



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

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

TEMA

**EXPORTACIÓN DE CERVEZA ARTESANAL CON SABOR A
MARACUYÁ AL MERCADO DE ESPAÑA**

TUTORES

MSC. LÁZARO ULISES MUÑOZ CARINE

AUTOR

DAYANARA LETICIA BELTRAN REYES

GUAYAQUIL, 2020



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

EXPORTACIÓN DE CERVEZA ARTESANAL CON SABOR A MARACUYÁ AL MERCADO DE ESPAÑA

AUTOR/ES:

Beltran Reyes Dayanara Leticia

REVISORES O TUTORES:

Msc. Muñoz Carine Lázaro Ulises

INSTITUCIÓN:

Universidad Laica Vicente
Rocafuerte de Guayaquil

Grado obtenido:

Ingeniera en Comercio Exterior

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:

2020

N. DE PAGS:

150

ÁREAS TEMÁTICAS: EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN

PALABRAS CLAVE: Guía de fuente de información, Bebida alcohólica, Política arancelaria, España.

RESUMEN:

El proyecto de investigación de exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá al mercado de España tiene como objetivo el desarrollo de un manual con indicadores importantes que debe conocer la microempresa Tempel S.A. Este manual de exportación es una guía para incentivar la comercialización al mercado de Madrid, España. Aprovechar el momento que es un país que forma parte de la unión europea otorgando a Ecuador preferencias arancelarias por el mutuo acuerdo. Para fomentar la oferta productiva de este producto no tradicional es facilitándole por medio de un estudio de investigación descriptiva y exploratorio, con un enfoque mixto, emplear encuesta tales como a los miembros de la microempresa y a las importadoras con posible interés de conocer más de este producto.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Beltran Reyes Dayanara Leticia	Teléfono: 0960763713	E-mail: dbeltranr@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PHD. Rafael Iturralde Solórzano Teléfono: 2569500 Ext. 201 E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec MSC. Betty Aguilar Echeverria Teléfono: 2569500 Ext. 264 E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

Tesis Final

INFORME DE ORIGINALIDAD

6% 

INDICE DE SIMILITUD

4%

FUENTES DE
INTERNET

1%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

Submitted to Universidad de Cádiz

Trabajo del estudiante

1%

2

blablanegocios.com

Fuente de Internet

1%

3

www.proecuador.gob.ec

Fuente de Internet

<1%

4

www.intertek.com

Fuente de Internet

<1%

5

justiceservices.gov.mt

Fuente de Internet

<1%

6

Submitted to Esei International Business School

Trabajo del estudiante

<1%

7

www.allfreepapers.com

Fuente de Internet

<1%

8

Submitted to Stanmore College

Trabajo del estudiante

<1%

9

Submitted to Universidad Carlos III de Madrid

Trabajo del estudiante

<1%

10	www.constituteproject.org Fuente de Internet	<1 %
11	Submitted to University of Hull Trabajo del estudiante	<1 %
12	fta.go.kr Fuente de Internet	<1 %
13	Submitted to Mondragon Unibertsitatea Trabajo del estudiante	<1 %
14	www.tlc.gov.co Fuente de Internet	<1 %
15	www.eec-nepal.org.np Fuente de Internet	<1 %
16	www.mdpi.com Fuente de Internet	<1 %
17	incargo.online Fuente de Internet	<1 %
18	Submitted to Universidad de Deusto Trabajo del estudiante	<1 %
19	www.inmetro.gov.br Fuente de Internet	<1 %
20	Submitted to Universidad Técnica Nacional de Costa Rica Trabajo del estudiante	<1 %

21	Submitted to American Intercontinental University Online Trabajo del estudiante	<1 %
22	Submitted to CSU, Long Beach Trabajo del estudiante	<1 %
23	Submitted to Universidad Militar Nueva Granada Trabajo del estudiante	<1 %
24	Submitted to Universidad de León Trabajo del estudiante	<1 %
25	Submitted to University of New South Wales Trabajo del estudiante	<1 %
26	Submitted to Broward Community College Trabajo del estudiante	<1 %
27	Submitted to University of Johannesburg Trabajo del estudiante	<1 %
28	Submitted to Sheffield Hallam University Trabajo del estudiante	<1 %
29	Tomás Pérez-Ruiz, Carmen Martínez-Lozano, Virginia Tomás, José Fenoll. "KINETIC-FLUORIMETRIC DETERMINATION OF ETHYLENETHIOUREA BY THE STOPPED-FLOW TECHNIQUE", Analytical Letters, 2001 Publicación	<1 %
30	aei.pitt.edu Fuente de Internet	<1 %

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado DAYANARA LETICIA BELTRAN REYES, declara bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, EXPORTACIÓN DE CEREZA ARTESANAL CON SABOR A MARACUYÁ AL MERCADO DE ESPAÑA, corresponde totalmente a el suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor(es)



Firma:

DAYANARA LETICIA BELTRAN REYES

C.I. 0922778873

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación EXPORTACIÓN DE CERVEZA ARTESANAL CON SABOR A MARACUYÁ AL MERCADO DE ESPAÑA, designado(a) 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: EXPORTACIÓN DE CERVEZA ARTESANAL CON SABOR A MARACUYÁ AL MERCADO DE ESPAÑA, presentado por los estudiantes DAYANARA LETICIA BELTRAN REYES como requisito previo, para optar al Título de INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.



