ciruela en almíbar?

Si, se ha considerado la exportación de la ciruela en almíbar para darse a conocer en el mercado internacional.

8. ¿Qué ha impedido que la asociación realice la exportación de la ciruela en almíbar?

No se nos ha dado la oportunidad ni las herramientas necesarias para poder internacionalizar el producto y por esta razón la asociación no ha realizado exportaciones de la ciruela en almíbar.

9. ¿Si se le presenta un plan de exportación de ciruela en almíbar, estaría dispuesto adoptar la propuesta?

Claro si, estaría dispuesto adoptar esta propuesta ya que estamos en la búsqueda de expandirnos nuestros productos a nuevos mercados.

10. ¿De qué infraestructura dispone la asociación para iniciar la exportación de sus productos?

La asociación en la actualidad dispone de una lavadora alta presión de frutas y ollas térmicas para la elaboración de los derivados de la ciruela.

Análisis:

Mediante la entrevista al presidente de la asociación se pudo analizar que los comuneros reciben capacitación por parte del MAGAP para el cuidado del fruto, cada año hacen feria el cual reúnen a todos los asociados para la comercialización de sus productos y tiene apoyo por la alcaldía de Santa Elena.

El presidente de la asociación menciona que la ciruela en almíbar es nutritiva y tiene aceptación por los turistas nacionales y extranjeros que visitan el recinto. También nos comentaba que quiere comercializar la ciruela en almíbar en el mercado internacional, pero se va a necesitar hacer un préstamo para cubrir los costos de exportación del producto.

3.5.2 Entrevista a la Coordinadora de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana



Gráfico 8 Entrevista a la coordinadora de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana

Fuente: Entrevista con la Sra. Sandra Mora

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 8 se observa la entrevista a la Coordinadora de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana por partes de los autores del proyecto.

Entrevistado: Sra. Sandra Mora

1. ¿Existe mercado potencial para la comercialización de frutas en conserva o frutas en almíbar en Alemania?

Si el precio es bueno, claro que sí, las frutas en almíbares, encurtido de conservas y mermelada tiene mucha demanda en el país alemán por su contenido nutricional y de calidad, los productos ecuatorianos han logrado conseguir una importante participación en las ferias en Alemania y se dan a conocer en supermercados.

2. ¿Qué ventaja existe en Alemania para los productos ecuatorianos?

La ventaja de los productos ecuatorianos es el tratado de comercio con la Unión Europea; las frutas en conservas y artesanías tienen bastante demanda por los alemanes.

3. ¿Cuáles son las barreras de entrada al mercado de Alemania?

Las principales barreras de entrada en el mercado de Alemania deben cumplir con certificaciones de calidad, requisitos fitosanitarios, certificaciones orgánicas si el producto lo necesita y encontrar un importador.

4. ¿Qué tipo de asesoramiento brinda la Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana a las empresas que desean exportar o desarrollar un plan de exportación?

La Cámara de Comercio Ecuatoriano – Alemana brinda asesoría estudio de mercado para las empresas que desean exportar sus productos, se les hace promocionar sus productos en las ferias internacionales que son la puerta de entrada al mercado alemán.

5. ¿Cree usted que la exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania es viable?

Si, por que existe un alto consumo de frutas por su contenido nutricional por lo que conlleva la necesidad de importar frutas frescas y procesadas.

Análisis:

Se visitó la oficina de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - Alemana en Guayaquil y se le realizó la encuesta a la Coordinadora la Sra. Sandra Mora se pudo analizar que las frutas en almíbares, encurtido de conservas y mermelada tiene mucha demanda en el país alemán por su contenido nutricional, y el producto tiene que ser de calidad para que se den a conocer por medio de ferias y supermercados.

También comentó que brinda asesoramiento para las empresas que desean exportar sus productos se les consigue participaciones en las ferias alemanas.

3.5.3 Encuesta a los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO

1. ¿Cuál es su Edad?

Tabla 9 Edades de los comuneros de la Asociación

Ítems	Porcentaje
23 a 29 años	22.8%
30 a 44 años	38.6%
45 a más años	38.6%
Total	100%

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

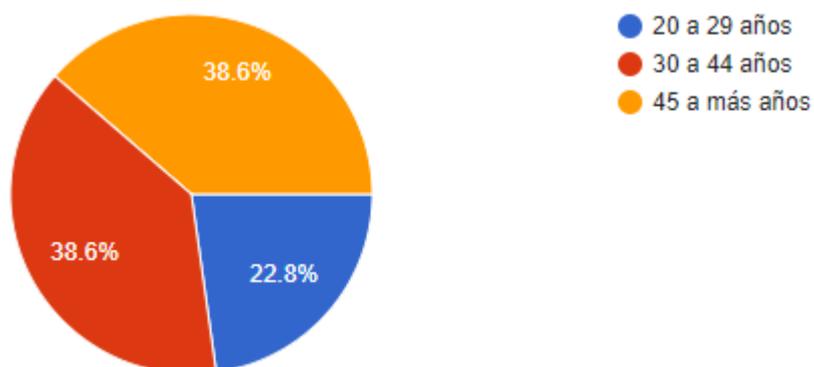


Gráfico 9 Edades de los comuneros de la Asociación

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

De todos los miembros de la asociación encuestados, el 38.6% tiene la edad de 45 en adelante, el 38.6% tiene entre 30 hasta 44 años de edad y el 22.8% tiene de 20 hasta 39 años.

2. ¿Considera usted que el producto llamado ciruela en almíbar de la Asociación es de calidad?

Tabla 10 Ciruela en almíbar es de calidad

Ítems	Porcentaje
SI	100%
NO	0%
TOTAL	100%

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

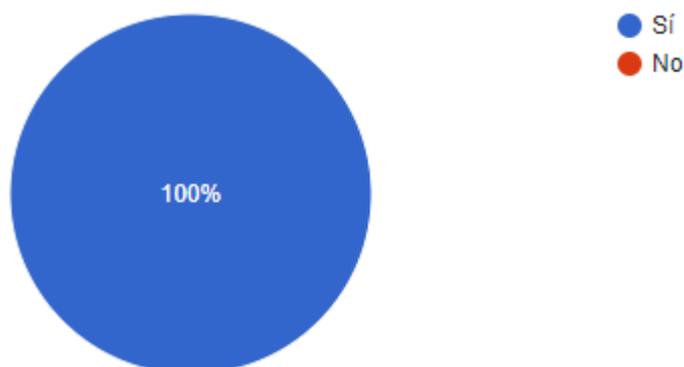


Gráfico 10 Ciruela en almíbar es de calidad

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

Del 100% de encuestados, considera que el producto de ciruela en almíbar es de calidad para su comercialización.

3. ¿La asociación ha considerado la exportación de la ciruela en almíbar?

Tabla 11 La asociación considera la exportación del producto

Ítems	Porcentaje
SI	100%
NO	0%
TOTAL	100%

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

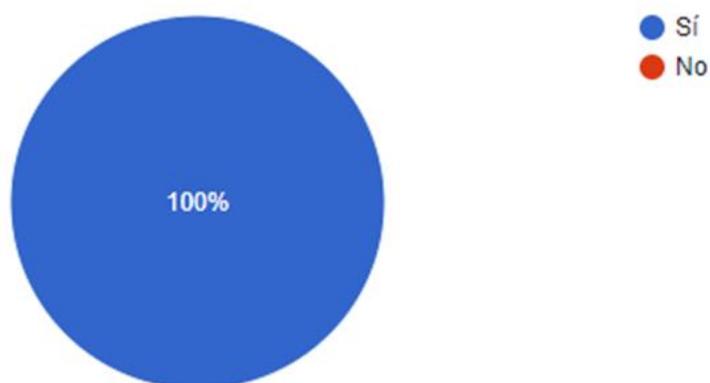


Gráfico 11 La asociación considera la exportación del producto

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

Del 100% de encuestados, tienen en consideración la exportación de la ciruela en almíbar.

4. ¿Sabía usted que al exportar el producto con mayores volúmenes se puede obtener mejores precios?

Tabla 12 Al exportar en mayor cantidad se obtiene mejor precio

Ítems	Porcentaje
SI	89.5%
NO	10.5%
TOTAL	100%

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

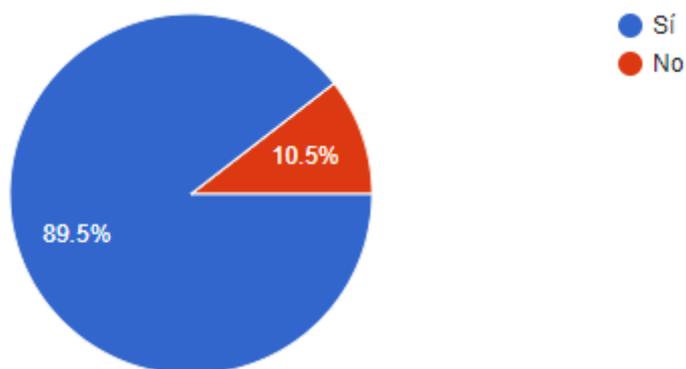


Gráfico 12 Al exportar en mayor cantidad se obtiene mejor precio

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

De todos los miembros de la asociación encuestado el 89.5% que al exportar en grandes cantidades se puede obtener mejores precios y el 10.5% opina que no; por lo que se demuestra que la mayoría considera que sí se puede obtener mejores precios.

5. ¿Cree que la exportación de la ciruela en almíbar fomenta desarrollo económico del recinto “Las Juntas” de la parroquia Simón Bolívar de la provincia de Santa Elena?

Tabla 13 La exportación fomentará la asociación

Ítems	Porcentaje
SI	100%
NO	0%
TOTAL	100%

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

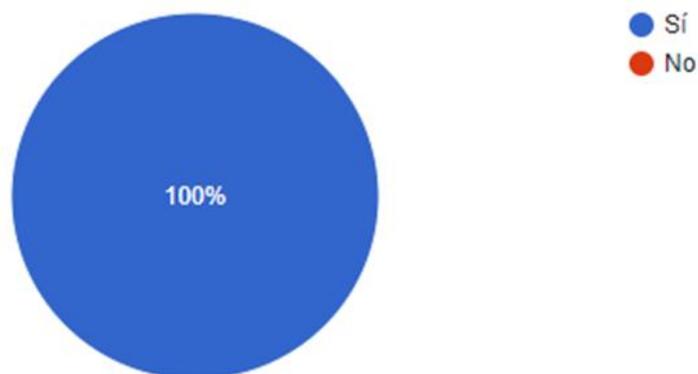


Gráfico 13 La exportación fomentará la asociación

Fuente: Entrevista a los miembros de la Asociación

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

Del 100% de encuestados, considera que al momento de exportar la ciruela en almíbar mejoraría el sector y se dan a conocer sus productos en el mercado internacional.

3.5.4 Encuesta a las empresas ecuatorianas que exportan de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas.

1. ¿Usted comercializa y exporta de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas?

Tabla 14 Exporta y comercializa frutas en almíbar.

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si, se comercializa a nivel nacional y se exporta	7	70%
Solo se exporta	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)



Gráfico 14 Exporta y comercializa frutas en almíbar.

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 70% de encuestados (7 empresas), se comercializa a nivel nacional las frutas en almíbares, el 30% de encuestados (3 empresas), solo se dedican a exportar.

2. **¿Considera importante el desarrollo de un plan de exportación ya que este permite minimizar los riesgos durante el proceso de exportación?**

Tabla 15 Importancia del plan de exportación

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0
Total	10	100%

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

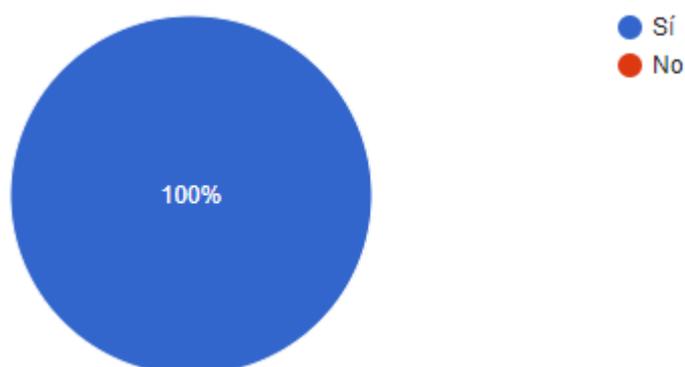


Gráfico 15 Importancia del plan de exportación

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 100% de encuestados (10 empresas), considera importante el desarrollo de un plan de exportación durante el proceso de exportación.

3. ¿Al momento de exportar sus productos que término de negociación utiliza?

Tabla 16 Término de negociación.

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
EXW	0	0%
FOB	7	70%
CFR	0	0%
CIF	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

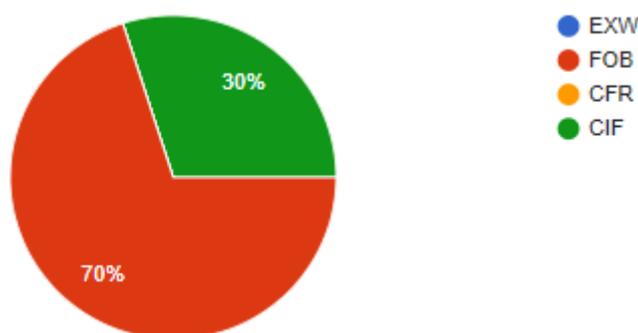


Gráfico 16 Término de negociación.

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 70% de encuestados (7 empresas), para exportar sus productos utilizan el término de negociación FOB, y finalmente el 30% de encuestados (3 empresas), para exportar sus productos utilizan el término de negociación CIF.

4. De acuerdo a su experiencia exportando, ¿Qué mercado tiene mayor demanda realizado trámites de exportación definitiva de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas?

Tabla 17 El mercado que tiene mayor demanda de frutas en almíbar.

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Estados Unidos	2	20%
Alemania	6	60%
Francia	2	20%
Canadá	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

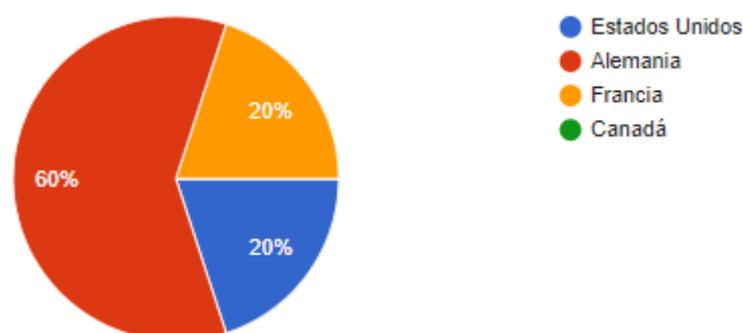


Gráfico 17 El mercado que tiene mayor demanda de frutas en almíbar.

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 60% de encuestados (6 empresas), realiza exportaciones a hacia Alemania de frutas en conservas, el 20% de encuestados (2 empresas), realizan exportaciones a Estados Unidos y finalmente el 20% de encuestados (2 empresas) realiza la exportación hacia Francia.

5. ¿Cree usted que la exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania es viable?

Tabla 18 Viabilidad del producto en Alemania

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0
Total	10	100%

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

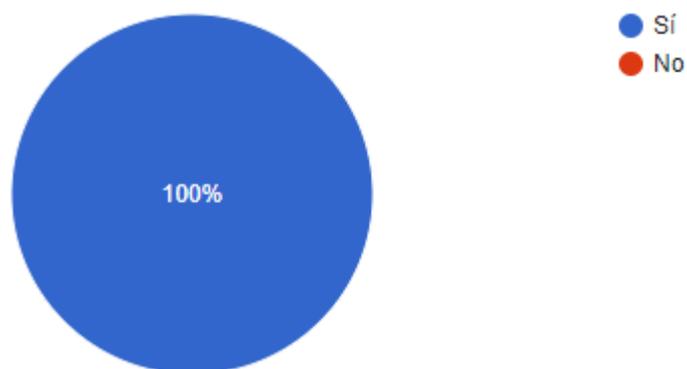


Gráfico 18 Viabilidad del producto en Alemania

Fuente: Encuesta a las empresas exportadoras de frutas en almíbares y conservas

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 100% de encuestados (10 empresas), considera importante la exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado europeo.

3.5.5 Encuesta al Agente Afianzado de Aduana que realizan trámites de exportación de alimentos procesados como las frutas en almíbar y otras conservas.

1. ¿Usted ha realizado trámites de exportación definitiva de alimentos procesados como las frutas en almíbar y otras conservas a la Unión Europea?

Tabla 19 Trámites de exportación a la Unión Europea

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	100%
No	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

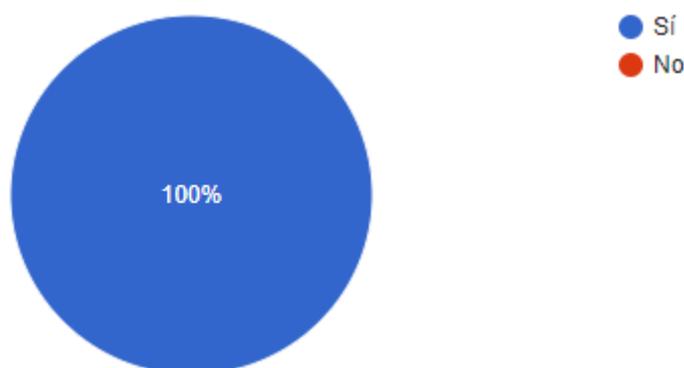


Gráfico 19 Trámites de exportación a la Unión Europea

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 100% de encuestados (8 Agentes de Aduana), realiza trámites de exportación hacia los mercados potenciales de la Unión Europea.

2. ¿Cuál es el término de negociación que se usa con frecuencia para las exportaciones de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas?

Tabla 20 Término de negociación

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
EXW	0	100%
FOB	5	0%
CFR	1	10%
CIF	2	20%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

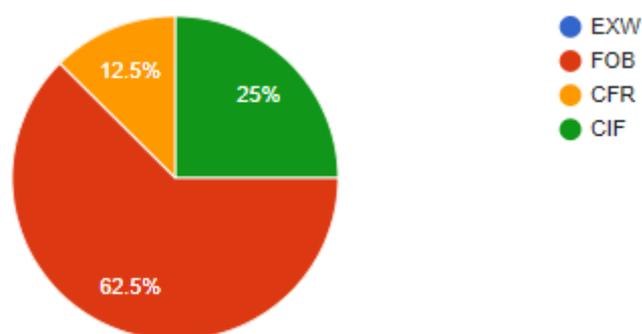


Gráfico 20 Término de negociación

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 62.5% de encuestados (5 empresas), para exportar sus productos utilizan el término de negociación FOB, el 10% de encuestado (1 empresa), para exportar sus productos utilizan el término de negociación CFR y finalmente el 20% de encuestados (2 empresa), para exportar sus productos utilizan el término de negociación CIF.

3. ¿Usted considera que es importante para los potenciales exportadores y exportadores el desarrollo de un plan de exportación?

Tabla 21 importancia para los exportadores el desarrollo de un plan de exportación

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	100%
No	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)



Gráfico 21 importancia para los exportadores el desarrollo de un plan de exportación

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 100% de encuestados (8 Agentes de Aduana), considera importante para los exportadores el desarrollo del plan de exportación por la búsqueda de mercado y sus procesos logísticos.

4. ¿De acuerdo a su experiencia en los trámites de exportación a qué mercado potencial está dirigido las mayores exportaciones de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas?

Tabla 22 Mercado potencial está dirigido las exportaciones de fruta en almíbar.