Firma:

Msc. Lázaro Ulises Muñoz Carine

C.C. 1756925176

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por ser mi guía, a mis padres por ser la ayuda idónea y constante en el desarrollo de este proyecto de investigación. El cual me ha brindado el impulso necesario para seguir avanzando en mi vida profesional.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil por haberme acogido, para poder cumplir una de mis metas. A mi tutor de tesis y demás profesores por brindarme su orientación, tiempo y además de ser guía para poder finalizar con éxito.

DEDICATORIA

Le dedico a mis padres, por haberme dado la confianza y el apoyo idóneo y incondicional, por la confianza que me brindaron en todo el trayecto de mi carrera para poder superarme y así poder cumplir cada una de mis logros que se los debo a ustedes en este camino, ellos me inculcaron valores, me motivaron constantemente lo cual me han servido mucho para poder conseguir mis anhelos.

ÍNDICE GENERAL

TABLA DE CONTENIDO	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	II
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	IV
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES ...	VII
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	VIII
AGRADECIMIENTO	IX
DEDICATORIA	IX
ÍNDICE GENERAL	X
ÍNDICE DE TABLA	XIV
ÍNDICE DE FIGURA	XV
ÍNDICE DE GRÁFICO	XVI
ÍNDICE DE ANEXOS	XVI
RESUMEN	X
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
1 TEMA	2
1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR	2
1.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:	3
1.1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.2 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN:	3
1.2.1 OBJETIVO GENERAL:.....	3
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	3
1.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.3.1 HIPÓTESIS GENERAL	4
1.3.2 HIPÓTESIS NULA.....	4
1.3.3. PRUEBA DE LA HIPÓTESIS	4
1.4 VARIABLE DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.4.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	5
1.5 LINEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL/ FACULTAD	5
1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN:	7
1.6 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.6.1 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	8

1.6.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	8
CAPÍTULO II	9
2.1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	9
2.2 MARCO TEÓRICO	11
2.2.1 REQUISITOS DEL EXPORTADOR	11
2.2.1.1 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA LA EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO.....	11
2.2.1.2 ETAPA PRE EMBARQUE.....	13
2.2.1.3 REQUISITOS QUE SE SOLICITAN DEL PRODUCTO.....	14
2.2.1.4 FLUJOGRAMA DE EXPORTACIÓN	21
2.2.3 PRODUCTO A EXPORTAR.....	22
2.2.3.1. BENEFICIOS DE LA MALTA.....	22
2.2.3.2. MARACUYÁ	23
2.2.4 MERCADO META.....	24
2.2.4.1 PERFIL DEL PAÍS A EXPORTAR.....	24
2.2.4.2 FICHA TÉCNICA DE ESPAÑA	24
2.2.4.3 CONTEXTO ECONÓMICO.....	25
2.2.5 IMPORTADORES DE ESPAÑA	26
2.2.5.1 CIUDADES Y EMPRESAS QUE IMPORTEN	26
2.2.5.2 PAISES IMPORTADORES	28
2.2.5.3 COMPETENCIA DE MERCADO (PAISES EXPORTADORES).....	28
2.2.6. FACTORES LEGALES	29
2.2.6.1 REQUISITOS Y NORMAS ESTÁNDARES	29
2.2.7. ECONOMÍA.....	31
2.2.7.1 BALANZA COMERCIAL DE ESPAÑA	31
2.2.7.2. INDICADORES DE CRECIMIENTO	31
2.2.8 POLÍTICAS COMERCIALES.....	32
2.2.8.1 ACUERDO COMERCIAL.....	32
2.2.8.2 ELIMINACIÓN DE ARANCEL.....	33
2.3 MARCO CONCEPTUAL	34
2.3.1 EXPORTACIÓN	34
2.3.2 TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN	34
2.3.3 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	35
2.3.4 TRATAMIENTO ARANCELARIO.....	35
2.3.5 FASE PRE EMBARQUE.....	36

2.3.6 FASE POST- EMBARQUE	37
2.3.7 NAVIERA.....	38
2.3.8 ACUERDO COMERCIAL.....	38
2.3.9 CONSOLIDADORA DE CARGA.....	38
2.3.10 BALANZA COMERCIAL.....	39
2.3.11 SENA.....	39
2.3.12 DESPACHO ADUANERO	39
2.3.13 UNIÓN EUROPEA	40
2.4 MARCO LEGAL.....	40
2.4.1 CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA	40
2.4.2 CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN COPCI TÍTULO VI.....	41
2.4.3 CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN.	42
CAPITULO III	43
3 MARCO METODOLÓGICO.....	43
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	43
3.2 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	44
3.3 TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN	45
POBLACIÓN.....	45
MUESTRA	47
MUESTRAA NO PROBABILÍSTICA	47
CAPITULO IV	71
MANUAL DE EXPORTACIÓN	71
4.TÍTULO DE LA PROPUESTA	71
4.1 RESEÑA.....	71
4.1.1. PERFIL DE LA MICROEMPRESA	71
4.1.2. MISIÓN	71
4.1.3. VISIÓN	72
4.2. SITUACIÓN DE LA MICROEMPRESA.....	72
4.2.1. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL DE LA MICROEMPRESA	72
4.2.2. FICHA TÉCNICA	73
4.2.2. ANÁLISIS FODA DE LA MICROEMPRESA.....	73
4.3. PRESENTACIÓN DEL MANUAL DE EXPORTACIÓN.....	74
4.3.1. VENTAJAS PARA SU COMERCIALIZACIÓN.....	74
4.3.2. PRECIO DE VENTA	75