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Estados Unidos	2	20%
Alemania	4	50%
Francia	1	10%
Canadá	1	10%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

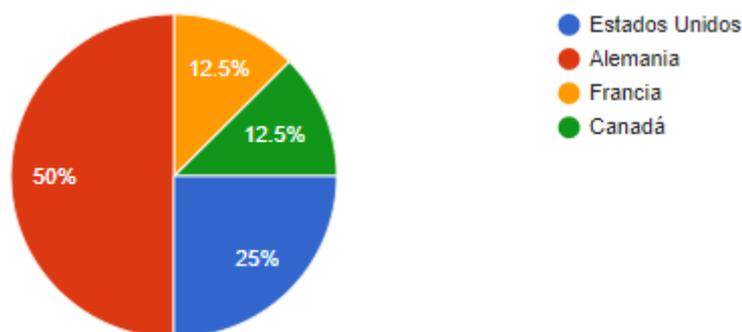


Gráfico 22 Mercado potencial está dirigido las exportaciones de fruta en almíbar.

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 50% de encuestados (4 empresas), realiza exportaciones a hacia Alemania de frutas en conservas, el 20% de encuestados (2 empresas), realizan exportaciones a Estados Unidos, el 10% de encuestado (1 empresa), realiza exportaciones hacia el mercado de Francia y finalmente el 10% de encuestado (1 empresa) realiza la exportación hacia Canadá.

5. ¿Cree usted que la exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania es viable?

Tabla 23 Viabilidad de la ciruela en almíbar en Alemania

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	100%
No	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

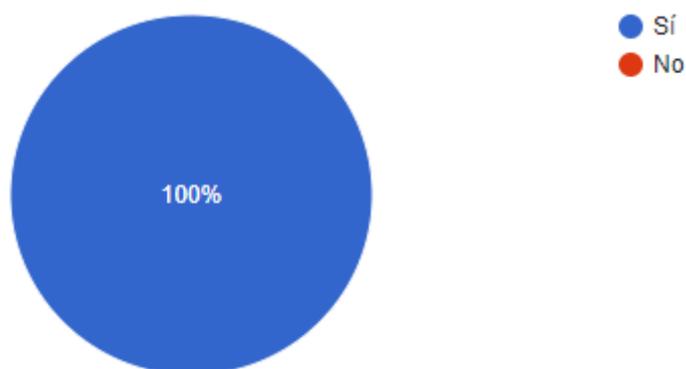


Gráfico 23 Viabilidad de la ciruela en almíbar en Alemania

Fuente: Encuesta a los Agentes de Aduana

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 100% de encuestados (8 Agentes de Aduana), considera importante la exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania.

3.5.6 Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo – Alemania.

1) ¿En qué cantidad usted importa las frutas en almíbar, vegetales en conserva, frutas en conserva?

- In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables and fruits conserve?

Tabla 24 Cantidad de importar frutas en almíbar.

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Al por mayor (Wholesale)	7	58.3%
Al por menor (Retail)	5	41.7%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

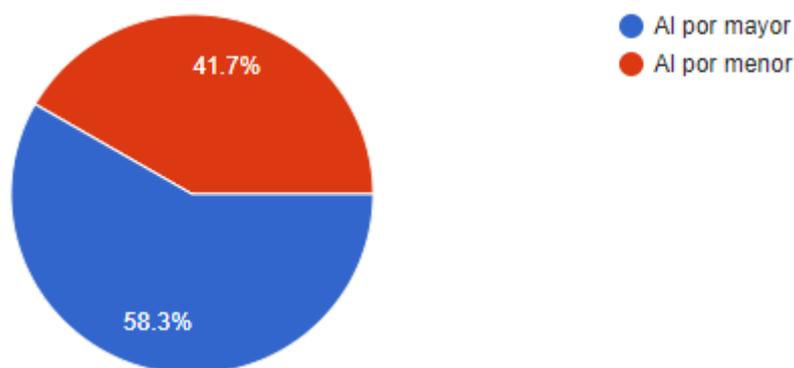


Gráfico 24 Cantidad de importar frutas en almíbar.

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 58.3% de encuestados (7 empresas), importa productos de frutas en conserva al por mayor, el 41.7% de encuestados (5 empresas), sólo importan al por menor para su comercialización.

2) ¿Cómo califica los productos ecuatorianos?

➤ How do you rate Ecuadorian products?

Tabla 25 los productos ecuatorianos en Alemania

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Excelente (Excellent)	7	58.3%
Regular (Regular)	5	41.7%
Malo (Bad)	0	0%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

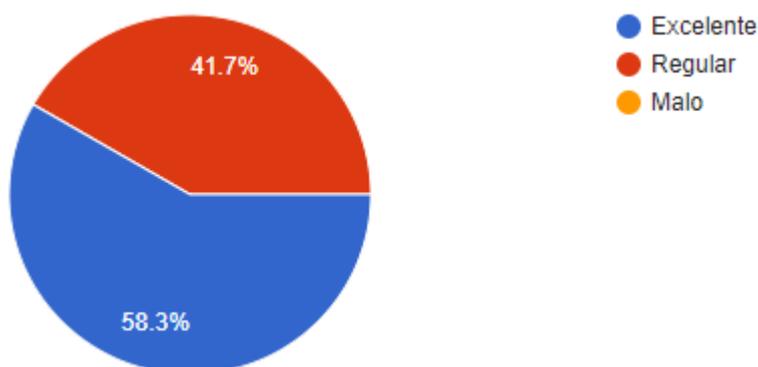


Gráfico 25 los productos ecuatorianos en Alemania

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 58.3% de encuestados (7 empresas), califican los productos ecuatorianos de excelente calidad, el 41.7% de encuestados (5 empresas), restante catalogan este tipo de productos como regulares, pero hay que destacar que nadie los califica como de mala calidad.

3) **¿Qué probabilidad existe que la ciruela en almíbar tenga oportunidad en el mercado de Hamburgo?**

- What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

Tabla 26 Probabilidad del producto en Alemania

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Alta Probabilidad (High probability)	8	66.7%
Media Probabilidad (Half Probability)	4	33.3%
Baja Probabilidad (Low probability)	0	0%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

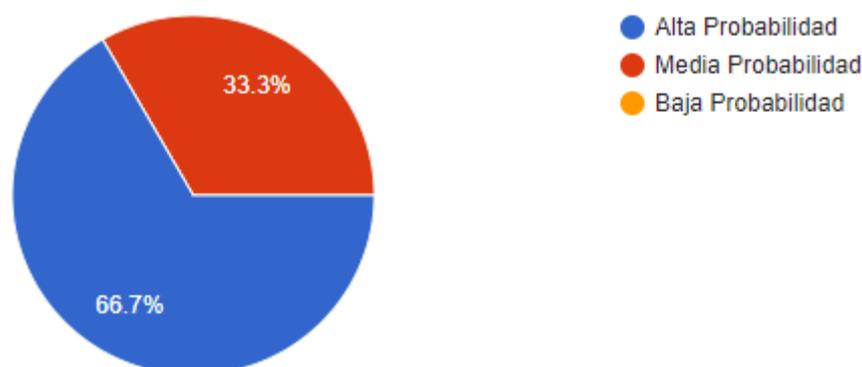


Gráfico 26 Probabilidad del producto en Alemania

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Jessica Agudelo y Gino Ocaña

Análisis:

El 66.7% de encuestados (8 empresas), la probabilidad de aceptación de la ciruela en almíbar es alta, el 33.7% de encuestados (4 empresas), restante catalogan la probabilidad es media, pero hay que destacar que nadie los califica como baja probabilidad por lo que la ciruela en almíbar se puede posesionar en el mercado de Hamburgo.

4) ¿Al momento de importar que término de negociación usa frecuentemente?

➤ At the time of import that incoterms use frequently?

Tabla 27 Término de negociación al importar

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
EXW	0	0%
FOB	9	75%
CFR	1	8.3%
CIF	2	16.7%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

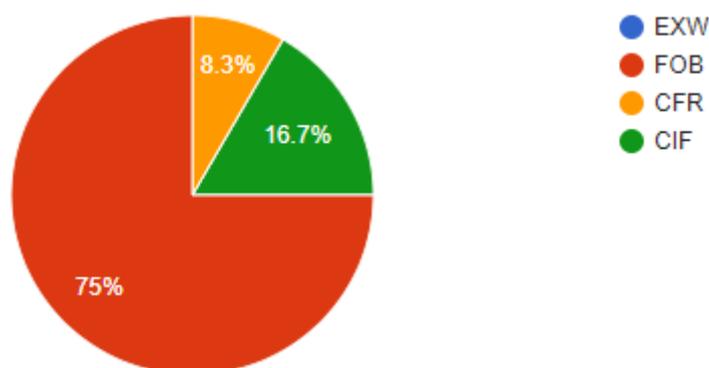


Gráfico 27 Término de negociación al importar

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 75% de encuestados (9 empresas), importan bajo el término de negociación FOB, el 16.7% de encuestados (2 empresas) importan bajo el término de negociación CIF porque aseguran la mercancía hasta el puerto de Hamburgo y finalmente termino de negociación CFR representan el 8.3% (1 empresa)

5) ¿Con qué frecuencia realiza sus importaciones de frutas en conserva, almíbar?

➤ How often do you import fruits in syrup and fruits conserve?

Tabla 28 Frecuencia de las importaciones de frutas en almíbar

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Mensual (First months)	5	41.7%
Trimestral (Quarterly)	7	58.3%
Semestral (Biannual)	0	0%
Otros (Other)	0	0%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

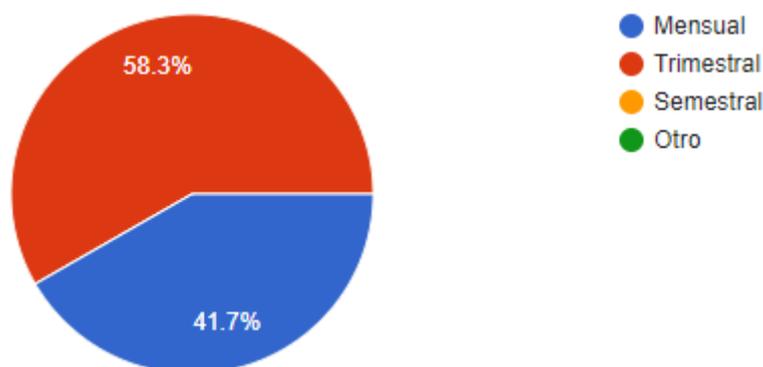


Gráfico 28 Frecuencia de las importaciones de frutas en almíbar.

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 41.7% de encuestados (5 empresas), importan cada mes, el 58.3% de encuestados (7 empresas), importan cada 3 meses para su comercialización.

6) ¿Qué tipo de envase prefiere el consumidor alemán?

➤ What kind of packaging does the German consumer prefer?

Tabla 29 Preferencia del consumidor alemán

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Frasco de vidrio (Glass jar)	8	66.7%
Enlatado (Canned)	3	25%
Envase de plástico (Plastic Packaging)	1	8.30%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

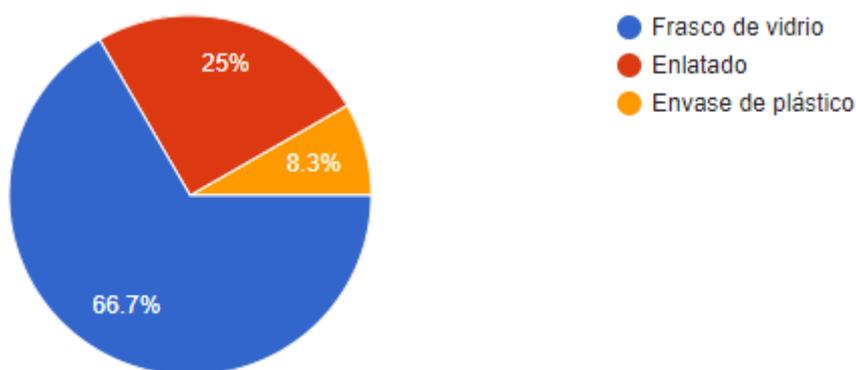


Gráfico 29 Preferencia del consumidor alemán

Fuente: Encuesta a las empresas importadoras en Hamburgo Alemania

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Análisis:

El 66.7% de encuestados (8 empresas), dice que los alemanes prefieren más envase de vidrio por apreciar el producto y conserva más sabor del alimento, el 25% de encuestados (3 empresas), dice que prefieren enlatados por su duración y finalmente el 8.3% de encuestado (1 empresa), dice que prefieren por apreciar el producto.

3.5.7. ANÁLISIS GENERAL DE LAS ENCUESTAS

- La primera encuesta se realizó a los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO donde se visitó el recinto “Las Juntas” en la feria de la ciruela cuyo evento se desarrolló en noviembre de 2018, en donde se pudo observar la elaboración y comercialización de la ciruela en almíbar, la encuesta se basó en el producto que es potencialmente exportable como es la ciruela en almíbar y así se fomenta el desarrollo económico del recinto “Las Juntas” de la parroquia Simón Bolívar de la provincia de Santa Elena; la asociación también participó en el AGROFEST 2018 en la ciudad de Guayaquil.
- La segunda encuesta se realizó a las empresas comercializadoras y exportadoras de alimentos procesados como las frutas en almíbar y otras conservas, para saber si exportan a la Unión Europea y si es importante desarrollar un plan de exportación, el cual permite minimizar los riesgos durante el proceso de exportación y la viabilidad del producto en el mercado alemán
- La tercera encuesta se realizó a los agentes afianzados de aduana que realizan trámites de exportación de alimentos procesados como las frutas en almíbar y otras conservas, para saber si realizan trámites de exportación a la Unión Europea y si es importante para los exportadores el desarrollo de un plan de exportación y la viabilidad del producto en el mercado alemán.
- La cuarta encuesta se realizó a las empresas importadoras de alimentos procesados como frutas en almíbar y conservas se les envió las preguntas vía correo sobre la calidad de los productos ecuatorianos, la cantidad que importan cada cierto tiempo, el término de negociación que frecuentemente realizan las importaciones y el tipo de envase de preferencia del consumidor alemán. Las preguntas enviadas vía correo cuyo resultado se visualiza en el **Anexo 8**.



PLAN DE EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR HACIA EL MERCADO DE ALEMANIA



AUTORES

JESSICA AGUDELO ANGUS
GINO OCAÑA AGUILERA

TUTOR

MGS. HERMAN SOZORANGA
SANDOVAL

CAPÍTULO IV

DESARROLLO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR

4 LA ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO

4.1.1 Misión

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO a través de la comercialización a nivel nacional de productos a base de ciruela, pretende mejorar la calidad de vida del recinto “Las Juntas” y a su vez satisfacer las necesidades de sus clientes.

4.1.2 Visión

Ser líderes a nivel nacional en la comercialización y elaboración de productos teniendo como materia prima la ciruela, e incursionar en el mercado internacional, brindando productos de calidad y contenido nutricional.

4.1.3 Principios y Valores

- **Orientación al cliente:** Satisfacer las necesidades de nuestros clientes, así como de cumplir con sus pedidos y superar sus expectativas.
- **Calidad en el producto:** La calidad de nuestros productos de elaborados a base de ciruela es fundamental para el buen funcionamiento de la asociación.
- **Trabajo en equipo:** Promovemos la colaboración de nuestros productores, aportando lo mejor de cada uno de sus elaboraciones de ciruela como un producto terminado y asumiendo responsabilidades para la asociación con la finalidad de mejorar la calidad de vida de la población.

4.1.4 Estructura Organizacional

Las organizaciones deben contar con su estructura organizacional de acuerdo a todas las actividades que permita establecer sus funciones con la finalidad de comercializar los productos, para que los asociados mejoren su calidad de vida.

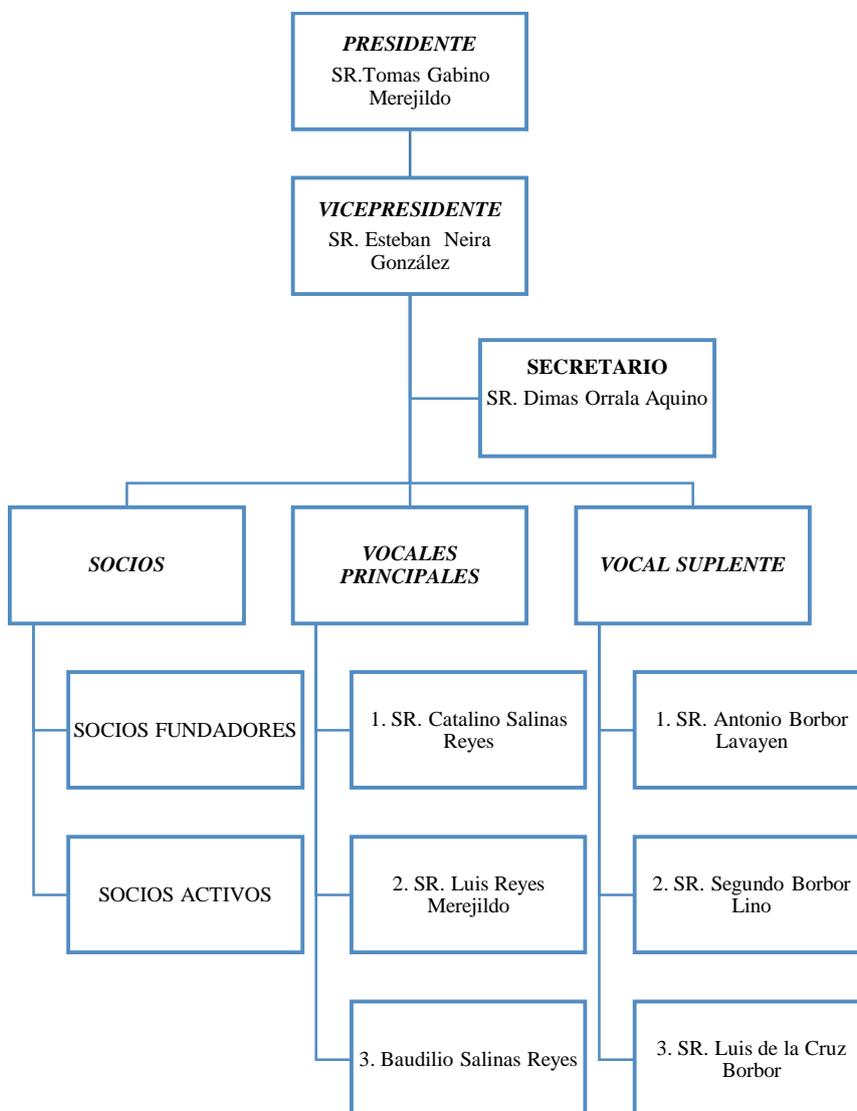


Gráfico 30 Estructura Organizacional de la Asociación.

Fuente: (Acuerdo Ministerial)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 30 se visualiza la estructura organizacional de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO en el que registra en la Ministerio de Inclusión Económica y Social que se visualiza en el **Anexo 1**.

4.1.5 Análisis FODA de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO

✚ FORTALEZA

Disponibilidad de Materia Prima.

Productos innovadores de las elaborados a base de la ciruela.

Actividad en crecimiento.

Precios Adecuados.

✚ OPORTUNIDADES

Demanda creciente de los productos en el mercado nacional.

Mejorar la calidad de vida de los Asociados.

Darse a conocer en los mercados internacionales.

✚ DEBILIDADES

No está capacitado administrativamente.

Falta de conocimiento del mercado exterior por parte de los comuneros.

Publicidad débil, en comparación a productos locales.

✚ AMENAZAS

Favoritismo del consumidor por productos reconocidos.

4.2 EL PRODUCTO

4.2.1 Generalidad del producto a exportar

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO elabora la ciruela en almíbar su presentación es de 250ml, este producto cuenta con un alto contenido nutricional como son vitaminas C y E, los minerales como hierro entre otros. Lo que hace atractivo al consumidor alemán ya que les ayuda a tener una alimentación sana para el cuidado de su salud.

El producto elaborado contiene ciruelas, azúcar, agua y el conservante (sorbato potásico). Con el conservante que se le va añadir al producto tendrá el tiempo de duración de 1 año y como sugerencia mantenerse en lugares frescos y secos.



Gráfico 31 Producto Ciruela en Almíbar 250ml.
Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 31 se puede observar el producto terminado para su comercialización.

4.2.2 Ventajas del producto

- El consumo de la ciruela en almíbar tiene aporte nutricional como vitaminas y minerales los que son importante para una dieta sana.
- La ciruela en almíbar es un producto dulce se puede consumir en elaboración de platillos y postres.
- Los productos de envases en vidrios son una preferencia para el consumidor europeo en un 80% por motivo de que se conserva mejor el sabor de los alimentos.

4.2.3 Proceso de elaboración del producto

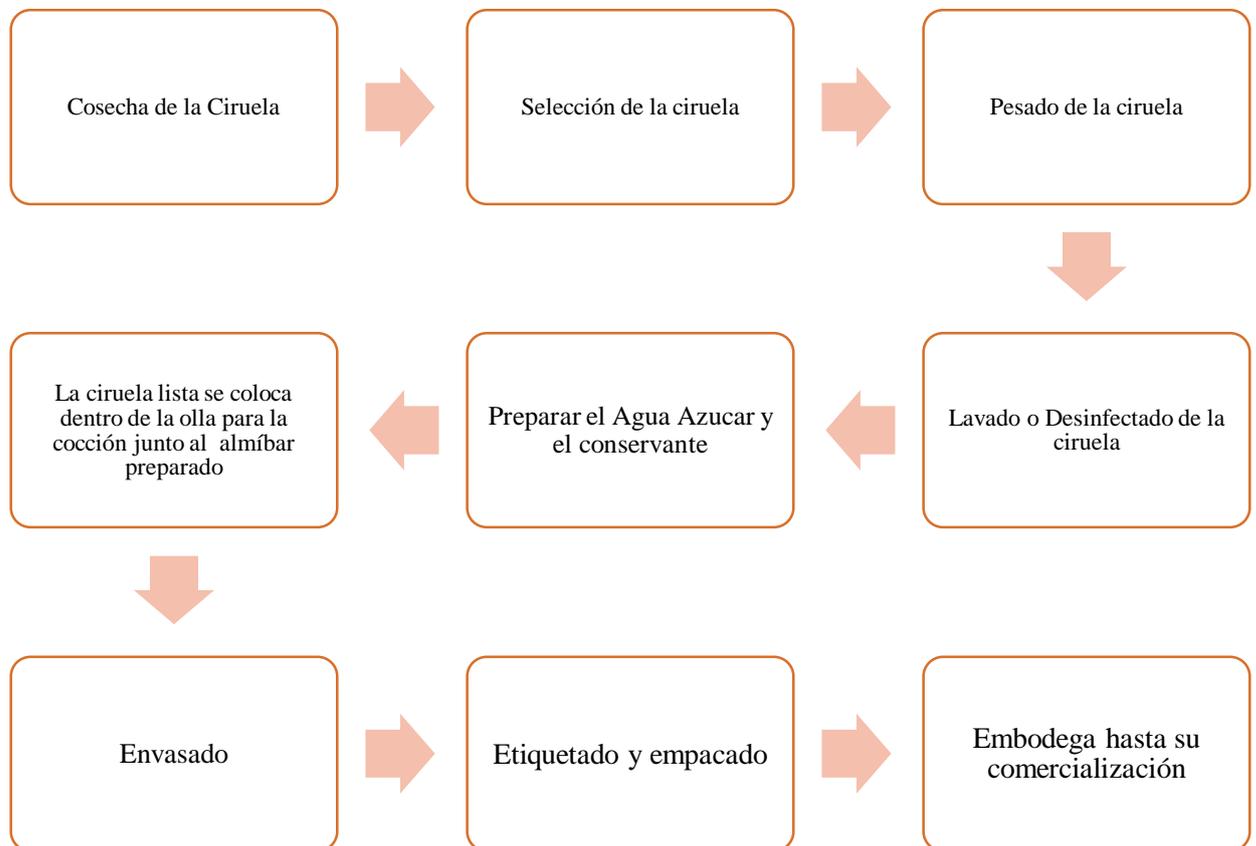


Gráfico 32 Proceso de elaboración de la Ciruela en Almíbar.
Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 32 se muestra el proceso de la elaboración de la ciruela en almíbar.

4.2.4 Análisis FODA del producto

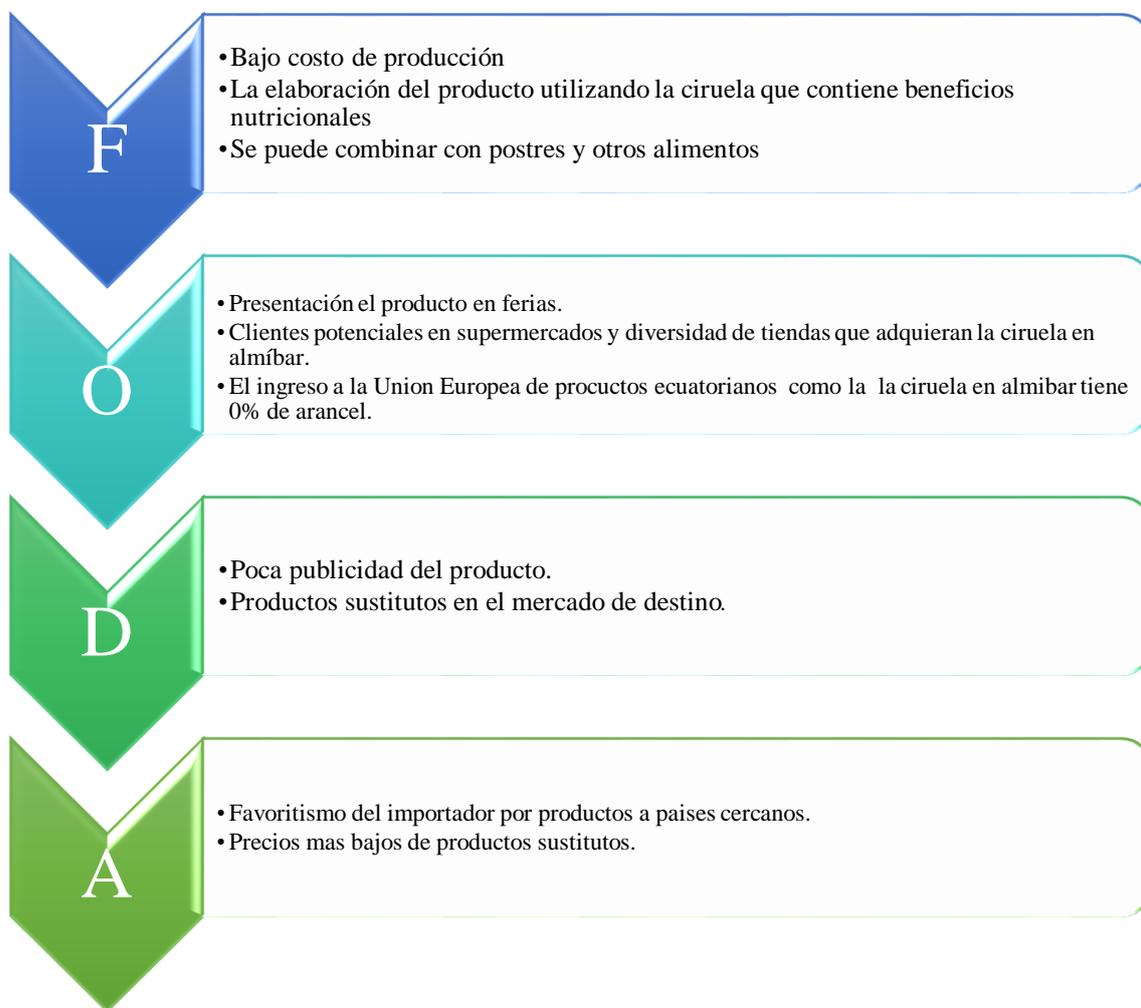


Gráfico 33 Análisis FODA del producto Ciruela en Almíbar.

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 33 se detalla el FODA del producto ciruela en almíbar a exportar.

4.3 Clasificación Arancelaria del producto

4.3.1 Clasificación Arancelaria Ecuador

En el Arancel de Aduanas del Ecuador se clasifica la ciruela en almíbar en la subpartida 2008.99.00.00 y se detalla a continuación:

Tabla 30 Clasificación Arancelaria del Ecuador.

SECCIÓN IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS	
	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Código	Designación de la Mercancía
2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
	- Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19:
2008.99.00.00	- - Los demás

Fuente: (ARANCEL DE ADUANAS DEL ECUADOR, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 30 en el Arancel de Aduanas del Ecuador se detalla hasta la subpartida de la ciruela en almíbar que se lo determina en los códigos 2008.99.00.00

4.3.2 Clasificación Arancelaria de la Unión Europea

El arancel de la Unión Europea o también llamado TARIC, se clasifica la ciruela en almíbar en la subpartida 2008.99.45.90 y se detalla a continuación:

Tabla 31 Clasificación Arancelaria de la Unión Europea.

SECCIÓN IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS	
	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Código	Designación de la Mercancía
2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
	- Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19:
2008.99	- - Los demás:
2008.99.45	- - - -Ciruelas:
2008.99.45.90	- - - - -Los demás

Fuente: (TARIC Europea, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 31 se puede observar la clasificación en el arancel de la Unión Europea llamado TARIC, se detalla hasta la subpartida de la ciruela en almíbar que se lo determina en los códigos 2008.99.45.90

4.4 ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE

4.4.1 Reglas de Embalaje y Etiquetado en Alemania

Según el Grupo Santander indica como debe ser el ingreso de los productos hacia el mercado de Alemania. (Grupo Santander, 2018)

EL EMBALAJE

El embalaje debe estar acorde a la normativa legal de la Unión Europea; enfocado en los beneficios para la salud de los consumidores y protección al medio ambiente; los envases de madera serán sometidos a controles fitosanitarios.

IDIOMAS EN EL EMBALAJE Y EL ETIQUETADO

El producto debe presentar un etiquetado que asegure un elevado nivel de protección de la salud, la seguridad y los intereses de los consumidores, proporcionándoles información completa sobre el producto (contenido, composición, informaciones específicas, etc.).

Para la presentación del etiquetado y embalaje debe ser en idioma alemán. Sin embargo, al negociar el idioma se puede presentar en el inglés ya que muchas empresas utilizan sus mismas marcas.

MARCADO DE ORIGEN “MADE IN” - “HECHO EN”

Para la mayoría de los productos que ingresan a la Unión Europea no es obligatorio, con excepción para las bebidas alcohólicas y los productos alimenticios. El "Made in" o "Hecho en" es una demostración comercial y está impreso en todos los productos, según el acuerdo de Madrid menciona las sanciones para la información falsa sobre el origen del producto.

REGLAMENTOS ESPECÍFICOS

La normativa legal de la Unión Europea establece reglas específicas de etiquetado para productos como los electrodomésticos, los alimentarios, la ropa deportiva, los medicamentos, los productos químicos, etc.

4.4.2 Envase del producto

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO elabora la ciruela en almíbar su presentación es de 250ml para su exportación.

Descripción del envase:

- Capacidad: 250 ml.
- Color de frasco transparente y tapa color dorado.
- Dimensiones del frasco Altura: 12 cm Diámetro / Ancho: 7 cm
- Precio del frasco \$ 0,45 centavos.



Gráfico 34 Envase del producto.
Fuente: (Frascos y Botellas, 2018)

En el gráfico 34 se observa el frasco de vidrio para conserva de alimentos, tiene una capacidad de 250ml, según la cotización realizada establece como valor de cada frasco en \$ 0,45 centavos.

4.4.3 Etiquetado del producto

Para la exportación de la ciruela en almíbar hacia Alemania, la etiqueta se presenta en el idioma alemán o inglés. A continuación, se muestra un modelo de etiquetado que va a ir en el frasco que utilizará la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO de manera que puedan cumplir con los requisitos de ingreso al mercado alemán.

NUTRITION FACTS	
Amount Per Serving	
Calories	72
Calories from Fat 0	
% Daily Value*	
Total Fat 0 g	0%
Saturated Fat 0 g	0%
Trans Fat 0 g	
Cholesterol 0 mg	0%
Sodium 6 mg	0%
Total Carbohydrate 19 g	6%
Dietary Fiber 2 g	8%
Sugars 15 g	
Protein .24 g	
Vitamin A 0%	Vitamin C 2%
Calcium 1%	Iron 2%

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.

ELABORATED BY ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO SANTA ELENA - ECUADOR
 SANITARY REGISTRATION 2309ALE-115




PLUMS
IN SYRUP



250 ML

INGREDIENTS: Plums, syrup (Sugar and water) and preservative (potassium sorbate).
 KEEP IN FRESH AND DRY PLACE



6 009800 461091

EXPITATION PERIOD
 1 YEARS

ASC. DE PEQ. PROD. DE CIRUELA
 JUNTAS DEL PACIFICO

Gráfico 35 Etiquetado del producto
 Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

4.4.4 Cajas según la Norma ISO 3394

Para las dimensiones de cajas hace referencia a bases que son 60 x 40 cm en medida externa, hay que tener en cuenta que la altura debe condicionarse a las dimensiones de los productos comercializados.

Para la internacionalización de la ciruela en almíbar se detalla el embalaje para la exportación, cada caja contendrá 24 frascos con separadores de cartón corrugado, las dimensiones de la caja son de 40 cm largo x 30 cm de ancho x 27 cm alto con peso total de 5,62 kg, las cajas contienen pictogramas que facilitan su manipulación en la cadena logística.



Gráfico 36 Presentación de la caja.

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 36 se observa que en la caja va a ir 24 frascos de ciruela en almíbar con separadores de cartón corrugado, las dimensiones de la caja son de 40 cm largo x 30 cm de ancho x 27 cm alto. La empresa CONTICARTON elabora cajas de cartón con impresión y separadores para la exportación, el precio es de \$ 0,40 centavos.

4.4.5 Pallets según la Norma ISO 3394

Las dimensiones de los pallets para la unitarización de carga según la Norma ISO 3394 deben corresponder de acuerdo al modo de transporte seleccionado que son para vía aérea 120 x 80 cm y para vía marítima el pallet estándar es de 120 x 100 cm.

El medio de transporte va a ser vía marítima, tiene una presentación las dimensiones es de 120 cm x 100 cm x 15 cm que pesa 22 kilogramos cada una y entrarán 10 cajas en el primer nivel.

Cabe recalcar que la mercancía se va a dirigir al puerto de Hamburgo siendo el más grandes de Europa y el noveno en el mundo, la manipulación de las cargas es masiva, por lo que no hay problema con el ingreso de pallets estándar siempre y cuando cumpla con las normas internacionales NIMF 15 (Fitosanitarias).

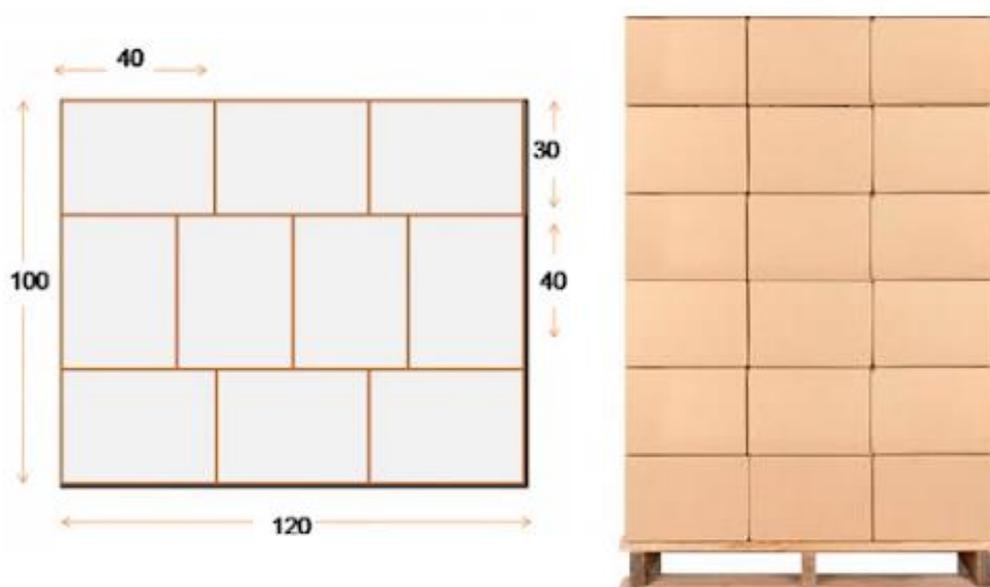


Gráfico 37 Cantidad de caja

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 37 se observa la cantidad de cajas según las dimensiones del pallet vía marítima

La empresa TROPICAL PALLETS son expertos elaborando pallets de madera, cumpliendo con los procesos de las normas internacionales NIMF 15 para la exportación, según la cotización realizada establece como valor de cada pallet con esquineros \$12

4.4.6 Cantidad a exportar

En el presente proyecto se plantea el resumen de la cantidad del producto a exportar.

Tabla 32 Detalle de la exportación

Detalle de la exportación de la ciruela en almíbar	
Envase por caja	24 frascos por caja
Envase por pallets	1.440 frascos por 1 pallets
Envase enviado cada 3 meses (10 pallets)	14.400 frascos por 10 pallet enviado cada 3 meses
Cajas por pallets	60 Cajas por pallets
Cajas enviadas cada 3 meses (10 pallets)	600 cajas por 10 pallets

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 32 se plantea la cantidad de exportar que se enviarán 2 contenedores de 20 pies el primer año (Tercer y Cuarto Trimestre), 10 pallets de 6 niveles donde ingresarán 600 cajas, cada caja entra 24 frascos que sería un total de 14.400 frascos de ciruela en almíbar se enviará un contenedor de 20 pies cada 3 meses (Tercer y Cuarto Trimestre)

TIPO DE CONTENEDOR

NÚMERO DE PALETS

DIAGRAMA

20' Standard

**10 standard
pallets (120 x
100cm)**

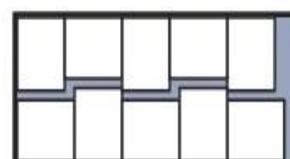


Gráfico 38 Contenedor 20 pies.

Fuente: (LAMAIGNERE CARGO, 2018)

En el gráfico 38 se observa el contenedor de 20 entrarán 10 pallets el cual se va a enviar cada 3 meses (Tercer y Cuarto Trimestre)

4.5 ORIGEN

4.5.1 GENERALIDADES DEL PAÍS EXPORTADOR: ECUADOR

Tabla 33 Generalidades y Demografía del Ecuador.

INFORMACIÓN GENERAL	
Nombre Oficial	República del Ecuador
Capital	Quito
Nacionalidad	Ecuatoriana
Religión	Católica 95% Otras 5%
Fiesta Nacional	24 de Mayo, 10 de Agosto
DEMOGRAFÍA	
Población Total	16,385,068
Aumento Natural	1.5%
Densidad	66 habitantes / km ²
Población Urbana	64.0%
Orígenes Étnicos	Mestizo alrededor del 72%, Amerindio alrededor del 7%, Montubio alrededor del 7%, Afroecuatoriano alrededor del 7%, los Europeos alrededor del 6%, otros alrededor del 1%
Idioma Oficial	Español
Otros idiomas	Quechua
Idiomas de Negocios	Inglés

Fuente: (Santander Trade, 2017)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 33 se detalla la información general y demografía del Ecuador.

Tabla 34 Información sobre la Economía del Ecuador.