4.3.3. PLAZA.....	75
4.3.4. PROCESO DE ELABORACIÓN.....	76
4.3.5. ENTIDADES DE APOYO Y AYUDA PARA ENTRAR AL MERCADO.....	77
4.3.6. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA UNIÓN EUROPEA	78
4.3.7. PARTID ARANCELARIA	78
4.4 EMBALAJE, ETIQUETADO DE ESPAÑA	79
4.4.1. REGLAS	79
4.4.2 ENVASE DEL PRODUCTO	80
4.4.3. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO.....	81
4.5. RELACIONES COMERCIALES.....	82
4.5.1. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR	82
4.5.2. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA IMPORTAR EN ESPAÑA	82
4.5.3. CAJAS	82
4.5.4. PALLETS NORMA ISO 3394	83
4.5.5. TRANSPORTE TERRESTRE	84
4.5.6. CONSOLIDADORA DE CARGA, NAVIERAS.....	85
4.6. PUERTO DE LLEGADA	85
4.6.2. CANAL DE DISTRIBUCION	85
4.7. NEGOCIACION INTERNACIONAL	86
4.7.1. cotización de exportación	86
4.7.2. CANTIDAD A EXPORTAR.....	86
4.7.3. TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN	87
4.8.2. Registro en ecuapass	89
4.8.3. REGISTRO AGROCALIDAD.....	90
4.8.4. REQUISITOS PARA INGRESAR AL MERCADO EUROPEO.....	91
4.8.5. Etapa pre embarque.....	93
4.8.6. ETAPA POST EMBARQUE	95
4.8.7. FORMA DE PAGO CONVENIENTE.....	96
4.8.9 PRECIOS DE CERVEZAS ARTESANAL IMPORTADO POR ESPAÑA	97
5 ANÁLISIS DE DINANCIAMIENTO.....	97
5.1. COSTOS VARIABLES.....	98
5.1.2 COSTOS FIJOS	100
5.1.3. PRECIO FOB.....	96
5.1.4 ANÁLISIS COMPARATIVO DE INGRESOS	101
5.1.5 MANUAL DE EXPORTACIÓN	102

5.1.5 FLUJOGRAMA PARA EL PROCESO DE LA DAE	103
5.1.6 FLUJOGRAMA DE PROCESO DE EXPORTACIÓN GENERAL.....	104
5.1.7 ACTIVIDAD REALIZADA PARA CADA PROCESO	105
.....	106
CONCLUSIONES	107
RECOMENDACIONES	108
REFERENCIAS	109

ÍNDICE DE TABLA

<i>Tabla 1 Operacionalización de variables</i>	5
<i>Tabla 2 Operacionalización de variable dependiente</i>	6
<i>Tabla 3 empaque y etiquetado</i>	16
<i>Tabla 4 Perfil del país</i>	24
<i>Tabla 5 Importación de Mercancías</i>	25
<i>Tabla 6 empresas importadoras en trade map</i>	26
<i>Tabla 7 empresas importadoras y distribuidoras</i>	27
<i>Tabla 8 Empresas importadoras y distribuidoras (Berrapedia)</i>	27
<i>Tabla 9 Tratamiento Arancelario</i>	30
<i>Tabla 10 Balanza Comercial</i>	31
<i>Tabla 11 Indicadores de Crecimiento</i>	32
<i>Tabla 12 Empresa Exportadora de Ecuador</i>	46
<i>Tabla 13 Empresas importadoras de España</i>	46
<i>Tabla 14 Encuesta requisitos obligatorios para exportar</i>	50
<i>Tabla 15 Encuesta sobre el conocimiento del proceso de exportación</i>	51
<i>Tabla 16 Encuesta datos que solicitan para lograr la exportación</i>	52
<i>Tabla 17 Encuesta beneficio para la microempresa tener un flujograma de exportación</i>	53
<i>Tabla 18 Encuesta beneficios sobre la cerveza artesanal</i>	54
<i>Tabla 19 Encuesta conocimiento sobre el perfil a exportar</i>	55
<i>Tabla 20 Encuesta sobre la economía de España</i>	56
<i>Tabla 21 Encuesta sobre si es beneficioso conocer empresas importadoras de España</i>	57
<i>Tabla 22 Encuesta sobre si posee conocimiento de los requerimientos para ingresar el producto al mercado europeo</i>	58
<i>Tabla 23 Encuesta de como considera obtener conocimiento sobre la partida arancelaria de su producto</i>	59
<i>Tabla 24 Encuesta sobre si exportar favorece al desarrollo del país</i>	60
<i>Tabla 25 Encuesta sobre si cree que es importante conocer del crecimiento económico de España</i>	61
<i>Tabla 26 Encuesta sobre la buena relación comercial favorecerá a un buen desarrollo económico</i>	62
<i>Tabla 27 Encuesta a importadoras de Madrid sobre su interés de importar producto ecuatoriano</i>	63
<i>Tabla 28 Encuesta a importadores sobre si importan y a la vez distribuyen el producto</i>	64
<i>Tabla 29 Encuesta sobre su experiencia importando desde ecuador</i>	65
<i>Tabla 30 Encuesta sobre si estarían interesados en recibir información sobre el producto</i> ..	66