ECONOMÍA	
PIB (Corriente internacional)	\$ 193,138,105,019 (2017)
Tasa de crecimiento PIB real	2.998% (2017)
PIB per Cápita (PPP) (Corriente internacional)	\$ 11,617 (2017)
Composición del PIB	Agricultura 9.49% Servicios 52.11% Industria 31.43% Manufactura 8.56%
Población Activa	8 millones (2017)
Tasa de desempleo	4.849% (2017)
Tasa de inflación	1.724% (2016)
Moneda	Dólar Estadounidense
Tasa de Cambio	1
ORGANIZACIÓN POLÍTICA	
Tipo de Gobierno	República
Poder Ejecutivo	La rama ejecutiva incluye 28 ministerios. El presidente sirve como jefe de estado y jefe de gobierno. El vicepresidente sucede al presidente en situaciones políticas turbulentas.
Rama Judicial	La corte suprema es independiente de las ramas ejecutiva y legislativa.
Rama Legislativa	La asamblea nacional tiene el poder de aprobar leyes, mientras que el nombramiento de jueces ante el tribunal nacional de justicia se lleva a cabo por un consejo judicial independiente.

Fuente: (Global Edge, 2017)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 34 se detalla la economía del Ecuador, su organización política y su rama judicial.

4.6 DESTINO POTENCIAL

4.6.1 GENERALIDADES DEL PAÍS IMPORTADOR: ALEMANIA

Tabla 35 Generalidades y Demografía de Alemania.

INFORMACIÓN GENERAL	
Nombre Oficial	República Federal de Alemania
Capital	Berlín
Nacionalidad	Alemana
Religión	Cristianos 62,5% católicos 31,4% protestantes 31,1% musulmanes 4% judíos 0,2%
Fiesta Nacional	3 de Octubre
DEMOGRAFÍA	
Población Total	82.487.842
Aumento Natural	1.0%
Densidad	236 habitantes/km ²
Población Urbana	75,5%
Orígenes Étnicos	Alemania 91% No alemán el turco 3% Griegos, italianos, polacos, rusos, serbo-croatas y españoles 6%
Idioma Oficial	Alemán
Otros idiomas	La mayoría de los alemanes tiene un buen conocimiento del inglés. Algunos dominan también el francés. Por otro lado, también se habla italiano, español y ruso, aunque es menos frecuente.
Idiomas de Negocios	Muy utilizado. Los idiomas utilizados para los negocios son el alemán y el inglés.

Fuente: (Santander - trade, 2017)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 35 se muestra la información general los y demografía de Alemania el país potencial para realizar la exportación de ciruela en almíbar.

Tabla 36 Información sobre la Economía de Alemania.

ECONOMÍA		
PIB (Corriente internacional)	\$ 4,193,922,741,398 (2017)	
Tasa de crecimiento PIB real	2.223% (2017)	
PIB per Cápita (PPP) (Corriente internacional)	\$ 50,716 (2017)	
Composición del PIB	Agricultura 0.63% Servicios 61.9% Industria 27.6% Manufactura 20.66%	
Población Activa	43,473,204 (2017)	
Tasa de desempleo	3.736% (2017)	
Tasa de inflación	0,483% (2016)	
Moneda	Euro	
Tasa de Cambio	1 EUR = 1.1567 USD, 1 USD = 0.8645 EUR	
Indicadores de comercio exterior	2015	2016
Importación de bienes (millones de USD)	1.050.025	1.054.891
Exportación de bienes (millones de USD)	1.329.469	1.339.647
Importación de servicios (millones de USD)	289.475	312.074
Exportación de servicios (millones de USD)	247.309	272.738
ORGANIZACIÓN POLÍTICA		
Tipo de Gobierno	República federal	
Poder Ejecutivo	Consiste en el presidente federal y el gabinete federal.	
Rama Judicial	Consiste en el tribunal constitucional federal, que tiene la responsabilidad de las decisiones de la corte suprema.	
Rama Legislativa	El Bundestag y el Bundesrat son responsables de la legislación.	

Fuente: (GLOBAL-EDGE, 2017)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 36 se detalla la economía de Alemania, su organización política y su rama judicial.

4.6.2 PUERTO DE LLEGADA

En Alemania el principal puerto es el de Hamburgo desempeña un papel destacado en el mercado intercontinental de transporte de contenedores, es uno de los puertos más grandes de Europa y el noveno en el mundo, este desemboca en el Mar del norte.

4.6.2.1 PUERTO DE HAMBURGO - ALEMANIA

El Puerto de Hamburgo es un importante lugar de conexión comercial marítima que se encuentra en la ciudad de Hamburgo, a orillas del río Elba; tiene una ubicación privilegiada y es uno de los puertos más grandes no sólo del país, sino de todo el mundo.

Es un importante puerto que fue fundado por el conde de Schauenburg el 7 de mayo de 1189 y que ha sido de gran importancia a lo largo de la historia; destaca por su infraestructura y la facilidad que brinda, permitiendo hacer transbordos, así como ingresos y salidas de mercancía. (Guía de Alemania, 2018)

Según Hafen Hamburg indica alto rendimiento con 136.5 millones de toneladas de carga pasaron los muros del muelle del mayor puerto marítimo de Alemania en el año 2017. Incluyendo alrededor de 8,8 millones de contenedores estándar (TEU). Esto convierte a Hamburgo en el tercer puerto de contenedores más grande de Europa y ocupa el 18° lugar en la lista de los puertos de contenedores más grandes del mundo. (Hafen Hamburg, 2018)

4.6.2.2 ESTADÍSTICAS DEL PUERTO DE HAMBURGO ALEMANIA

Tabla 37 Estadística del puerto de Hamburgo 2017.

Ilustración	Tipo de Carga	Millones en TON
	CARGA LÍQUIDA	14,2 Millones de TON
	AGROALIMENTOS	8,7 Millones de TON
	CARGA PELIGROSA	22 Millones de TON
	CARGA A GRANEL	1,5 Millones de TON
	CONTENEDORES	91,7 Millones de TON

Fuente: (Hafen Hamburg, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 37 se detallan los tipos de cargas que ingresan en Hamburgo desde diferentes países.

4.6.2.3 MANIPULACIÓN DEL PUERTO DE HAMBURGO.

El terminal HHLA Frucht- und Kühlzentrum del Puerto de Hamburgo es de mucha importancia para la actividad comercial y sirve como distribución para todo el país, las frutas o conservas de frutas importadas que son manejadas por el Centro de Enfriamiento y Frutas HHLA y almacenadas a temperatura, los servicios programados desde América del Sur y Central también pueden manejar carga general y contenedores.

Tabla 38 Información del terminal HHLA Frucht del puerto de Hamburgo.

Información General	
Modos de transporte	Barco de alta mar Camión Buque de navegación interior Carril
PRODUCTOS BÁSICOS	
Productos alimenticios	Fruta Conservas de frutas
ALMACENAJE	
Sistema de Almacenamiento	Almacenamiento cubierto Almacenamiento en rampa Almacenamiento de pallets Estante alto
CAPACIDAD DE ALMACÉN	
Área de almacén	Superficie de carga seca total: 55000 m2.
Almacenaje al aire libre	Área de almacenamiento exterior total: 175000 metros cuadrados.
Temperatura controlada	Área de almacenamiento en frío total: 15470 m2.
MANEJO	
Nº de muelles:	3
Longitud del muelle	530 m
Capacidad de grúa	40 toneladas.

Fuente: (HHLA Frucht, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 38 se detalla la información del terminal HHLA Frucht- und Kühlzentrum en el Puerto de Hamburgo el cual se especializa en la distribución de frutas y conservas de frutas.

4.7 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

4.7.1 ASOCIACIONES O EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR Y OTROS FRUTOS EN ALMÍBAR EN ECUADOR.

Tabla 39 Empresas de frutas en almíbar en el Ecuador.

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR		
ASOCIACIÓN	ACTIVIDAD	UBICACIÓN
ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO	Productor y Comercializador	Simón Bolívar, Santa Elena
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CIRUELA DE PETRILLO	Productor y Comercializador	Petrillo, Guayas
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FRUTAS EN ALMÍBAR		
EMPRESA	ACTIVIDAD	UBICACIÓN
FREIFRUTS	Productor y Comercializador	Quito, Pichincha
FL PROCESADOS DEL ECUADOR S.A.	Productor, Comercializador y exportador	Quito, Pichincha
SIPIA S.A. ALIMENTOS SNOB	Productor, Comercializador y exportador	Guayaquil, Guayas
MADE OF FUTZ	Productor, Comercializador	Quito, Pichincha
QAWI	Productor, Comercializador	Tungurahua, Ambato

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 39 se puede observar que en Ecuador es limitado la producción y comercialización de ciruela en almíbar ya que solo existen 2 Asociaciones de Ciruela y las 5 empresas que realizan actividades ya sea de producción, comercialización, exportación de las demás frutas en almíbares como el durazno, piña, cereza, fresas, uvilla en almíbar entre otros.

4.8 ANÁLISIS DEL MERCADO IMPORTADOR

4.8.1 CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

La ciruela en almíbar se va a ofertar en el mercado alemán, principalmente por su precio, por su contenido nutricional, el fácil consumo y el sabor son el complemento que hace particular y atractivo este tipo de producto al cliente alemán, por lo tanto, en el presente proyecto se plantea una proyección de ventas que permita satisfacer el mercado de Hamburgo.

Es importante destacar que el plan de exportación de ciruela en almíbar servirá de guía a la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO de la provincia de Santa Elena ya que se propone obtener mayores ingresos a los asociados para que mejoren su calidad de vida.

4.8.2 CARACTERÍSTICA DEL CONSUMIDOR POTENCIAL

El mercado Alemania tiene preferencia por las conservas ya que aportan al cuidado de su salud por lo cual el consumidor alemán se inclina por productos que aporten a ello, por lo que constantemente están en búsqueda de frutas en almíbares y otras conservas, que sean deliciosos y no pierdan su sabor original, tienen preferencia a los envases de vidrio ya que son más higiénicos y menos degradable para el medio ambiente.

Los productos ecuatorianos como las frutas en conservas han logrado conseguir una importante participación en las ferias alemanas y acogida dentro de mercados internacionales debido a su exquisito sabor y sus múltiples propiedades nutricionales.

4.8.3 Distribuidores en Alemania

En Alemania según TRADE-MAP se encontraron las empresas comercializadoras e importadoras de productos como son las frutas en almíbar y otras conservas, de los cuales se detallan los siguientes:

Tabla 40 las empresas comercializadoras e importadoras en Alemania.

Lista de las empresas importadoras y comercializadoras en Alemania para el siguiente categoría de productos

Categoría de producto : Fruta enlatada, en frasco u otros envases / fruta en conserva

	Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web
1	Allfood Lebensmittel-Handels-GmbH	Alemania	München	http://www.allfood-muenchen.de
2	Atriplex GmbH	Alemania	Münster	http://www.atriplex.net
3	Bela Handels GmbH & Co KG	Alemania	Wittenhagen	http://www.bela.de
4	BÖSCH BODEN SPIES GmbH & Co. KG	Alemania	Hamburg	http://www.boesch-boden-spies.com
5	Castle Tea Co. GmbH	Alemania	Hamburg	http://www.castletea.com
6	Delikatess-Vertriebs GmbH	Alemania	Bremen	http://www.efefirat.de
7	DOVGAN GmbH	Alemania	Hamburg	http://www.dovgan.de
8	Ernst Lüders KG	Alemania	Hamburg	http://www.ernst-lueders.de
9	Franc Soba GmbH	Alemania	Augsburg	http://www.franc-soba-gmbh.de
10	Henry Lamotte Food GmbH	Alemania	Bremen	http://www.lamotte.de
11	Hüpeden & Co. (GmbH & Co.)	Alemania	Hamburg	http://www.huepeden.de
12	Importhaus Wilms / Impuls GmbH & Co. KG	Alemania	Walluf	http://www.importhaus-wilms.de
13	Kreyenhop & Kluge GmbH & Co. KG	Alemania	Oyten	http://www.kreyenhop.com
14	L. STROETMANN GmbH & Co. KG	Alemania	Münster	http://www.stroetmann.de
15	N. Altun & Waltun Asiatische Lebensmittel-Großhandel GmbH	Alemania	Berlin	http://www.altun-lebensmittel.de
16	REWE-Zentral-AG	Alemania	Köln	http://www.rewe-group.com
17	RILA Feinkost-Importe GmbH & Co. KG	Alemania	Stemwede-Levern	http://www.rila.de
18	Rullko Großeinkauf GmbH & Co. KG	Alemania	Hamm	http://www.rullko.de
19	Wachsmuth & Krogmann	Alemania	Hamburg	http://www.wachsmuth-Krogmann.com
20	ZF Italien Importe GmbH	Alemania	Beckum	http://zf-italien.de
21	ZUMDIECK GmbH	Alemania	Paderborn	http://www.zumdieck.de

Fuente: (TradeMap, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 40 se detallan las 21 empresas que realizan actividades de comercializar e importar los productos como son las frutas en almíbar, frutas en conservas en el mercado de Alemania.

4.9 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

4.9.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR HACIA ALEMANIA-HAMBURGO

De acuerdo a la producción de ciruela en almíbar de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO, se ofrecería como un producto terminado, obteniendo todas las características necesarias que solicita en la Unión Europea para el ingreso de mercancías, es por tal motivo se determina un canal de distribución indirecto corto, que se ajuste a las necesidades del posible comprador en Hamburgo - Alemania, el cual, se encargaría de realizar la venta a los consumidores.



Gráfico 39 Canal de distribución indirecto corto.
Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 39 se detalla el canal de distribución que va hacer indirecto corto, tomando en cuenta que la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO es el productor, el siguiente sería el mayorista DOVGAN GMBH, unas de las empresas importadoras de Hamburgo –Alemania y por último que llegue al consumidor final.

La estrategia del mercado que se ajuste a la necesidad de las empresas importadoras y comercializadoras. Debido que la ciruela en almíbar es un producto nutritivo y novedoso se va a incursionar con los posibles compradores alemanes por medio de publicidad, en el cual, dan a conocer el producto ya sea en los supermercados o en ferias, para que así se vaya posicionando en la ciudad de Hamburgo.

4.10 REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO

4.10.1 Documentos generales para exportar desde Ecuador

- Declaración aduanera de Exportación (DAE)
- Factura comercial.
- Lista de Empaque.
- Certificado de origen.
- Documentos de Embarque.

4.10.2 Requisitos específicos para exportar la ciruela en almíbar

- Control sanitario venta libre (ARCSA).
- Etiquetado.

4.10.3 Documentos generales para importar en Alemania

- Factura Comercial.
- Lista de Empaque.
- Documento de Embarque.
- Documento Único Administrativo (DUA): Sirve para declarar las mercancías importadas por la Unión Europea. La declaración es realizada por un agente o por la empresa de carga, aunque también puede ser presentada por el importador.

4.10.4 Requisitos específicos que debe cumplir el importador en Alemania

- Licencia para importar: Para conseguir la licencia, los importadores deben solicitarla a las autoridades del país de la UE de importación y pagar una fianza (que se devolverá al presentar pruebas de la importación).
- Homologar o Registrar el certificado de Sanitario a la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESAs).
- Los pallets deben cumplir con las normas internacionales fitosanitarias NIMF 15.

4.11 INCOTERMS A NEGOCIAR

4.11.1 FOB Free On Board (Libre a bordo)

El término de negociación que se utilizara para la presente investigación es FOB (Free On Board) con este término la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA DE LA JUNTA DEL PACÍFICO tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en la borda del buque y el importador asume todos los costos a partir de ese momento.

Es importante que el término de negociación FOB solo se utiliza en la transportación marítima.

4.11.2 OBLIGACIONES PARA EL EXPORTADOR.

- Entregar la mercancía junto con la documentación necesaria para la exportación.
- Es responsable de realizar el empaque, embalaje, etiquetado y demás inspecciones previas al embarque.
- El exportador realiza los trámites aduaneros de exportación.
- Asume los gastos de exportación.
- La obligación del exportador termina cuando la mercancía está a la borda del buque.

4.11.3 OBLIGACIONES PARA EL IMPORTADOR.

- Es responsable del pago de la mercancía.
- El importador debe asumir el flete internacional y seguro del transporte internacional.
- En caso de que el buque no llegue a tiempo deberá asumir gastos adicionales.
- Se encarga de los trámites aduaneros de importación: documentos, requisitos e impuestos.
- Asume el costo del flete interno del lugar de importación Hamburgo hasta el almacén de la empresa.

INCOTERM FOB

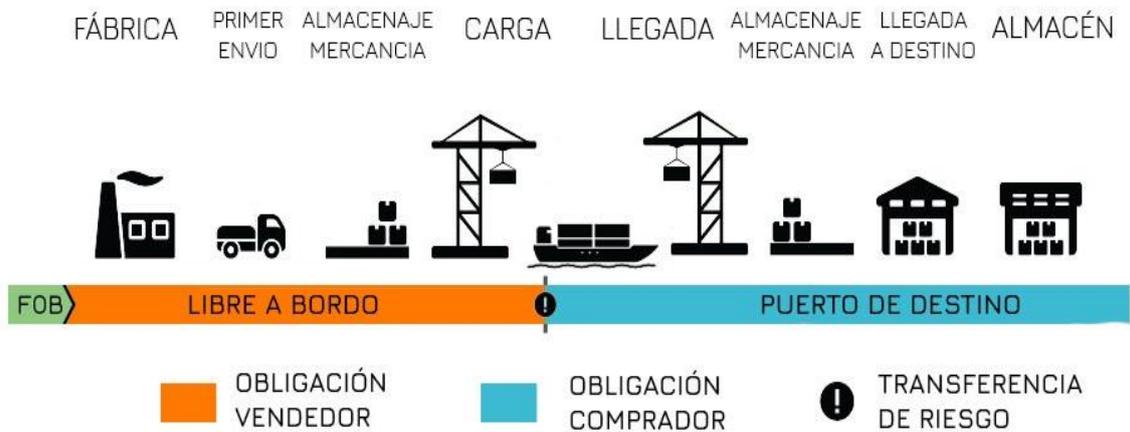


Gráfico 40 INCOTERM FOB
Fuente: (INCOTERM FOB, 2018)

En el gráfico 40 se muestra la obligación del vendedor es al momento que se entrega la mercancía a bordo del barco y el riesgo de pérdida o daño de las mercancías pasa cuando las mercancías están a bordo del barco y el comprador asume todos los costos a partir de ese momento.

4.11.4 COSTOS QUE FORMAN PARTE DEL TÉRMINO FOB

- Gastos de carga en almacén/fábrica.
- Transporte interno desde la Asociación hasta el terminal marítimo en Guayaquil.
- Almacenaje en Terminal marítima.
- THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque)
- Gastos Honorarios al Agente de Aduana.

4.12 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

4.12.1 ¿QUIÉN PUEDE EXPORTAR?

Pueden exportar toda persona natural o jurídica siempre y cuando cuente con RUC y también extranjeros que residan en el país.

4.12.2 REGISTROS PARA EXPORTAR

Para ser un exportador y realizar las operaciones de comercio exterior se deben cumplir los requisitos exigidos y estipulados por la SENA E.

Para ser exportador necesita los siguientes requisitos:



Gráfico 41 Registro para ser exportador

Fuente: (PROECUADOR, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 41 se detallan el proceso para registrarse como exportador, el cual, deberá contar con RUC, después obtener el TOKEN para poder exportar y registrarse al ECUAPASS.

4.12.3 Trámites del Registro Único de Contribuyentes (RUC).

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO al momento de exportar debe obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en la página del Servicio de Rentas Internas (SRI), los pasos a seguir son los siguientes:

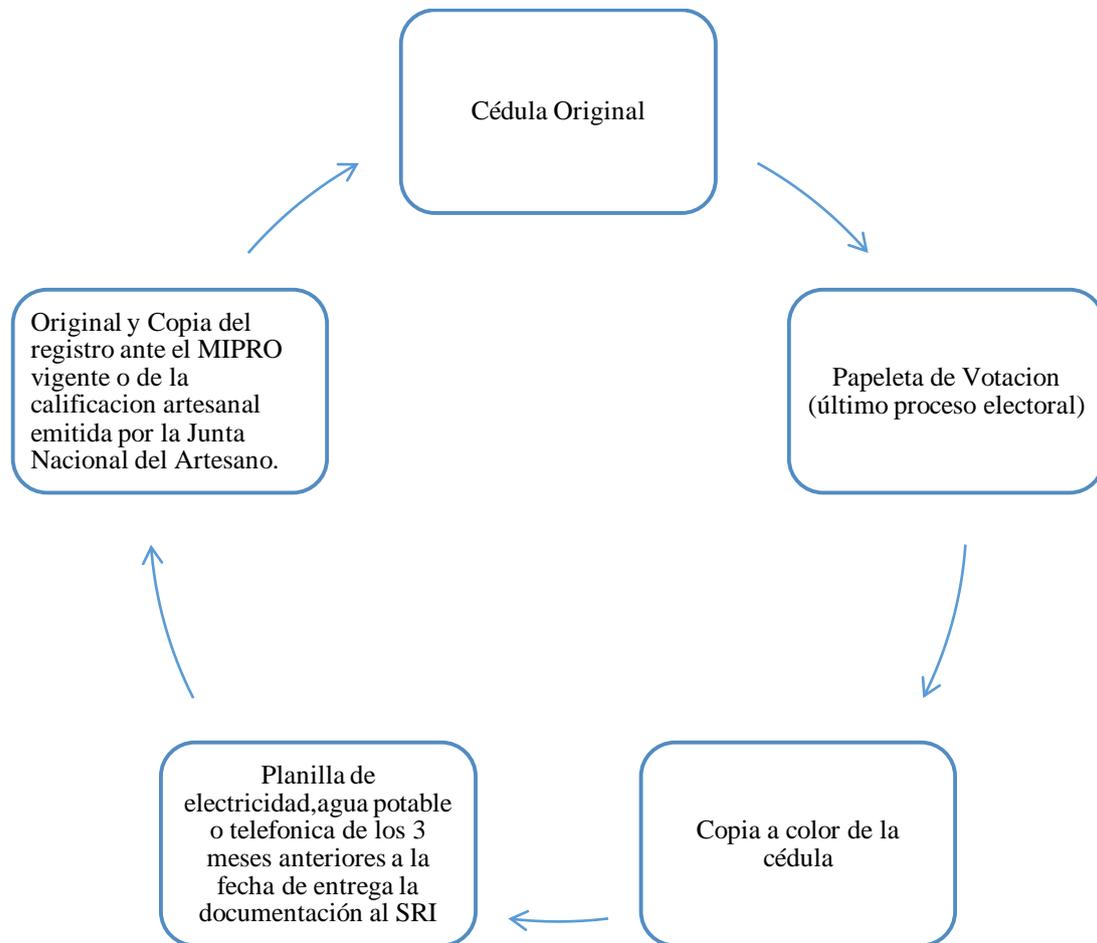


Gráfico 42 Documentación para obtener el RUC

Fuente: (Servicios de Rentas Internas, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 42 se especifican los requerimientos que el SRI pide para poder solicitar el Registro Único del Contribuyente (RUC).

4.12.4 Proceso para obtener certificado de firma digital o Token

La firma digital o Token se lo otorga de las siguientes entidades:

- Registro Civil se da por medio del Banco Central <https://www.eci.bce.ec>
- Security Data: <https://www.securitydata.net.ec>

4.12.4.1 Proceso de trámite en el Registro Civil para obtener el Token:

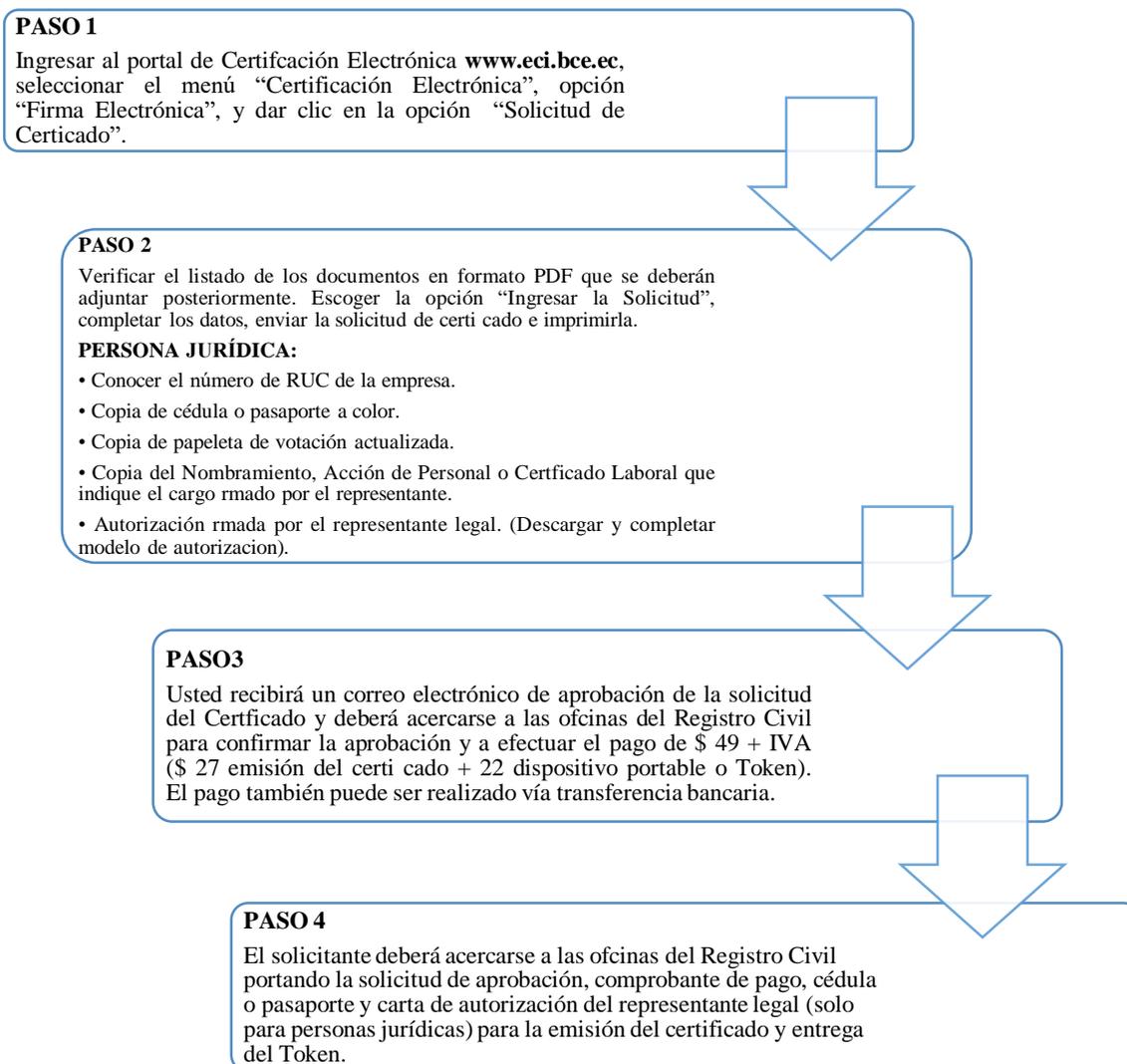


Gráfico 43 Proceso de Trámite Registro Civil para el token

Fuente: (Registro Civil, 2018) (BCE, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 43 se observa los pasos a seguir del Registro civil para obtener el token.

4.12.4.2 Proceso de trámite en Security Data para obtener el Token:

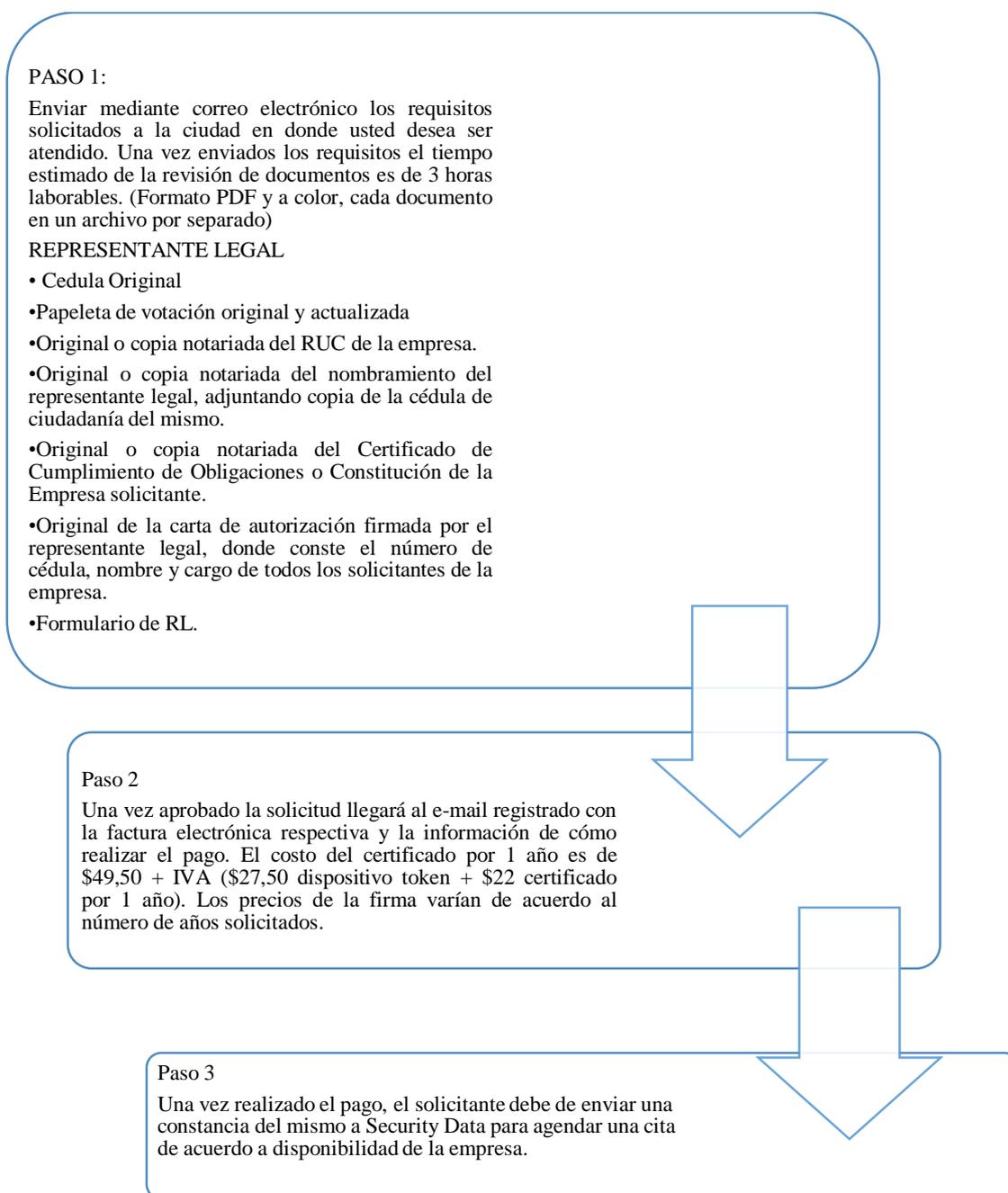


Gráfico 44 Proceso de Security Data para el Token

Fuente: (Security Data, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 44 se observa los pasos a seguir en Security Data para obtener el token.

4.12.5 Registro como Exportador en el ECUAPASS.

En primer lugar, debe estar al día con las obligaciones del SRI.

- Entrar a la página del ECUAPASS
- Ingreso a solicitud de uso
- Ingreso a solicitud de uso de representante y completar datos.
- Inicio de la firma con el dispositivo token
- Esperar 24 horas para la aceptación.

4.12.6 Registro en AGROCALIDAD como operador en comercio exterior.

Según el manual de sistema de guía por parte de AGROCALIDAD menciona que el usuario debe solicitar el registro de operador en la página web de AGROCALIDAD, a través del Sistema GUIA: <http://www.agrocalidad.gob.ec/programas-servicios/--> Sistemas internos--> Sistema guía>. Donde se debe registrar información del sitio de operación (lugar de producción, centro de acopio, centro de procesamiento, etc.) y la información de los proveedores. (AGROCALIDAD, 2018)

Los datos que se necesita para el registro en el AGROCALIDAD son:

- Copia de Cédula.
- Constitución de la empresa.
- Nombramiento del representante legal.
- Croquis de ubicación del centro de acopio (Exportador) y (Exportador – Productor).
- Factura de pago según la solicitud de registro.

4.12.7 Inspección por AGROCALIDAD

Un auditor de AGROCALIDAD realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documentos requerido y prepara un reporte el cual deben ser aceptado por AGROCALIDAD. Una vez aceptado el reporte se emite al usuario un certificado de registro y un código de registro los cuales avalan el registro como operador en AGROCALIDAD. El requisito es reconocido internacionalmente.

4.12.8 Proceso para obtener certificado Sanitario y Venta Libre ARCSA

En los países de la Unión Europea es importante que el producto tenga registro sanitario, el mismo que es exigido al momento de exportar alimentos procesados, el cual se requiere una notificación sanitaria, para obtener esta notificación la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO debe tener su permiso de funcionamiento emitido por la Agencia de regulación, control y vigilancia sanitaria. (ARCSA, 2018)

Para obtener la notificación sanitaria se lo realiza en la ventanilla única ecuatoriana, debe incluir al representante tanto legal, el sistema consignará datos y documentos, el cual, se deberá dar la información acerca de la elaboración del producto, especificaciones del contenido, envases, etiquetado y embalaje del producto, una vez culminado el proceso, el sistema emitirá una orden de pago \$104 después le dan la notificación sanitaria. Para que el producto se venda en el mercado internacional debe verificar de la vigencia del Registro Sanitario del producto para el cual solicita la Venta Libre, mediante los archivos electrónicos y documentales una vez culminado el proceso, el sistema emitirá una orden de pago \$40 por cada certificación. El mismo que se presenta los pasos para obtener los certificados en el **Anexo 9**.

4.12.9 Proceso para obtener certificado de Origen

Uno de los principales documentos para la exportación es el Certificado de Origen, aprovechando el Acuerdo Multipartes Unión Europea, el exportador puede generar sus solicitudes de certificados de circulación de mercancías y posteriormente obtener su certificado de circulación de mercancías EUR.1, que se lo realiza en la Ventanilla Única Ecuatoriana que se interconecta con el Sistema de Gestión de Certificados de Origen, para cumplir con el flujo de solicitud, revisión y aprobación del certificado de origen solicitado. El mismo que se presenta el modelo de certificado de circulación de mercancías EUR.1 en el **Anexo 10**.

4.13 ETAPA PRE EMBARQUE

Para realizar el proceso de exportación da inicio con la transmisión electrónica DAE en el ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de una factura y documentación con la que se cuente previo al embarque. Esta declaración crea un lazo legal y obligaciones que se debe cumplir con el SENA E por parte del exportador.

4.13.1 TRÁMITES QUE SE REALIZAN PARA EXPORTAR

Los requerimientos para exportar se dan a través de la transmisión electrónica de la (DAE) Declaración Aduanera de Exportación mediante el sistema de la ventanilla única ecuatoriana ECUAPASS. Los principales datos se deberán consignar en la DAE son los siguientes:



Gráfico 45 Datos que consignarán en la DAE

Fuente: (SENAE, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 45 se observa los principales datos que se deben llenar en el ECUAPASS, el mismo que deberán consignar en la DAE y se adjuntará la factura comercial.

4.13.2 Apertura de la exportación

Para dar inicio a la apertura de la exportación se la realiza a través del ECUAPASS; lo puede hacer el agente de aduana o algún representante de la Asociación (opcional); donde se requiere ciertos documentos digitales que acompañan a la DAE que se detallaran a continuación:

- Factura comercial
- Autorizaciones previas
- Certificado de origen.

4.13.3 Aceptación de la DAE

Cuando la Declaración aduanera de exportación se acepta, la Ciruela en almíbar entrará a Zona Primaria del puerto de origen (Guayaquil) en donde se registra el depósito temporal y se almacena previo a la exportación.

Al exportar en el sistema de ECUAPASS se le notificará el tipo de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- **Aforo Documental:** Se escogerá al funcionario a cargo del trámite, al instante de la entrada de la carga al depósito temporal o zona primaria, después de la revisión de los datos electrónicos y documentación; se procederá al cierre de la DAE, después cambiaría su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.
- **Aforo Físico Intrusivo:** Se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga junto con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE.
- **Aforo Automático:** La autorización de salida, será de manera automática al momento de la entrada de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

4.13.4 Herramientas de negociaciones internacionales

Cotización de exportación: Es el documento donde se establecen derechos y obligaciones de las partes (importador y exportador). Acuerdan el pedido, formas de pago, cantidad, empaque, embalaje, fecha y lugar de entrega; lo cual dependerá del término de negociación de ambas partes con la finalidad de evitar riesgos en una comercialización internacional. La cotización debe contemplar lo siguiente:

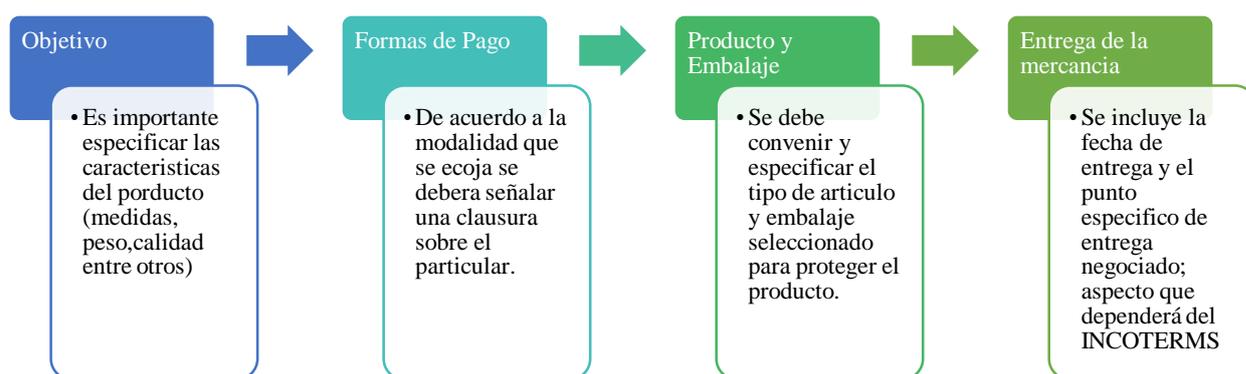


Gráfico 46 Proceso para la cotización de exportación

Fuente: (PROECUADOR, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 46 se detalla los procesos que deben incluir en una cotización de exportación.

Instrumentos y condiciones de pago: Esto especifica el acuerdo y confianza por ambas partes de la negociación; las cuales pueden ser:

La Carta de crédito: Es una promesa condicional de pago de un banco (emisor) por cuenta de un solicitante a favor de un beneficiario, normalmente por conducto de otro banco (notificador); para pagar el dinero pactado a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos de la exportación. Esta forma de pago es la recomendada cuando recién se inician a exportar.

La Cuenta abierta: Es cuando el exportador e importador ya tienen relaciones comerciales para que se transfiera el pago del pedido y luego la mercancía sea embarcada para su envío al lugar de destino.

4.14 ETAPAS POST EMBARQUE

La exportación acaba con el llenado y aprobación de la DAE mediante el sistema ECUAPASS, que permite dar como terminado el proceso de exportación para consumo (régimen 40), para poder completar este proceso se podrá presentar hasta 24 horas antes que la mercadería ingrese zona primaria o 30 días posteriores al embarque de las mercaderías.