<i>Tabla 31 Encuesta sobre que termino de negociaci3n aplica para sus importaciones.....</i>	<i>67</i>
<i>Tabla 32 Encuesta sobre si conoce alg3n impedimento de importar productos desde Ecuador</i>	<i>68</i>
<i>Tabla 33 Encuesta sobre si actualmente est3n importando de pa3ses terceros.....</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 34 Ficha t3cnica cerveza artesanal</i>	<i>73</i>
<i>Tabla 35 Proceso cerveza artesanal</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 36 Clasificaci3n Arancelaria.....</i>	<i>78</i>
<i>Tabla 37 Clasificaci3n Arancelaria de Ecuador</i>	<i>78</i>
<i>Tabla 38 Dimensiones para calcular cuantas cajas vienen en cada pallet.....</i>	<i>84</i>
<i>Tabla 39 Compa3n3as de transporte terrestre</i>	<i>84</i>
<i>Tabla 40 Consolidadoras o navieras</i>	<i>85</i>
<i>Tabla 41 Cantidad a Exportar</i>	<i>87</i>
<i>Tabla 42 precios.....</i>	<i>97</i>
<i>Tabla 43 Precios</i>	<i>97</i>
<i>Tabla 44 Costo Variable</i>	<i>98</i>
<i>Tabla 45 Costo de materia prima</i>	<i>98</i>
<i>Tabla 46 Costo de mano de obra y costo indirectos de fabricaci3n.....</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 47 Presupuesto de costos variables unitarios.....</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 48 Costos fijos.....</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 49 Presupuesto de costos totales</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 50 Gastos de Exportaci3n - Fob unitario</i>	<i>96</i>
<i>Tabla 51 An3lisis comparativo</i>	<i>101</i>

ÍNDICE DE FIGURA

<i>Figura 1 Mercado y rotulado.....</i>	<i>18</i>
<i>Figura 2 S3mbolos normas ISO 780.....</i>	<i>19</i>
<i>Figura 3 sello NIMF 15</i>	<i>20</i>
<i>Figura 4 Productos de la Microempresa</i>	<i>22</i>
<i>Figura 5 Cerveza artesanal con sabor a maracuy3.....</i>	<i>23</i>
<i>Figura 6 Ficha t3cnica Espa3a.....</i>	<i>24</i>
<i>Figura 7 lista de pa3ses importadores.....</i>	<i>28</i>
<i>Figura 8 Pa3ses exportadores</i>	<i>28</i>
<i>Figura 9 Desgravaci3n otorgados a Ecuador</i>	<i>30</i>
<i>Figura 10 Porcentaje de compa3n3as que otorgue una gui3 de exportaci3n para la cerveza. 50</i>	<i>50</i>
<i>Figura 11 Porcentaje sobre el conocimiento del proceso de exportaci3n</i>	<i>51</i>
<i>Figura 12 Datos que se solicitan para lograr exportar.....</i>	<i>52</i>
<i>Figura 13 Porcentaje de beneficio de tener un flujograma del proceso de exportaci3n.....</i>	<i>53</i>
<i>Figura 14 Porcentaje de encuesta sobre ciertos beneficios que tiene la cerveza artesanal ..</i>	<i>54</i>
<i>Figura 15 Porcentaje de conocimiento del pa3s a exportar.....</i>	<i>55</i>
<i>Figura 16 Porcentaje sobre conocimiento de la econom3a del pa3s a exportar.....</i>	<i>56</i>
<i>Figura 17 Porcentaje sobre si desea conocer importadoras de espa3a.....</i>	<i>57</i>
<i>Figura 18 Porcentaje sobre si posee conocimiento sobre los requisitos para exportar a la uni3n europea.....</i>	<i>58</i>
<i>Figura 19 Porcentaje sobre el deseo de conocer la partida arancelaria de su producto</i>	<i>59</i>

<i>Figura 20 Porcentaje sobre si exportar mejora la economía del país</i>	<i>60</i>
<i>Figura 21 Porcentaje sobre si es importante conocer el crecimiento económico.....</i>	<i>61</i>
<i>Figura 22 Porcentaje sobre si mantener una buena relación con dicho país es favorable ...</i>	<i>62</i>
<i>Figura 23 Porcentaje sobre empresas importadoras interesadas en conocer el producto</i>	<i>63</i>
<i>Figura 24 Porcentaje de importadores que también se encargan de distribuir.....</i>	<i>64</i>
<i>Figura 25 Porcentaje sobre experiencia importando desde ecuador.....</i>	<i>65</i>
<i>Figura 26 Porcentaje importadores interesados en recibir información.....</i>	<i>66</i>
<i>Figura 27 Porcentaje sobre que termino de negociación aplica.....</i>	<i>67</i>
<i>Figura 28 Porcentaje sobre si conoce algún impedimento para importar desde ecuador.....</i>	<i>68</i>
<i>Figura 29 Porcentaje sobre si actualmente están realizando importaciones.....</i>	<i>69</i>
<i>Figura 30 Presentación de la cerveza artesanal</i>	<i>74</i>
<i>Figura 31 Pro Ecuador.....</i>	<i>77</i>
<i>Figura 32 Exporta fácil.....</i>	<i>77</i>
<i>Figura 33 Diseño de envase.....</i>	<i>80</i>
<i>Figura 34 Modelo de envase.....</i>	<i>81</i>
<i>Figura 35 Caja con separador.....</i>	<i>82</i>
<i>Figura 36 Pallets standar</i>	<i>83</i>
<i>Figura 37 Zuncho plástico</i>	<i>84</i>
<i>Figura 38 Canal de distribución.....</i>	<i>86</i>
<i>Figura 39 Término de negociación.....</i>	<i>87</i>
<i>Figura 40 declaración juramentada</i>	<i>91</i>
<i>Figura 41 Ecuapass</i>	<i>92</i>
<i>Figura 42 Registro sanitario.....</i>	<i>93</i>