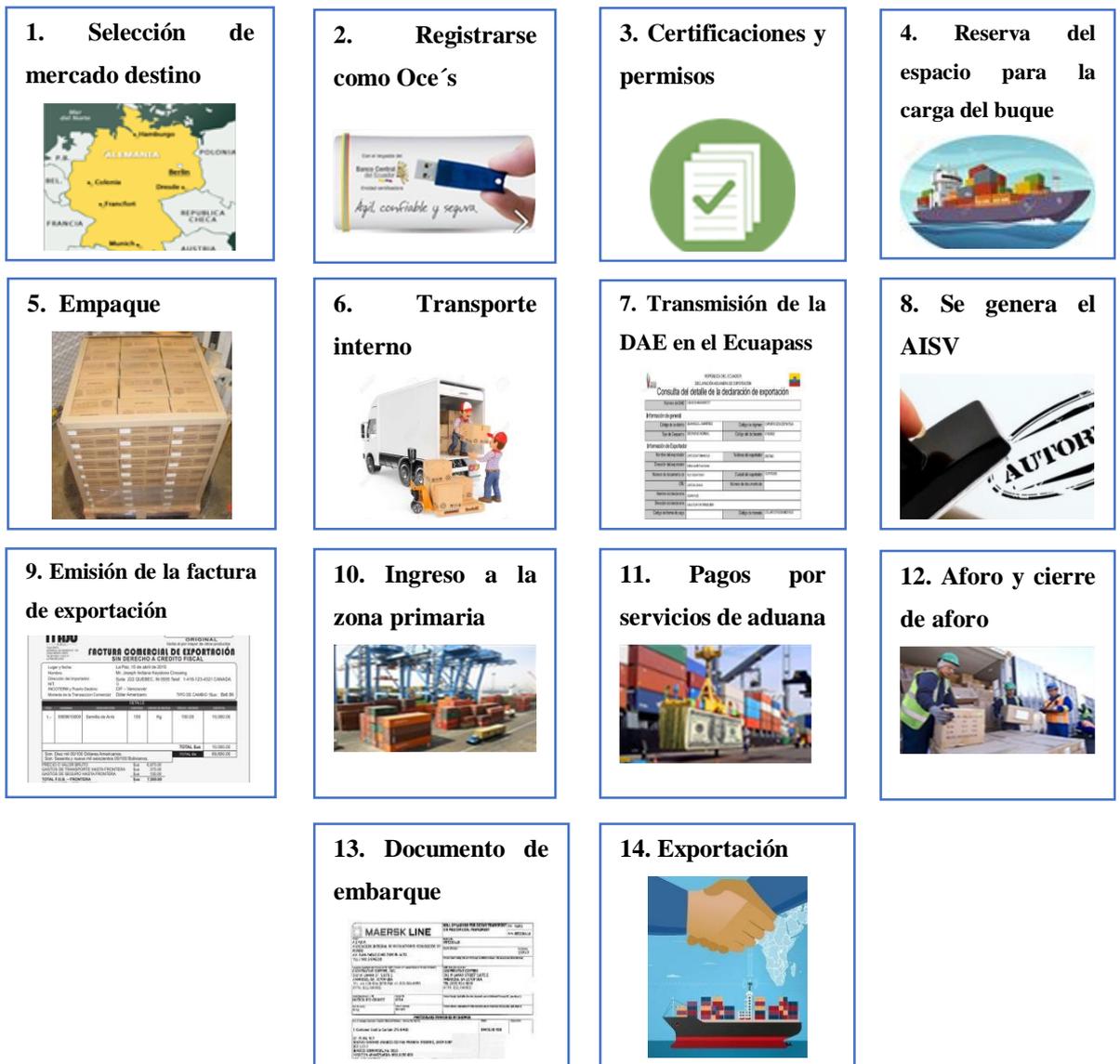


Gráfico 47 Cuadro del proceso de exportación

Fuente: (SENAE, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En el gráfico 47 se observa los pasos del proceso de exportación de la ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania.

4.15 TRANSPORTE INTERNACIONAL

Según PROECUADOR menciona que el país de Alemania cuenta con 7,467 kilómetros de vías navegables; en la gestión portuaria intervienen algunos departamentos de las autoridades territoriales. Los puertos principales por donde ingresa la carga ecuatoriana es Hamburgo y Bremerhaven.

4.15.1 LÍNEAS NAVIERAS

Las líneas navieras que llegan hasta el puerto Hamburgo son:

- MEDITERRANEAN SHIPPING CO
- MAERSK LINE
- CMA-CGM
- HAPAGLLOYD.

Tabla 41 Tránsito Marítimo

TRANSPORTE VÍA MARÍTIMA DESDE ECUADOR HACIA ALEMANIA, DIAS DE DESTINO	
AGENCIA NAVIERA	PUERTO DE HAMBURGO
MEDITERRANEAN SHIPPING CO.	Tiempo de Tránsito: 22 días aproximadamente
MAERSK LINE	Tiempo de Tránsito: 20 días aproximadamente
CMA CGM	Tiempo de Tránsito: 23 días aproximadamente
HAPAG LLOYD	Tiempo de Tránsito: 23 días aproximadamente
FRECUENCIA SEMANAL	Tiempo de Tránsito: hasta 23 días aproximadamente esto puede variar según la línea naviera

Fuente: (PROECUADOR, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 41 se detalla el tiempo de tránsito marítimo del puerto de Guayaquil hasta el puerto de Hamburgo en Alemania.

Tabla 42 Costo del transporte internacional

Costo del Transporte internacional	
Contenedor de 20	\$2.500,00
Contenedor de 40	\$3.800,00
contenedor de 40 refrigerado	\$7.000,00
“No incluye gastos adicionales por recargos, ni gastos locales.”	

Fuente: (PROECUADOR, 2018)

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 42 se detalla como referencia el costo del transporte internacional según PROECUADOR en el perfil logístico.

4.15.2 TRAYECTO DESDE GUAYAQUIL HASTA HAMBURGO

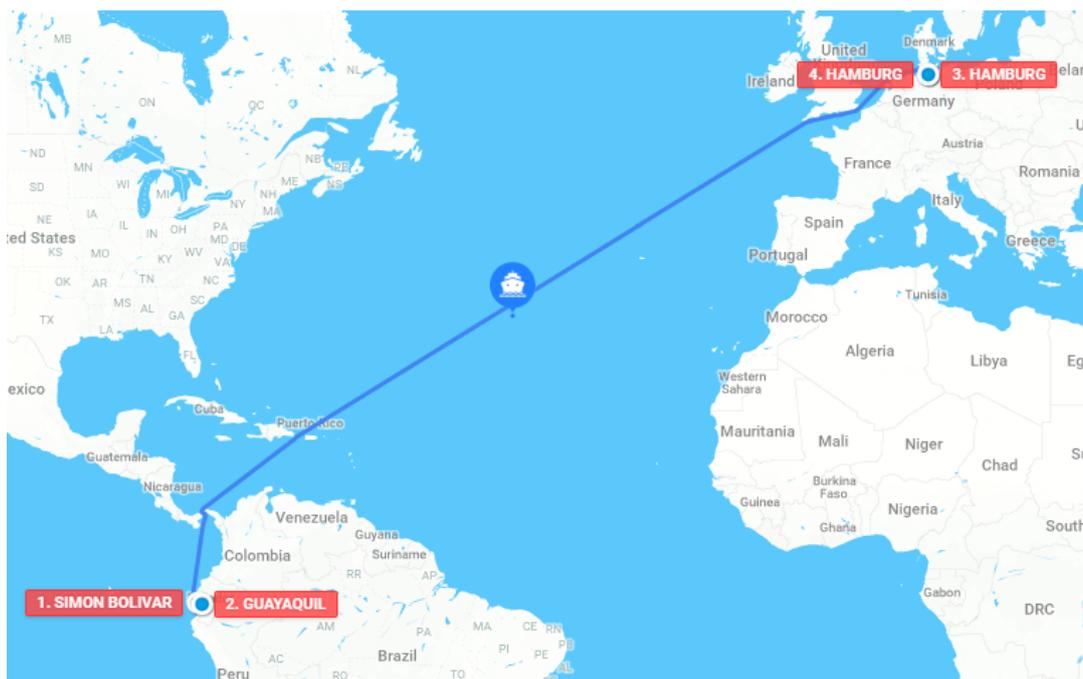


Gráfico 48 Trayecto de Guayaquil hacia Hamburgo

Fuente: (SeaRates.com, 2018)

En el gráfico 48 se puede observar el trayecto desde la parroquia Simón Bolívar, luego hasta el puerto de Guayaquil donde es embarcada la mercancía hasta el puerto de Hamburgo lugar de llegada para la comercialización de la mercancía.

5 PLAN DE FINANCIACIÓN

El plan de exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania, se requiere un estudio de mercado, el mismo que se ha realizado en el lugar de destino por medio de las empresas importadoras donde se pretende exportar el producto, se observó la preferencia de consumo frutas en conserva por medio de entidades como PROECUADOR y la Cámara de Comercio Ecuatoriano – Alemana, por lo que la ciruela en almíbar va a incursionar por medio de ferias y se dan a conocer en supermercados.

Cabe recalcar que en Alemania hay temporada de climas, esto no es impedimento para el consumo frutas en conservas, la exportación se realizará en un contenedor de 20, el cual se embarcará en el tercer y cuarto trimestre del año.

A continuación, se va a detallar los cálculos proyectados para 5 años considerando una inflación del 10% para cada año. El estudio de factibilidad se basa en la cantidad de frascos de ciruela en almíbar que una vez empaquetado y embalado irán en el contenedor de 20', es decir la cantidad de exportar es de 14440 frascos de ciruela en almíbar, 10 pallets de 6 niveles de apilamiento donde ingresarán 600 cajas se enviará un contenedor de 20 pies cada 3 meses (Tercer y Cuarto Trimestre).

El análisis de la presente financiación es el desarrollo de un plan de exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Hamburgo - Alemania. Para la factibilidad del plan de exportación que le sirva de guía a la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO, se tomará en cuenta el monto de la inversión que necesitará para poder exportar las ciruelas en almíbar, considerando todos los costos y gastos que incurrirán en su proceso de exportación.

5.1 INVERSIÓN REQUERIDA

La inversión que se requiere para el presente proyecto de la asociación, el cual va hacer viable la exportación de ciruela en almíbar sería de \$ 30.000.

INVERSIÓN \$30.000

5.2 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

El presente proyecto se requiere de una inversión inicial de \$30.000, el cual se financiará mediante un crédito en un aproximado de 3 años por medio de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo cuyo préstamo es de \$22.000 y la diferencia será adquirido por parte de los socios que representa el valor de \$8.000, los presentes valores son obtenidos por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo para que se haga notar a la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO de cuánto ganaría si se arriesga a exportar ciruela en almíbar.

Tabla 43 Crédito del préstamo

Monto de crédito	\$ 22.000
Tasa de interés	12,27%
Número de pagos (semestral)	6

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 43, se detalla la amortización de la deuda a un plazo de 6 semestres, es decir de 3 años por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo.

Tabla 44 Amortización del préstamo

N Periodo	Capital	Interés	Dividendo	Saldo de capital
				\$ 22.000,00
1	\$ 3.666,67	\$ 1.349,70	\$ 5.016,37	\$ 18.333,33
2	\$ 3.666,67	\$ 1.124,75	\$ 4.791,42	\$ 14.666,67
3	\$ 3.666,67	\$ 899,80	\$ 4.566,47	\$ 11.000,00
4	\$ 3.666,67	\$ 674,85	\$ 4.341,52	\$ 7.333,33
5	\$ 3.666,67	\$ 449,90	\$ 4.116,57	\$ 3.666,67
6	\$ 3.666,67	\$ 224,95	\$ 3.891,62	\$ -

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 44 se detalla la amortización de la deuda de un plazo de 3 años.

5.3 COSTOS VARIABLE

Los costos varían de acuerdo a la actividad que realice la asociación cada año; es decir, dependen directamente de la cantidad producida e insumos.

Envase	0,45	0,495	0,5445	0,59895	0,658845
Etiquetas	0,05	0,055	0,0605	0,06655	0,073205
Insumo	0,35	0,385	0,4235	0,46585	0,512435

Tabla 45 Costo de Materia Prima

COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA					
	1	2	3	4	5
CANTIDAD	28800	30240	31752	33340	35007
ENVASE	\$ 12.960,00	\$ 14.968,80	\$ 17.288,96	\$ 19.968,75	\$ 23.063,91
ETIQUETAS	\$ 1.440,00	\$ 1.663,20	\$ 1.921,00	\$ 2.218,75	\$ 2.562,66
INSUMO	\$ 10.080,00	\$ 11.642,40	\$ 13.446,97	\$ 15.531,25	\$ 17.938,60
COSTO TOTAL	\$ 53.280,00	\$ 58.514,40	\$ 64.408,93	\$ 71.058,36	\$ 78.571,74

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Con la producción de 28.800 frascos de ciruela en almíbar anual; para el presupuesto de materia prima; el cual se proyecta para 5 años con un incremento del 10% de producción entre un año con respecto al año anterior.

Tabla 46 Costo de Mano de Obra y Costos Indirectos de Fabricación

COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo MOD / mensual	\$ 1.653,21	\$ 1.818,53	\$ 2.000,38	\$ 2.200,42	\$ 2.420,46
Costo MOD / Año	\$ 9.919,26	\$ 10.911,19	\$ 12.002,30	\$ 13.202,54	\$ 14.522,79
PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cajas de cartón	\$ 480,00	\$ 580,80	\$ 702,77	\$ 850,35	\$ 1.028,92
Energía eléctrica, agua y teléfono	\$ 648,00	\$ 712,80	\$ 784,08	\$ 862,49	\$ 948,74
Costo Indirecto de Fab. Anual	\$ 1.128,00	\$ 1.293,60	\$ 1.486,85	\$ 1.712,84	\$ 1.977,66

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Para los costos indirectos de fabricación tenemos la mano de obra que su valor asciende de \$1653,21 que será el personal para la producción de la ciruela en almíbar. También se incluyen las cajas, los servicios básicos como: energía eléctrica, agua y teléfono que ascienden a \$1.128,00 en el primer año.

Tabla 47 Presupuesto de Costos Variables Unitarios

PRESUPUESTO DE COSTOS VARIABLES UNITARIOS					
	1	2	3	4	5
Costo de M.P.	\$ 53.280,00	\$ 58.514,40	\$ 64.408,93	\$ 71.058,36	\$ 78.571,74
Costo de M.O.D.	\$ 9.919,26	\$ 10.911,19	\$ 12.002,30	\$ 13.202,54	\$ 14.522,79
Costo IND. FAB.	\$ 1.128,00	\$ 1.293,60	\$ 1.486,85	\$ 1.712,84	\$ 1.977,66
Costo Variable Total	\$ 64.327,26	\$ 70.719,19	\$ 77.898,08	\$ 85.973,73	\$ 95.072,19
Cantidad	28800	30240	31752	33340	35007
Costo Variable Unitario	\$ 2,23	\$ 2,34	\$ 2,45	\$ 2,58	\$ 2,72

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Es la sumatoria de los costos variables totales divididos para la cantidad producida en cada período; dando como resultado los costos variables unitarios.

5.4 COSTO FIJO

Los costos fijos son aquellos que no varían con la cantidad de producción que se realice, los valores están estipulados en la administración de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO, lo que se va a dar a conocer a continuación son valores estimados por los asociados.

Tabla 48 Costos Fijos

	1	2	3	4	5
AGUA POTABLE	\$420,00	\$462,00	\$508,20	\$559,02	\$614,92
ENERGÍA ELÉCTRICA	\$456,00	\$501,60	\$551,76	\$606,94	\$667,63
TELÉFONO	\$228,00	\$250,80	\$275,88	\$303,47	\$333,81
INTERNET	\$240,00	\$264,00	\$290,40	\$319,44	\$351,38
UTILES DE OFICINA	\$240,00	\$264,00	\$290,40	\$319,44	\$351,38
TOTAL	\$1.584,00	\$1.742,40	\$1.916,64	\$2.108,30	\$2.319,13
SUELDOS ADM	\$10.767,06	\$11.843,77	\$13.028,14	\$14.330,96	\$15.764,05
TOTAL C.F.	\$12.351,06	\$13.586,17	\$14.944,78	\$16.439,26	\$18.083,19

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 48 se detallan los costos fijos que son estipulaciones de la administración de la asociación que se proyecta para los 5 años con un incremento en los valores del 10% cada año.

Tabla 49 Presupuesto de costos totales

Presupuesto de costos totales					
	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS	\$ 12.351,06	\$ 13.586,17	\$ 14.944,78	\$ 16.439,26	\$ 18.083,19
COSTOS VARIABLE	\$ 64.327,26	\$ 70.719,19	\$ 77.898,08	\$ 85.973,73	\$ 95.072,19
TOTAL DE COSTOS	\$ 76.678,32	\$ 84.305,35	\$ 92.842,87	\$102.412,99	\$113.155,38
CANTIDAD	28800	30240	31752	33339,6	35006,58
COSTO UNITARIO	\$ 2,66	\$ 2,79	\$ 2,92	\$ 3,07	\$ 3,23

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Los costos fijos y variables se suman acorde a la producción de ciruela en almíbar; los cuales se dividen para la cantidad producida para poder calcular los costos totales unitarios.

5.5 GASTOS DE VENTA

Tabla 50 Gastos de Venta

	Comisiones	Publicidad	TOTAL GASTOS
2019	\$ 1.143,74	\$ 2.287,47	\$ 3.431,21
2020	\$ 1.257,52	\$ 2.515,04	\$ 3.772,55
2021	\$ 1.384,82	\$ 2.769,64	\$ 4.154,46
2022	\$ 1.527,45	\$ 3.054,89	\$ 4.582,34
2023	\$ 1.687,46	\$ 3.374,92	\$ 5.062,37

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Dentro de los gastos de venta se consideran los rubros que involucran para lograr la venta internacional, ya sería alguna comisión que es el 1% del total de ventas y publicidad 2% del total de ventas, los cuales representan un valor total de \$ 3.431,21 en el primer año.

5.6 PRECIO FOB

Tabla 51 Todos los valores hasta el precio FOB

CIRUELA EN ALMÍBAR					
	2019	2020	2021	2022	2023
Cantidad	28800	30240	31752	33340	35007
Costo unitario	\$2,66	\$2,79	\$2,92	\$3,07	\$3,23
Costo EXWORK (En fábrica)	\$76.678,32	\$84.305,35	\$92.842,87	\$102.412,99	\$113.155,38
GASTOS DE EXPORTACIÓN					
Certificado EUR1	\$100,00	\$110,00	\$121,00	\$133,10	\$146,41
Otros Certificados	\$150,00	\$165,00	\$181,50	\$199,65	\$219,62
Embalaje	\$120,00	\$132,00	\$145,20	\$159,72	\$175,69
Transporte interno	\$300,00	\$330,00	\$363,00	\$399,30	\$439,23
Carga y Estiba de contenedor En Bodega	\$160,00	\$176,00	\$193,60	\$212,96	\$234,26
Inspección pre embarque	\$300,00	\$330,00	\$363,00	\$399,30	\$439,23
Sellos	\$30,00	\$33,00	\$36,30	\$39,93	\$43,92
THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque)	\$330,00	\$363,00	\$399,30	\$439,23	\$483,15
Custodia por contenedor (fábrica-puerto)	\$200,00	\$220,00	\$242,00	\$266,20	\$292,82
Honorarios por Trámite de Agente de exportación	\$360,00	\$396,00	\$435,60	\$479,16	\$527,08
Manipuleo Inspección Antinarcóticos (Pago a Puerto)	\$150,00	\$165,00	\$181,50	\$199,65	\$219,62
Total Gastos de Exportación	\$2.200,00	\$2.420,00	\$2.662,00	\$2.928,20	\$3.221,02
Costo FOB	\$78.878,32	\$86.725,35	\$95.504,87	\$105.341,19	\$116.376,40
Costo FOB Unitario	\$2,74	\$2,87	\$3,01	\$3,16	\$3,32
Margen de utilidad 45%	\$35.495,24	\$39.026,41	\$42.977,19	\$47.403,54	\$52.369,38
Precio FOB	\$114.373,56	\$125.751,76	\$138.482,06	\$152.744,73	\$168.745,78
Precio FOB Unitario	\$3,97	\$4,16	\$4,36	\$4,58	\$4,82

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

Los gastos de exportación están relacionados con las certificaciones, embalaje, transporte interno, honorario del agente de aduana y otros gastos dentro del puerto de embarque que ascienden a \$2.200,00

Para obtener el total de costos FOB es la sumatoria del EXW más los gastos de exportación que equivalen a \$78.878,32, se le va añadir un margen de utilidad del 45% para obtener el precio FOB que es de \$114.373,56 en el primer año.

5.7 ESTADO DE RESULTADO

Tabla 52 Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADO					
Pérdidas y ganancias	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS TOTALES	\$114.373,56	\$125.751,76	\$138.482,06	\$152.744,73	\$168.745,78
Costo de ventas	\$78.878,32	\$86.725,35	\$95.504,87	\$105.341,19	\$116.376,40
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$35.495,24	\$39.026,41	\$42.977,19	\$47.403,54	\$52.369,38
GASTOS OPERACIONALES	\$17.982,27	\$19.778,72	\$21.761,24	\$23.949,80	\$26.366,58
Gastos Administrativos	\$12.351,06	\$13.586,17	\$14.944,78	\$16.439,26	\$18.083,19
Gastos de venta	\$3.431,21	\$3.772,55	\$4.154,46	\$4.582,34	\$5.062,37
Gastos de exportación	\$2.200,00	\$2.420,00	\$2.662,00	\$2.928,20	\$3.221,02
Utilidad Operativa	\$17.512,98	\$19.247,69	\$21.215,95	\$23.453,73	\$26.002,80
GASTOS FINANCIERO	\$2.474,45	\$1.574,65	\$674,85		
Utilidad antes de Impuestos	\$15.038,53	\$17.673,04	\$20.541,10	\$23.453,73	\$26.002,80
Participación de trabajadores 15%	\$2.255,78	\$2.650,96	\$3.081,16	\$3.518,06	\$3.900,42
Impuesto a la renta 22%	\$2.812,20	\$3.304,86	\$3.841,18	\$4.385,85	\$4.862,52
Utilidad del Ejercicio	\$12.444,99	\$13.291,88	\$14.293,60	\$15.549,82	\$17.239,86

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 52 se detalla el estado de resultado de la asociación proyectado a 5 años, en el cual se puede diferenciar la utilidad bruta en ventas, operativa e impuestos y den como resultado la utilidad del ejercicio.

5.8 FLUJO DE EFECTIVO

El presente presupuesto se detalla con una proyección de 5 años, puesto que es el tiempo estimado en que se desea recuperar la inversión inicial, con el que se emprende las exportaciones de la ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania

Tabla 53 Flujo de Efectivo

		2019	2020	2021	2022	2023
VENTAS		\$114.373,56	\$125.751,76	\$138.482,06	\$152.744,73	\$168.745,78
TOTAL DE INGRESOS		\$114.373,56	\$125.751,76	\$138.482,06	\$152.744,73	\$168.745,78
APORTACIONES POR SOCIOS	\$8.000,00					
EGRESOS						
COSTO DE VENTA		\$78.878,32	\$86.725,35	\$95.504,87	\$105.341,19	\$116.376,40
GASTOS ADMINISTRATIVO		\$12.351,06	\$13.586,17	\$14.944,78	\$16.439,26	\$18.083,19
GASTOS DE EXPORTACIÓN		\$2.200,00	\$2.420,00	\$2.662,00	\$2.928,20	\$3.221,02
GASTOS DE VENTA		\$3.431,21	\$3.772,55	\$4.154,46	\$4.582,34	\$5.062,37
PRESTAMO FINANCIERO	\$22.000,00	\$2.474,45	\$1.574,65	\$674,85		
TOTAL DE EGRESO		\$99.335,04	\$108.078,72	\$117.940,96	\$129.290,99	\$142.742,98
SALDO FINAL	\$30.000,00	\$15.038,53	\$17.673,04	\$20.541,10	\$23.453,73	\$26.002,80

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 53 se detalla los movimientos de efectivo que se pronostican durante los 5 años en la exportación de ciruela en almíbar, se detallan un flujo positivo, desde el año 2019 con el valor de \$ 15.038,53 y finalizando en el año 2023 con el valor de \$ 26.002,80 Como se puede observar el flujo es creciente, no representa cifran negativa.

Tabla 54 VPN & TIR

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE	PAYBACK	
0	-\$30.000,00	\$30.000,00	\$30.000,00	
1	\$15.038,53	\$13.427,26	\$14.961,47	
2	\$17.673,04	\$14.088,84	\$0,85	\$1,85
3	\$20.541,10	\$14.620,75		Recuperar la Inversión
4	\$23.453,73	\$14.905,27		
5	\$26.002,80	\$14.754,69		
Valor Presente Neto (VPN)	\$41.796,80			
Tasa Interna De Retorno (TIR)	54,03%			

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 54 se detalla el VPN & TIR, el presente proyecto es rentable ya que el Valor presente neto (VPN) resulta positivo con \$41.796,80 lo cual demuestra que se obtendrá una rentabilidad y un beneficio adicional con una tasa interna de retorno (TIR) es mayor con 54,03% que la tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR), siendo el 12%, de esta forma se determina la factibilidad del proyecto ya que recupera la inversión en menos de 2 años.

5.9 PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 55 Punto de Equilibrio

Precio Venta	3,97
Coste Unitario	2,74
Gastos Fijos	12.351
Punto Equilibrio	10.021
\$ Ventas Equilibrio	39.798

		PÉRDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	0	5.011	10.021	15.032
\$ Ventas	0	19.899	39.798	59.697
Costo Variable	0	13.723	27.447	41.170
Costo Fijo	12.351	12.351	12.351	12.351
Costo Total	12.351	26.074	39.798	53.521
Beneficio	-12.351	-6.176	0	6.176

Elaborado por: Agudelo, Jessica.; Ocaña, Gino (2018)

En la tabla 55 se detalla el costo unitario del producto para la exportación es de \$ 2,74 y el precio de venta para la exportación de \$3,97 la unidad, se podrá alcanzar el equilibrio para que el negocio no refleje ni pérdidas ni ganancias, se debe vender 10.021 unidades al año, obteniendo un ingreso por ventas de \$39.798

CONCLUSIONES

Al concluir el presente trabajo de investigación sobre la exportación de ciruela en almíbar al mercado Alemania se ha podido observar que:

- ✓ El proyecto es SUSTENTABLE; debido a que la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA DE LA JUNTA DEL PACÍFICO va poner en marcha el plan de exportación ya que es una herramienta importante para que den inicio a las exportaciones aprovechando el acuerdo Multipartes por su liberación arancelaria que permitan la comercialización en el mercado alemán.
- ✓ El proyecto es VIABLE; debido a que el país Alemania demanda productos de fácil consumo que contenga valor nutricional tales como las conservas en almíbar y así cumplir con las exigencias del mercado alemán que permitan su comercialización en el mercado internacional.
- ✓ El proyecto es FACTIBLE; ya que en el estado de resultado muestra que los ingresos son mayores que los gastos incurridos; además para exportar se va a utilizar un margen de utilidad del 45% para obtener el precio FOB, el cual se encuentra entre precios ofertados por la competencia.
- ✓ El proyecto es RENTABLE; debido a que se van a realizar las exportaciones de ciruela en almíbar en el tercer y cuarto trimestre, por lo que se exportaría 2 contenedores de 20 con 28.800 frascos de ciruela en almíbar, obteniendo con estas cifras una tasa interna de retorno TIR de 54% y un Valor Presente Neto VPN que asciende a \$41.796,80 demostrándose que el proyecto es rentable.

RECOMENDACIONES

Una vez finalizado el presente trabajo, se establecen las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda a los comuneros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA DE LA JUNTA DEL PACÍFICO poner en marcha el plan de exportación ya que es una herramienta importante para que logren exportar la ciruela en almíbar al mercado de Alemania.
- Aprovechar la disponibilidad de la ciruela que posee la comuna Juntas del Pacífico en los meses de producción y capacitar a los comuneros para ofrecer un producto de excelente calidad en el mercado internacional.
- El producto ciruela en almíbar debe cumplir con los requisitos exigidos en la normativa de la Unión Europea, en lo que respecta al etiquetado, se debe presentar en el idioma inglés o alemán.
- Aprovechar el Acuerdo Multipartes de la Unión Europea para que el producto sea comercializado por medio de importadores que lo distribuyan o ferias internacionales que son la puerta de entrada al mercado alemán y de esa manera ser reconocido en el extranjero y por ende aumentar la rentabilidad de la asociación.

Bibliografía

- Acuerdo Ministerial. (s.f.). *Miembros de la Asociación*. Obtenido de [file:///C:/Users/User/Downloads/AcuerdoMinisterial%20\(1\).PDF](file:///C:/Users/User/Downloads/AcuerdoMinisterial%20(1).PDF)
- AGROCALIDAD. (2018). *Registro para operadores de comercio exterior*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/sanidad-vegetal/2-certificacion-fitosanitaria/registro-de-operadores/AYUDA%20PARA%20INGRESO%20DE%20DATOS%20AL%20SISTEMA%20GUIA.pdf>
- ARANCEL DE ADUANAS DEL ECUADOR. (2018). *Partida Arancelaria de Ciruela en almíbar*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf
- ARCSA. (2018). *Notificación sanitaria de alimentos procesados*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/inscripcion-de-notificacion-sanitaria-de-alimentos-procesados-fabricacion-nacional/>
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Exportaciones no petroleras tradicionales*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201803.pdf>
- BCE. (2018). *Banco Central del Ecuador otorga token*. Obtenido de <file:///C:/Users/User/Downloads/verificacionFuncionalidadTokenDriverAntiguo.pdf>
- Brenes Leiva, G. (2008). *Las Born Global*. España: TEC Empresarial.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (s.f.). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico. (2012). *Plan de Exportación*. División Promoexport.

- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de http://www.derecho-ambiental.org/Derecho/Legislacion/Constitucion_Asamblea_Ecuador_4.html
- Diario El Telégrafo. (2017). *La mejor ciruela del país*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/88/8/la-mejor-ciruela-del-pais-sale-de-juntas-del-pacifico>
- Economía. (2018). *Comercio Internacional*. Obtenido de <http://www.economia.ws/comercio-internacional.php>
- El Universo. (2010). *ciruela juntas del pacífico*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/2010/11/01/1/1445/juntas-pacifico-nuevos-productos-feria-ciruela.html>
- FAO. (2016). *Alemania: Frutas y Hortalizas*. Madrid: FAO.
- Frascos y Botellas. (2018). *Frasco de vidrio 250ml*. Obtenido de <http://www.frascosybotellas.com/frascos-de-vidrio-para-alimentos/>
- Global Edge. (2017). *Ecuador*. Obtenido de <https://globaledge.msu.edu/countries/ecuador/economy>
- GLOBAL-EDGE. (2017). *Germany*. Obtenido de <https://globaledge.msu.edu/countries/germany/economy>
- Grupo Santander. (2018). *REGLAS DE EMBALAJE Y ETIQUETADO EN ALEMANIA*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/alemania/empaques-y-nomas>
- Guía de Alemania. (2018). *Puerto de Hamburgo*. Obtenido de <https://www.guiadealemania.com/puerto-de-hamburgo-hamburger-hafen/>
- Hafen Hamburg. (2018). *Puerto de Hamburgo*. Obtenido de <https://www.hafen-hamburg.de/de/>
- Henry Zhunio. (2013). *Exportación de piña hacia el mercado de Chile*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/3055/1/UDLA-EC-TLNI-2013-07%28S%29.pdf>

HHLA Frucht. (2018). *Información del Terminal HHLA Frucht*. Obtenido de Puerto de Hamburgo: <https://hhla.de/de/logistik/fruchthafen.html>

INCOTERM FOB. (2018). *TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN FOB*. Obtenido de <https://incoterms.online/fob/>

International Chamber of Commerce. (2018). *INCOTERMS 2010*. Obtenido de <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/>

International Commercial Terms. (2018). *INCOTERMS*. Obtenido de <http://www.incoterms-2010.es/incoterms-2010>

Jacob, R. (2014). *Industria*. Montevideo : Comisión del Bicentenario.

LAMAIGNERE CARGO. (2018). *Contenedor 20*. Obtenido de <https://www.lamaignere.com/uploads/cl/downloads/879cf-38ffe-tabla-carga-en-contenedores.pdf>

PROECUADOR. (2012). *ANÁLISIS SECTORIAL DE LAS FRUTAS NO TRADICIONALES*. Obtenido de <https://docplayer.es/14276389-Analisis-sectorial-de-frutas-no-tradicionales.html>

PROECUADOR. (Julio de 2017). *EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN EL ECUADOR*. Obtenido de https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/PROEC_EDE2017_JULIO.pdf

PROECUADOR. (2018). *Ficha Técnica de Alemania*. Obtenido de Balanza Comercial Ecuador y Alemania : <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-alemania/>

PROECUADOR. (2018). *Guía al exportador*. Obtenido de <http://www.aei.ec/wp-content/uploads/2017/10/GuiaExportador-2017.pdf>

PROECUADOR. (2018). *Perfil Logístico*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-alemania-2017/>

Registro Civil. (2018). *Registro Civil otorga el token*. Obtenido de <https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/>

Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (s.f.). *Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*.

Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf>

Regner Castillo. (2013). *Comercio Internacional Historia*. Obtenido de <http://comerciointernacionaltarapoto.blogspot.com/2013/02/el-comercio-internacional-causas.html>

Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014). *Metodología de la investigación*. Madrid : McGraw-Hill Education.

Santander - trade. (2017). *Destino Potencial Alemania*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/alemania/presentacion-general>

Santander Trade. (2017). *presentación general de Ecuador*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/ecuador/presentacion-general>

SeaRates.com. (2018). *Logística de la carga*. Obtenido de https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?currency=USD&A=ChIJuTY7JK-WLZARyLBLLIvFIZg&K=ChIJuRMYfoNhsUcRoDrWe_I9JgQ&D=21247&G=1650&shipment=1&user_first_name=&user_last_name=&user_phone=&date_from_date_range=&date_to_date_range=&user_email=&conta

Security Data. (2018). *Security Data otorga el token*. Obtenido de <https://www.securitydata.net.ec/firma-electronica-en-ecuador/>

SENAE. (8 de Abril de 2018). *Proceso de exportación vía marítima*. Obtenido de https://documen.site/download/carga-suelta-pro-ecuador_pdf

SENAE. (2018). *Trámites a exportar*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

Servicios de Rentas Internas. (2018). *Registro Único de Contribuyente (RUC)*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>

TARIC Europea. (2018). *Nomenclatura TARIC de las mercancías*. Obtenido de http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/goods_description.jsp?Lang=es&LangDescr=es&SimDate=20180927&Taric=2008994590

Telemundo. (17 de agosto de 2016). *Alto contenido de fibra y 13 beneficios de la ciruela*. Obtenido de Noticias Telemundo: <https://www.telemundo.com/noticias/2016/08/17/alto-contenido-de-fibra-y-13-beneficios-de-la-ciruela-pasa>

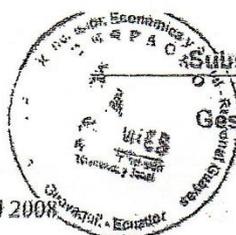
TradeMap. (2018). *Empresas alemana fruta en conserva, almíbares y mermelada*. Obtenido de <https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|276|||200899|||20|1|1|1|3|1|1|1|1>

TradeMap. (2018). *importadores del mundo conserva de frutas con adición de azúcar*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c200899%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

TradeMap. (2018). *Principal país exportador de conserva de frutas con adición de azúcar*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c200899%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

ANEXOS

Anexo 1 Acuerdo Ministerial.



Subsecretaría Regional del Guayas
Gestión Jurídica y Asesoría Legal

Guayaquil, 3 de Octubre del 2008

Señor

TOMAS EDENIO GABINO MEREJILDO
PRÉSIDENTE DE LA ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA "JUNTAS DEL PACIFICO"
Parroquia Julio Moreno, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena

De mis consideraciones:

En atención a su solicitud con fecha 23 de Septiembre del 2008, comunico a usted que la documentación entregada ha sido debidamente examinada e incorporada al expediente de la Organización que reposa en esta Subsecretaría, y de conformidad con el Art. 9 del Decreto Ejecutiva 3054 publicado en el Registro Oficial No. 660 de fecha 11 de septiembre del 2002, se ha procedido a tomas nota con fines estadísticos la Resolución de Asamblea General Extraordinaria realizada el 20 de septiembre del 2008, en que se ha elegido la directiva correspondiente al periodo 2008-2010 y que regirá desde el 20 de Septiembre del 2008 al 20 de Septiembre del 2010, integrado de la siguiente manera:

Presidente	Tomas Edenio Gabino Merejildo
Vicepresidente	Esteban Armando Neira González
Secretario	Dimas Máximo Orrala Aquino
Prosecretario	Fausto Felipe Domínguez Domínguez
Tesorero	Santos Leonardo Borbor Neira
Síndico	Claudio Rómulo Merejildo Borbor
VOCALES PRINCIPALES	VOCALES SUPLENTES
1.- Catalino Salinas Reyes	1.- Antonio Segundo Borbor Lavayen
2.- Luis Alberto Reyes Merejildo	2.- Segundo Juan Borbor Lino
3.- Baudilio Cristóbal Salinas Montaña	3.- Luis Martín De la Cruz Borbor

De lo que antecede ha sido aprobado por esta Subsecretaría Regional por encontrarse en Derecho. La veracidad de los documentos presentados es de exclusiva responsabilidad de los peticionarios y de existir alguna oposición debidamente fundamentada sobre los registros de la presente directiva, deberá ser resuelto de conformidad con las disposiciones estatutarias y en caso de persistir se someterá a la Ley de Arbitraje y Mediación, publicado en el Registro Oficial No. 145 de septiembre 4 de 1997, cuya acta será entregada a esta Subsecretaría para Registro estadístico, sin perjuicio que puedan acudir ante los jueces ordinarios.

Libra No-3 Folio No-298



Atentamente
DIOS PATRIA Y LIBERTAD

Lcd. Kleber León Melivieso
SUBSECRETARIO REGIONAL DE INCLUSIÓN ECONOMICA Y SOCIAL GUAYAS
Registro en base a informe Ab. R.S.



Subsecretaría Regional del Guayas

Gestión Jurídica y Asesoría Legal

ACUERDO No. 9253

LCDO. KLEBER LOOR VALDIVIEZO
SUBSECRETARIO REGIONAL DE INCLUSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DEL
GUAYAS



CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con lo prescrito en el numeral 19, del Art. 23 de la Constitución Política de la República, el Estado ecuatoriano reconoce y garantiza a los ciudadanos el derecho a la libre asociación con fines pacíficos.

Que, según el Art. 565 y 567 del Código Civil Codificado corresponde al Presidente de la República aprobar las personas jurídicas que se constituyen de conformidad con las normas del Título XXX, Libro I, del citado cuerpo legal.

Que, con Decreto Ejecutivo 003, de enero 23 del 2000, el Doctor Gustavo Noboa Bejarano, Presidente Constitucional de la República, reorganizó la Función Ejecutiva, creando el Ministerio de Bienestar Social, conforme consta en el literal 1) del Art. 1 del citado instrumento Legal.

Que, de conformidad con el Art. 19 del Estatuto y Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva, el número y atribuciones de los Subsecretarios Ministeriales que habrá en cada Ministerio será definido por el respectivo Ministro.