ÍNDICE DE GRÁFICO

<i>Gráfico 1 Flujograma del proceso de exportación.....</i>	<i>21</i>
<i>Gráfico 2 organigrama de la empresa.....</i>	<i>72</i>
<i>Gráfico 3 Pasos para ser exportador.....</i>	<i>88</i>
<i>Gráfico 4 Pasos para el certificado digital.....</i>	<i>89</i>
<i>Gráfico 5 Proceso para transmitir la declaración de exportación.....</i>	<i>93</i>
<i>Gráfico 6 Documentos de acompañamiento</i>	<i>94</i>
<i>Gráfico 7 proceso de exportación.....</i>	<i>95</i>
<i>Gráfico 8 Apertura de carta de crédito.....</i>	<i>96</i>

ÍNDICE DE ANEXOS

<i>Anexo 1 prueba chi cuadrado</i>	<i>117</i>
<i>Anexo 2 Encuesta a importadora ‘‘cerveza especial’’ de Madrid.....</i>	<i>117</i>
<i>Anexo 3 Visita a la planta de producción de la Microempresa</i>	<i>120</i>
<i>Anexo 4 Carta de aprobación de Tempel S.A.</i>	<i>123</i>
<i>Anexo 5 Formato de entrevista</i>	<i>124</i>
<i>Anexo 6 Formato de encuesta a importadoras</i>	<i>125</i>
<i>Anexo 7 Formato de encuesta a miembros de la microempresa.....</i>	<i>126</i>

Anexo 8 certificado de circulación de mercancías- EUR1 129

RESUMEN

El proyecto de investigación de exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá al mercado de España, el proyecto de investigación de exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá al mercado de España tiene como objetivo el desarrollo de un manual con indicadores importantes que debe conocer la microempresa Tempel S.A. Este manual de exportación es una guía para incentivar la comercialización al mercado de Madrid, España. Aprovechar el momento del convenio que tiene la unión europea y Ecuador sobre preferencias arancelarias tal y como se muestra en el mutuo acuerdo. Para fomentar la oferta productiva de este producto no tradicional es facilitándole por medio de un estudio de investigación descriptiva y exploratorio, con un enfoque mixto, empleando encuestas tales como a los miembros de la microempresa y a las importadoras con posible interés de conocer más de este producto. Dirigidos especialmente a la capital que es Madrid donde habitan una gran cantidad de ecuatorianos con restaurantes de gastronomía ecuatoriana. Debido al poco conocimiento que tienen los socios sobre incursionar en el mundo de la exportación, se le otorga este manual que se dará a conocer a los socios de la microempresa dándoles detalles de empresas importadoras y distribuidores de cerveza artesanal, ubicadas en dicho país España, (Madrid). Darle herramientas importantes a la microempresa como el acuerdo comercial entre Ecuador y la unión europea de las preferencias arancelarias del producto. Se procedió al desarrollo de un manual con aspectos principales que debe conocer la microempresa para el proceso de exportación

INTRODUCCIÓN

La empresa Tempel S.A. inició desde el año 2013 encargándose de producir y distribuir las cervezas artesanales a sus clientes en las diferentes partes del Ecuador, donde realizan envíos a bares de salinas, loja, guayaquil y su principal bar ubicada en Quito. En lo que respecta a este proyecto se desarrolla un manual de exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá al mercado de España para la microempresa Tempel S.A., con la finalidad de que la microempresa tenga conocimiento de los pasos a realizar sobre los procesos de exportación. La investigación para este proyecto se constituye en 4 capítulos, que son:

Capítulo I Se dio inicio al planteamiento del problema por motivo del efecto de la microempresa, planteando un objetivo general y objetivos específicos, de tal manera justificar la investigación e hipótesis.

Capítulo II Se desarrolló marco teórico donde se da detalla importantes teorías de comercio internacional, se establece marco conceptual y marco legal con la finalidad de que sirva de ayuda al desarrollo del proyecto de investigación a la microempresa Tempel S.A.

Capítulo III Se incluye la metodología de la investigación, tipo de investigación el enfoque, la población y muestra, por último, analizar al importador seleccionado para este manual de exportación.

Capítulo IV Culmina con el desarrollo del manual exportación para dar conocimiento al interesado que es la microempresa, para finalizar se encontrará una estimación costos de materia prima y gastos de exportación.

CAPÍTULO I

1 TEMA

Exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá al mercado de España.

1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Ecuador cuenta con la microempresa Tempel S.A que fue creada en Ambato desde el año 2013, establecida en la avenida los chasquis 2-43 y los incas. Nace por la inspiración de crear nuevos gustos para consumidores selectos que se entusiasman de saborear la cerveza artesanal con sabor a maracuyá. Los emprendedores de la cerveza Artesanal, se afrontan a una competitividad fuerte en la fabricación industrial, indica que el negocio de la elaboración del producto se da a conocer más por el boca a boca, y a través de redes sociales precisamente por su limitado presupuesto.

La sociedad Tempel en el año 2017 tuvieron la iniciativa de realizar exportaciones, por ende, la falta de conocimiento y asesoramiento, y por no obtener un manual que le sirva de soporte o que le valga de acompañamiento al producto que se desea exportar, optaron por no captar mercado. Actualmente las microempresas están deseosas en expandir su producto aún nuevo rumbo para dar a conocer al mundo exterior, pero no tienen el suficiente conocimiento para poder realizar trámites aduaneros y llevar a cabo un proceso de exportación.

Si la microempresa no busca ayuda especializada al momento de querer realizar exportaciones o no cuenta con una guía, puede llegar a realizar mal los procesos, por ende, lo único que va a obtener es pérdida económica, lo cual llevará a la quiebra de dicha microempresa y ya no tendrá el deseo de comercializar su producto.

Para llevar a cabo el procedimiento de exportación es indispensable direccionar a la empresa, mediante un manual donde se le indique un conjunto de pasos, dando posibilidad a desplazarse al mercado internacional a la cerveza artesanal con sabor a maracuyá, recopilando información, por ende, se instruirá cocimientos adecuados de los requerimientos al comercio exterior, para que la empresa Tempel S.A. alcance objetivo definido.

1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:

¿Cómo el manual de exportación para la cerveza artesanal con sabor a maracuyá, servirá como guía para realizar un trámite de exportación para la empresa Tempel S.A.?

1.1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué acción debe desarrollar esta microempresa TEMPEL S.A. para llevar a cabo la exportación de este producto innovador hacia el mercado de España?

¿Qué aspectos o elementos importantes de la cerveza artesanal con sabor a maracuyá se analizarían para la elaboración correcta del siguiente método de exportación?

¿Cómo promover de una manera conveniente la exportación de la cerveza artesanal con sabor a maracuyá hacia el mercado de Madrid, España?

1.2 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN:

1.2.1 OBJETIVO GENERAL:

Desarrollar un manual de exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá que sirva como guía para proporcionar conocimiento y proceder a realizar un trámite de exportación, para la microempresa “TEMPEL S.A.”, al mercado de Madrid, España.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Analizar mercado meta, recopilando información para la comercialización del producto.
- Detallar los requerimientos al comercio exterior que facilite el proceso de exportación de la cerveza artesanal con sabor a maracuyá.
- Proponer un manual de procedimiento exportación para la cerveza artesanal con sabor a maracuyá cumpliendo todos los requerimientos necesarios en mercado en destino.

1.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 HIPÓTESIS GENERAL

Si se establece un manual de trámite de exportación se lograría una guía para proporcionar conocimiento en la empresa Tempel S.A.

1.3.2 HIPÓTESIS NULA

Si no se establece un manual de trámite de exportación se carecerá de una guía para proporcionar conocimiento en la empresa Tempel S.A.

1.3.3. PRUEBA DE LA HIPÓTESIS

Para demostrar la hipótesis se elaboró la prueba de chi cuadrado, para esto se realizó la investigación de las variables, para comprobar y describir si existe igualdad entre las 2 variables que son independiente y dependiente.

Para poder impugnar la hipótesis nula se ejecutó la prueba chi cuadrado, conforme a las encuestas realizadas a miembros de la microempresa preguntándoles si es beneficioso obtener un manual para llevar a cabo el proceso de exportación obteniendo así un resultado de la prueba de chi calculado con un 2,500 y chi tabla un 3,841 describiendo que no existe igualdad dando como resultado un rechazo a la hipótesis nula. (ver anexo 1).

1.4 VARIABLE DE LA INVESTIGACIÓN

VARIABLE INDEPENDIENTE

Manual de exportación

VARIABLE DEPENDIENTE

Guía para proporcionar conocimiento y proceder a realizar un trámite de exportación.

1.4.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

La operacionalización de las variables incluye las definiciones de la variable independiente y dependiente, con sus respectivas dimensiones e indicadores, ítems, mostradas en el anexo 7. Para poder ayudar a la medición de las variables de investigación con las preguntas desarrolladas entre la técnica de encuesta sobre recolección de información.

1.5 LINEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL/ FACULTAD

La facultad de administración carrera de Comercio exterior, hace referencia a la línea institucional de desarrollo estratégico empresarial y emprendimiento sustentable, como su dominio sobre emprendimiento sustentable y sostenible con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria, haciendo referencia a la línea de la facultad Marketing, comercio y negocios globales.

Tabla 1 Operacionalización de variables

	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Ítems
<p>Variable independiente Manual de exportación</p>	<p>Es una guía de instrucciones que sirve en forma de soporte. Para la exportación y comercialización de un determinado producto que se ofrece al mercado, que ayuda al cliente que lo adquiere y al exportador obtener una mejor visión y conocimientos para su trabajo.</p>	<p>-Requisito del exportador</p> <p>-Producto a exportar</p> <p>-Mercado meta</p> <p>-Importadores de España</p> <p>-Factores legales</p> <p>-Economía</p> <p>-Política</p>	<p>Documentos requeridos para exportar.</p> <ul style="list-style-type: none"> •Etapa pre y post embarque •requisitos que se solicitan al producto •flujograma del proceso de exportación •Beneficios de la cerveza •Perfil del país •Contexto económico •Ciudades de España que importen el producto •Empresas importadoras •Requisitos y normas estándares para entrar al mercado •Tratamiento arancelario en el país de destino y nacional •Balanza de pagos •PIB •Relación comercial entre Ecuador y Unión Europea 	<p>1,2,3,4</p> <p>5</p> <p>6,7</p> <p>8</p> <p>9,10</p> <p>11,12</p> <p>13</p>

Elaborado por: Beltran (2020)