Que, de conformidad con el literal j) del Art. 10 del Reglamento Orgánico Funcional del Ministerio de Bienestar Social, se delegó al Subsecretario de Bienestar Social, mediante Acuerdo Ministerial No. 02117 de fecha 10 de agosto de 1999, y publicado en el Registro Oficial No. 260 del 23 del mismo mes y año, otorgar Personalidad Jurídica a las organizaciones de Derecho Privado, sin fines de lucro, sujetas a las disposiciones del Título XXX del Código Civil Codificado y a las Cooperativas con base en la aprobación de sus Estatutos y Reformas previstas en la Ley de Cooperativas.

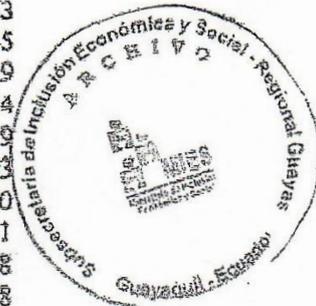
Que, la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA "JUNTAS DEL PACÍFICO", con domicilio en la Comuna Juntas del Pacífico de la parroquia Julio Moreno, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena, ha presentado la documentación para que se apruebe el Estatuto, la misma que cumple con los requisitos establecidos en el Art. 9 del Reglamento para la Aprobación de Estatutos, Reformas y Codificaciones, Liquidación, Disolución y Registro de Socios y Directivas de las Organizaciones Previstas en el Código Civil y en las Leyes Especiales Modificado y publicada en el Reg. Ofic. No. 171 del 17 de septiembre del 2007, y Reformado R.O. 311 del 8 de abril del 2008, según se desprende del informe favorable emitido por el Departamento de Gestión Jurídica y Asesoría Legal de la Subsecretaría de Inclusión Económica y Social del Litoral y Galápagos.

ACUERDA:

Art.1.- Aprobar el Estatuto y conceder Personalidad Jurídica a la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA "JUNTAS DEL PACÍFICO", con domicilio en la Comuna Juntas del Pacífico de la parroquia Julio Moreno, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.- Sin modificaciones.

Art. 2.- Registrar en calidad de Socios Fundadores a las siguientes personas:

BORBOR LAVAYEN ANTONIO SEGUNDO	0909171571
BORBOR LAVAYEN IGNACIA BEATRIZ	0915032692
BORBOR LINO MARCOS	0901285098
BORBOR LINO SEGUNDO JUAN	0903593176
BORBOR NEIRA SANTOS LEONARDO	0917211096
BORBOR NEIRA WILLINTON JAVIER	0916798879
BORBOR RODRÍGUEZ FLORA AIDEE	0904618493
BORBOR RODRÍGUEZ LANDIVAR	0903599348
BORBOR RODRÍGUEZ LEONIDAS MARTÍNEZ	0908183569
DE LA CRUZ BORBOR LUIS MARTIN	0901081414
DOMÍNGUEZ DOMÍNGUEZ FAUSTO FELIPE	0915481725
GABINO MEREJILDO FELIX WILLIAM	0910906643
GABINO MEREJILDO TOMAS EDENIO	0909659062
GABINO REYES OBDULIA	0917211344
GABINO MEREJILDO JOSÉ ELMEN	0915055479
GABINO SALINAS TOMÁS AQUINO	0906186614
GONZALEZ BORBOR JUANA	0911428076
LAINES RAMÍREZ JUAN BAUTISTA	0906768163
LAINES RAMÍREZ JORGE RUFFO	0901081745
LAVAYEN RODRÍGUEZ FRANCISCO CLAUDIO	0910724319
LAVAYEN RODRÍGUEZ SIMÓN SERAPIO	0906933114
MEREJILDO BORBOR CLAUDIO RÓMULO	0910816149
MEREJILDO RIVERA CLAUDIO RÓMULO	0903595593
MONTAÑO LAINES CRUZ CATALINA	0917211120
NEIRA GONZÁLEZ ESTEBAN ARMANDO	0905072351
NEIRA SUÁREZ EPIFANIO	0901288688
ORRALA AQUINO DEMAS MÁXIMO	0903595478
REYES MEREJILDO JULIO FÉLIX	0915497804
REYES MEREJILDO LUIS ALBERTO	0916833874
RODRÍGUEZ APILINARIO SANTO BENITO	0914381223
SALINAS MONTAÑO BAUDILIO CRISTÓBAL	0917211146
SALINAS MONTAÑO BENITO ADÁN	0917211138
SALINAS RAMÍREZ IGNACIO	0904782133
SALINAS RAMÍREZ PRÓSPERO AMADOR	0908513559
SALINAS REYES CATALINO	0910031004
SALINAS REYES VICENTE FIDEL	0917404592





SUÁREZ ROCA CARLOS PORFIRIO	0901288027
VILLÓN LAINEZ INOCENTE	0901082016
VILLÓN PERERO CÉSAR	0904608023

Art. 3.- Reconocer a la Asamblea General de socios como la máxima autoridad y Organismo competente para resolver los problemas internos de la **ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA "JUNTAS DEL PACÍFICO"**, con domicilio en la Comuna Juntas del Pacífico de la parroquia Julio Moreno, cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena

Art. 4.- Los conflictos internos de las organizaciones sociales aprobadas por esta Cartera de Estado y de éstas entre sí, deberán ser resueltas de conformidad con las disposiciones estatutarias, y en caso de persistir, se someterán a lo establecido en la Disposición General Primera, del Reglamento para la Aprobación, Control, Extinción de Personas Jurídicas de Derecho Privado, con finalidad social y sin fines de lucro, publicado en el R.O. 660 de fecha 11 de septiembre del 2002, Modificado y publicado en el Reg. Of. No. 171 del 17 de septiembre del 2007.

Art. 5.- Disponer que dentro de 15 días posteriores a la fecha de emisión del presente Acuerdo Ministerial, los directivos de la Organización pongan en conocimiento de esta Subsecretaría la nómina de la directiva para el registro estadístico respectivo, y posteriormente en forma periódica, observando las disposiciones estatutarias de las directivas que se sucedan, así como el ingreso y egreso de socios de la referida Asociación.

Dado y firmado en la ciudad de Santiago de Guayaquil, a los diez días del mes de mayo del año dos mil ocho.

[Handwritten signature and date]
22-6-2016

[Handwritten signature]



LCDO. KLEBER LOPEZ VALDIVIEZO
SUBSECRETARIO REGIONAL DE INCLUSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL
DEL GUAYAS

Acuerdo Ministerial elaborado en base al Memo RS.05

Anexo 2 Inicio de cosecha desde Julio en la comuna Juntas del pacífico.

ECONOMÍA

La mejor ciruela del país sale de Juntas del Pacífico

Redacción Economía - 24 de octubre de 2016 - 00:00



La recolección del fruto inició en julio
Foto: Lylibeth Coloma / El Telégrafo

Entre \$ 3,7 y \$ 4 se ubica el precio actual de una caja con 700 frutos. Ambato es el principal destino del producto.

De sus 65 años, Flora Borbor lleva 60 dedicada a la recolección y venta de ciruela en la comuna Juntas del Pacífico, ubicada en la provincia de Santa Elena. Dicha labor la aprendió de su padre, Adolfo Borbor, quien falleció hace pocos años.

El miércoles, en una jornada más de trabajo, desde las 06:00 hasta las 11:00 u 11:30, a doña Flora la encontramos subida en una de los árboles de ciruelos que tiene en sus dos hectáreas de cultivo haciendo lo que más le apasiona: cosechar el fruto, que es parte importante del sustento económico de su hogar.

"Cada día, desde que comienza la cosecha, nos levantamos a las 04:00, dejamos todo listo en casa para venir a trabajar".

Este año, la cosecha de ciruela es buena, el clima ayudó y no hubo presencia de plagas, sin embargo, el bajo precio es lo que perjudica a la mayoría de los productores de Juntas del Pacífico, ya que, en la actualidad, la caja con 700 frutos se vende a los comerciantes que llegan a la comuna entre \$ 3,75 a \$ 4. Por julio y agosto pasado, cuando comenzó la recolección, dicho valor estaba sobre los \$ 30.

Fuente: (Diario El Telégrafo)

Anexo 3 Modelo de la encuesta a los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO.

**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

Encuesta los comuneros de la Asociación

En el marco de la tesis académica, hemos elegido desarrollar el plan de exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Hamburgo - Alemania desde Guayaquil - Ecuador

El presente instrumento consta de 5 preguntas y varias alternativas. Elija únicamente una de ellas, la que considere más acertada e identifique la respuesta con una X del lado derecho

1. ¿Cuál es su Edad?

23 a 29 años	<input type="checkbox"/>
30 a 44 años	<input type="checkbox"/>
45 a más años	<input type="checkbox"/>

2. ¿Considera usted que el producto llamado ciruela en almíbar de la Asociación es de calidad?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

3. ¿La asociación ha considerado la exportación de la ciruela en almíbar?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

4. ¿Sabía usted que al exportar el producto con mayores volúmenes se puede obtener mejores precios?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

5. ¿Cree que la exportación de la ciruela en almíbar fomenta desarrollo económico del recinto “Las Juntas” de la parroquia Simón Bolívar de la provincia de Santa Elena?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

OBSERVACIÓN

Estamos muy agradecidos por su precioso tiempo. Garantizamos que la información recopilada en esta encuesta se mantendrá estrictamente confidencial y se utilizará únicamente para completar nuestra tesis académica.

Anexo 4 Fotografías de las encuestas a los miembros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO.



- Se visitó el recinto “Las Juntas” de la parroquia Simón Bolívar en la provincia de Santa Elena para hacer las entrevistas en la Feria de la Ciruela.



- Se realizó entrevista a los miembros de la asociación que participaron en el **AGROFEST** en la ciudad Guayaquil.



Anexo 5 Modelo de la Encuesta a las empresas ecuatorianas que exportan de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas.

**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

Encuesta Empresas Exportadoras

En el marco de la tesis académica, hemos elegido desarrollar el plan de exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Hamburgo - Alemania desde Guayaquil - Ecuador

El presente instrumento consta de 5 preguntas y varias alternativas. Elija únicamente una de ellas, la que considere más acertada e identifique la respuesta con una X del lado derecho

1. ¿Usted comercializa y exporta alimentos procesados como las frutas en almíbares y conservas?

Si, se comercializa a nivel nacional y se exporta	
Solo se exporta	

2. ¿Considera importante el desarrollo de un plan de exportación ya que este permite minimizar los riesgos durante el proceso de exportación?

SI	
NO	

3. ¿Al momento de exportar sus productos que término de negociación utiliza?

EXW	
FOB	
CFR	
CIF	

4. De acuerdo a su experiencia, ¿A qué mercado está dirigido las mayores exportaciones de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas?

ESTADOS UNIDOS	
ALEMANIA	
FRANCIA	
CANADÁ	

5. ¿Cree usted que la exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania es viable?

SI	
NO	

OBSERVACIÓN

Estamos muy agradecidos por su precioso tiempo. Garantizamos que la información recopilada en esta encuesta se mantendrá estrictamente confidencial y se utilizará únicamente para completar nuestra tesis académica.

Anexo 6 Modelo de la Encuesta al Agente Afianzado de Aduana que realizan trámites de exportación de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas.

**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
Encuesta Agente Afianzado de Aduana**

En el marco de la tesis académica, hemos elegido desarrollar el plan de exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Hamburgo - Alemania desde Guayaquil - Ecuador

El presente instrumento consta de 5 preguntas y varias alternativas. Elija únicamente una de ellas, la que considere más acertada e identifique la respuesta con una X del lado derecho

1. ¿Usted ha realizado trámites de exportación definitiva de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas a la Unión Europea?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

2. ¿Cuál es el término de negociación que se usa con frecuencia para las exportaciones de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas?

EXW	<input type="checkbox"/>
FOB	<input type="checkbox"/>
CFR	<input type="checkbox"/>
CIF	<input type="checkbox"/>

3. ¿Usted considera que es importante para los potenciales exportadores y exportadores el desarrollo de un plan de exportación?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

4. ¿De acuerdo a su experiencia en los trámites de exportación a qué mercado está dirigido las mayores exportaciones de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas?

ESTADOS UNIDOS	<input type="checkbox"/>
ALEMANIA	<input type="checkbox"/>
FRANCIA	<input type="checkbox"/>
CANADÁ	<input type="checkbox"/>

5. ¿Cree usted que la exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania es viable?

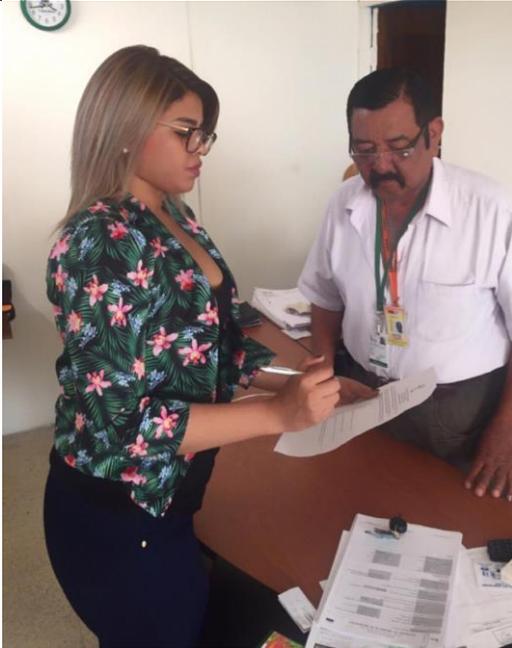
SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

OBSERVACIÓN

Estamos muy agradecidos por su precioso tiempo. Garantizamos que la información recopilada en esta encuesta se mantendrá estrictamente confidencial y se utilizará únicamente para completar nuestra tesis académica.

Anexo 7 Fotografías de las encuestas a las personas que realizan exportaciones de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas; para que nos faciliten con la información de las exportaciones que realizan al mercado internacional.

Encuesta con el Sr. Fausto Espin Agente de Aduana	Encuesta con el Sr. Boris Jimenez Agente de Aduana
--	---



Empresa Exportadora DUREXPORTA

Anexo 8 Resultado de la encuesta de las 12 empresas importadoras de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas en Hamburgo.

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give options. We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give options. We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give options... We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give options... We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give opinions... We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give opinions... We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give opinions...
We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give opinions...
We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give opinions... We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give opinions... We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give options... We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

Exportation plan Plum in Syrup, Thesis Academic

In the framework of the academic thesis, we have chosen to develop the export plan. The present instrument consists of 6 questions. Follow the instructions provided for each question where you can give options... We are very grateful for your precious time. We guarantee that the information collected in this survey will remain strictly confidential and will be used only to complete our academic thesis.

1. In what quantities do you import the fruits in syrup, vegetables, fruits conserve and jams?

- Wholesale
 Retail

2. How do you rate Ecuadorian products?

- Excellent
 Regular
 Bad

3. What is the probability that the plum in syrup has a chance in the Hamburg market?

- High probability
 Half Probability
 Low probability

4. At the time of import that incoterms use frequently?

- EXW
 FOB
 CFR
 CIF

5. How often do you import your canned fruits, syrups or jams?

- First months
 Quarterly
 Biannual
 Other

6. What kind of packaging does the German consumer prefer?

- Glass jar
 Canned
 Plastic Packaging

**Anexo 9 Pasos para obtención de certificado sanitario y venta libre
AGENCIA DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA
(ARCSA) de alimentos procesados.**

Paso 1

La planta de alimentos debe tener permiso de funcionamiento vigente de la agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria (ARCSA).

Paso 2

ingresar a la ventanilla única ecuatoriana (ECUAPASS) para realizar la solicitud.

-registró de representante legal o titular del producto.

-registró de representante técnico para conocer los requisitos para ser representante técnico.

Paso 3

En el sistema se conseguirá datos y documentos:

-declaración de la norma técnica bajo la cual se elabora el producto y en el caso de no existir la misma se debe presentar la declaración basada en normativa internacional y si no existiera una norma técnica específico y aplicable para el producto, se aceptará las especificaciones del fabricante y deberá ajustar la respectiva justificación sea técnica o científica.

- descripción e interpretación del código de lote, diseño de etiqueta o rótulo del o los productos especificaciones físicas y químicas del material de envase, bajo cualquier formato emitido por el fabricante o distribuidor, descripción general del proceso de elaboración el producto.

-en caso de maquila, declaración del titular de la notificación obligatoria y para el caso de productos orgánicos se presentará la certificación otorgada por la autoridad competente correspondiente.

Paso 4

El sistema emitirá una orden de pago de acuerdo a la categoría que consta en el permiso de funcionamiento y dispondrá de 5 días laborables, para realizar la cancelación caso contrario será cancelada dicha solicitud de forma definitiva del sistema de notificación sanitaria.

Paso 5

La ARCSA revisará los requisitos en función del perfil de riesgos del alimento en 5 días laborables, para conocer su perfil de riesgo.

Paso 6

Una vez realizado el pago \$104 por 5 años, la Agencia podrá emitir observaciones si fuera el caso la rectificación se deberán hacer en máximo 15 días laborables y únicamente se podrán realizar 2 rectificaciones a la solicitud original, caso contrario se dará de baja dicho proceso.

En caso de que la empresa tenga certificado de buenas prácticas de manufactura, no necesita notificación sanitaria siempre y cuando haya homologado su certificado BPM con la ARCSA.

Ventas Internacionales:

El Certificado de Libre Venta se otorga a todos los productos alimentarios que tienen Registro Sanitario.

Procedimiento:

-Recepción de la solicitud del CLV de Registro Sanitario.

-Verificación de la vigencia del Registro Sanitario del producto para el cual solicita el CLV, mediante los archivos electrónicos y documentales.

-Elaboración del certificado en el anverso de la copia del Registro Sanitario.

-Legalización del certificado, Firma del Director (a) de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria.

-Entrega: Av. República del Salvador N° 950 y Suecia; Costo: Cuarenta dólares (\$40) por cada certificación.

Fuente: (ARCSA, 2018)

Anexo 10 Certificado De Circulación de Mercancías EUR1.

CERTIFICADO DE CIRCULACION DE MERCANCIAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 No A 000.000		
	Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.		
	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre		
 y		
	<i>(indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)</i>		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional)	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino	
6. Información relativa al transporte (opcional)	7. Observaciones		
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); designación de las mercancías	9. Masa bruta (kg) u otra medida measure (litros, m ³ , etc.)	10. Factura (opcional)	
11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA (2) <i>Declaración certificada conforme</i> Documento de exportación (2) Modelo Nº De Autoridad Competente o Autoridad Aduanera País o territorio de expedición Lugar y fecha (Firma)	12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. Lugar y fecha (Firma)		



(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase «a granel», según sea el caso.
 (2) Las Partes aceptarán los certificados EUR1 que no hagan referencia a «autoridad competente» en la casilla 11.
 (3) Rellénese únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

Anexo 11 Declaración aduanera de exportación



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION



Número de DAE	
----------------------	--

Información de general

Código de la distrito		Código de régimen	
Tipo de Despacho		Código del declarante	

Información de Exportador

Nombre del exportador		Telefono del exportador	
Dirección del exportador			
Numero de documento de CIU		Ciudad del exportador	
Nombre del declarante			
Dirección del declarante			
Codigo de forma de pago		Codigo de moneda	

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	
Nombre del consignatario			
Dirección del			
Ciudad del contribuyente		Tipo de carga	
Almacen de lugar de		Medio de transporte	
Pais de destino final			

Totales

Codigo de moneda		Tipo de cambio	
Total moneda transacción (FOB)		Cantidad de item	
Peso neto total		Peso total	
Cantidad total de buftos		Cantidad de contenedores	
Cantidad total de unidades físicas		Cantidad total de unidades comerciales	
Codigo de la mercancía de despacho urgente		Codigo de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Item

No. Item	Codigo Subpartida	Codigo Complementario	Codigo Suplementario	Descripcion de Mercancías	Pais de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales

Despacho precedente

Numero de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item

Observaciones de oca - Item

Numero de Item	Tipo Observacion	Contenido

Documentos

Numero de Item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision

Firma del

Firma del Declarante