Tabla 2 Operacionalización de variable dependiente

	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Ítems
<p>Variable dependiente Guía para proporcionar conocimiento para realizar un trámite de exportación</p>	<p>Es el conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de la cerveza artesanal con sabor a maracuyá, determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de hacer llegar a los clientes lo que necesitan.</p>	-Comercial	<ul style="list-style-type: none"> •Entidades de asesoramiento •Ferias en el cual puede participar •Navieras que operen en puertos de España. 	14,15,16
		-Oferta	<ul style="list-style-type: none"> •Recurso suficiente que cuenta la empresa para el producto a exportar. •Precio 	17,18
		-Importadores de cerveza	<ul style="list-style-type: none"> • empresas importadoras del producto. •Países importadores del producto 	19,20
		-Cultura española	<ul style="list-style-type: none"> •Costumbres del país a exportar •Hábitos del país a exportar 	21

Elaborado por: Beltran (2020)

1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN:

La microempresa Tempel S.A. se dedica a producir y comercializar sus productos tales como los 4 tipos de cervezas artesanales, teniendo 7 años dedicándose a este negocio. Este proyecto busca desarrollar un manual para el proceso de exportación, para dar a conocer a Tempel S.A. una guía para la comercialización del producto innovador como la cerveza artesanal con sabor a maracuyá, fruto amarillo, exótica, codiciada por la agroindustria del mercado europeo, la empresa desea que su producto innovador obtenga un rumbo donde sea factible su venta.

Se pretende dar a conocer el potencial de la cerveza artesanal lo cual contiene un sabor a una fruta no tradicional maracuyá, contiene malta, que es uno de los principales ingredientes de la cerveza artesanal, por ende, tienen muchos beneficios para el ser humano. El manual que se desarrolló es dar a conocer los requerimientos al comercio exterior, para poder desarrollar el proceso de tramites de exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá.

Dando posibilidad a la exportación de dicho producto a exportar, lo cual se ha tomado en cuenta un país que forma parte de la Unión Europea que es España, según lo acordado entre Ecuador y la Unión Europea es que permitirá el ingreso de varios productos sin arancel al mercado europeo, lo cual dará beneficio a los pequeños productores ecuatorianos tanto como a la Sierra y a la Costa para que puedan comercializar sus productos. (Acuerdo Comerical, 2015).

La cerveza actualmente tiene una gran acogida que pasa hacer oferta exportable al mercado europeo, la cervecería nacional ha tenido la oportunidad de embarcar el primer contenedor de su marca insigne con la llegada al continente europeo en el año 2018, el envío que realizó la cervecería nacional fue parte de un plan de exportación que se permitió globalizar la marca, su exportación fue de 3 contenedores con un total de 5.700 cajas de 24 botellas con destino a España.

Gracias a la gran acogida en el mercado europeo los productos innovadores, como la cerveza artesanal con sabor a maracuyá sería una gran oportunidad para las empresas cerveceras adentrarse al mercado español utilizando así un producto no tradicional para la comercialización de la cerveza artesanal. Se le otorgará información relevante para que no tenga problemas al llevar a cabo su exportación. (Líderes, 2018)

En este estudio de mercado, se analizará competidores, proporcionará los requerimientos al comercio exterior, y la comercialización adecuada para el producto al mercado de España.

1.6 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Manual de procedimiento para la exportación de cervecera artesanal con sabor a maracuyá, recolectando información necesaria para la microempresa Tempel S.A. analizando el mercado meta y las demás variables, para la comercialización.

1.6.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

- Analizar el mercado meta para la posible exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá.
- Elaborar un manual de procedimiento para la exportación desarrollada únicamente para la microempresa Tempel S.A.

Aspecto: Manual de procedimiento para la exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá hacia el mercado de Madrid, España.

Área: Comercio Exterior

Lugar: Ambato

El proyecto está dirigido a la microempresa Tempel s.a.

Delimitación temporal: 2019-2020

CAPÍTULO II

2.1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

En el presente proyecto se lleva a cabo un ‘manual de exportación’ definiéndolo, así como el medio más común del que se sirve las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Quiere decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economía de escala en la producción.’’ (Radebaugh, pág. 714).

De acuerdo a lo que expone Daniels y Radebaugh, un manual de exportación es un medio para que las compañías tengan oportunidad de tener conocimiento de lo que es incursionar en el mundo exterior con sus productos innovadores, para así poder incrementar sus ingresos en ventas.

Para la obtención de las investigaciones de campo en lo que hace referencia a investigaciones a las exportaciones de diferentes trabajos a la obtención de título profesional, presentando manuales o plan de exportaciones que benefician a incentivar a los nuevos exportadores. Permitiendo así a la microempresa Tempel S.A. teniendo un mejor enfoque para su proceso de exportación.

La investigación titulada ‘Análisis de las compensaciones del régimen 21 en las empresas exportadoras de atún’ presentada por (Cortez & Villa, 2018) donde evaluaron el problema mediante el régimen 21 admisión temporal para perfeccionamiento activo indicando es muy importante que todas las empresas que tienen iniciativa de exportar, utilicen las herramientas correctas del comercio exterior y lo realicen de manera correcta. Los autores utilizaron como método y técnica para la investigación es no experimental- transaccional descriptiva con un enfoque de investigación cualitativa.

El autor (Merchán & Tapia, 2015) menciona en su trabajo de investigación para su titulación ‘Costos de exportación según incoterms del calzado de Gualaceo hacia Guatemala y sus implicaciones financieras y tributarias, caso litargmode cia. Ltda.’’ Según autores llegaron

a la conclusión de llevar el proceso de exportación con el termino de negociación FOB en el cual se delimitan las responsabilidades y riesgos de cada parte. Por lo cual analizaron los costos por cada incoterm.

Otro autor (PICO, 2015) diseñó “optimización del proceso de extracción de aceite de unguurahua en función de rendimiento”. Teniendo como conclusión el proceso de extracción del aceite, el autor indica que se determinó las mejores condiciones para la extracción, donde también pudo determinar el tiempo de vida útil del aceite y el costo de producción del litro del aceite unguurahua a \$13,86 con un costo de materia prima de \$113,70. Por lo cual la autora pudo estimar un precio de venta a \$15,25.

En el “análisis de exportación de mercado para la exportación de aceites esenciales de rosas, limón y hierba luisa producidas en Ecuador hacia los estados unidos” (Murillo, 2014) donde hace referencia que Ecuador no se encontraba en la lista de los principales proveedores de aceites esenciales a Estados Unidos por ello sería una oportunidad en ingresar al mercado con este producto innovador donde será basada en la calidad del producto para poder dirigirse a dicho mercado que es Estados Unidos.

En el proyecto “elaboración de una guía de exportación de cerveza artesanal a Santiago de Chile” autor (García, 2018) indica este proyecto como un gran reto con una adecuada investigación, enfatizando la forma única del producto puede ser un factor decisivo para el éxito de la empresa en el mercado internacional indica García, dando resultados de ganancia para la empresa de tal manera incentivando a la empresa o demás empresas con la iniciativa de exportar, por ende con un manual o plan de exportación se les haría más fácil para poder seguir las regulaciones y requisitos que aquella empresa desconoce.

En la investigación titulada plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa “Frutilandia S.A.” al estado de los Ángeles California, Estados Unidos de América autores (Solange Merino y María Najas, 2015), indica que el mango es considerado como ventaja competitiva para el mercado meta, involucra que su análisis de variables tanto económico como financiero que permite demostrar el nivel de rentabilidad, pudieron analizar

la capacidad de producción y la introducción al mercado internacional, siguiendo así los lineamientos, normas internacionales de tal manera que se permita el ingreso triunfante de dicho producto.

De acuerdo lo mencionado anteriormente, demostrando que el proyecto de investigación según la necesidad analiza la función de la empresa del proceso de exportación, fundamentándose en normas internacionales lo cual permite el ingreso exitoso del producto al mercado de los Ángeles, dando un proceso estructuradas de manera metodológica, técnicas y procedimientos que ayudan a las empresas o microempresas a desarrollar su proceso de exportación.

2.2 MARCO TEÓRICO

2.2.1 REQUISITOS DEL EXPORTADOR

2.2.1.1 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA LA EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO

La documentación que debe tener la microempresa Tempel s.a. para poder ingresar la cerveza artesanal con sabor a maracuyá son las siguientes:

- **REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE (RUC)**

Las personas naturales y jurídicas deben obtener el RUC, o actualizarlo en el Servicio de Rentas Internas, ahí debe constar como exportador autorizado para emitir facturas y comprobantes de ventas

- **FACTURA PROFORMA**

Es un documento donde se detalla la negociación y su contenido, esta información es proporcionada de los datos del exportador, como el nombre, dirección, número de factura, datos del importador, cantidad, precio unitario y total, condiciones de entrega y otros datos.

- **FACTURA COMERCIAL ORIGINAL**

Es un documento emitido por el exportador y contiene los nombres del exportador e importador con sus respectivas direcciones, correo, teléfonos, y otros datos referenciales. También contiene detalle de la mercadería, fecha y lugar de emisión de la factura, cantidad de

unidades facturadas, precios, moneda de la venta internacional, formas de pago, medio de transporte designado y firma responsable, entre otros datos.

- **CERTIFICACIONES**

La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones. Entre los certificados, se debe considerar los siguientes:

- a) Certificado de origen
- b) Certificados sanitarios
- c) Certificados de calidad
- d) Otras calificaciones
- e) Autorizaciones previas

- **REGISTRO COMO EXPORTADOR**

Para registrarse como exportador se lo debe realizar mediante la página web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, y se procederá a realizar lo siguiente:

Una vez tramitado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se procederá con lo siguiente:

1. Obtener el Certificado Digital para la firma electrónica que lo otorga el Banco Central del Ecuador o Security Data.
2. En el portal Ecuapass realizar su registro, ahí se debe:
 - Actualizar la base de datos
 - Crear un usuario y una contraseña
 - Aceptar las condiciones y políticas de uso
 - Registrar la firma electrónica (Aduana del Ecuador, 2017)

De acuerdo a lo mencionado en la página aduana del Ecuador, los requisitos primordiales para que la microempresa Tempel S.A pueda comenzar el proceso de exportación es estar registrado como exportador, donde va a obtener el certificado digital para la firma electrónica que le otorga las únicas entidades como el Banco central o Security Data, segundo punto primordial es tener un cliente en el país al cual se desea exportar , realizar una factura proforma,

luego una factura comercial, antes de comenzar el procedimiento de la exportación la mercancía deberá tener sus debidas certificaciones.

2.2.1.2 ETAPA PRE EMBARQUE

FASE DE PRE EMBARQUE

El proceso de exportación se inicia con la transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), esto se realiza por el sistema Ecuapass generando de esta manera un vínculo legal y obligaciones que debe de cumplir con la SENAE por parte del exportador. Los principales datos que se consignan en la DAE son:

- Datos del exportador o declarante
- Descripción de la factura
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso y demás datos sobre la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original
- Autorizaciones previas
- Certificado de origen electrónico

Booking o Reserva de Carga: El exportador o consignante debe comunicarse con el transportista para reservar el espacio dentro del buque y para conocer el lugar donde se entregará la carga en el puerto de embarque. La naviera o agente acepta la reserva de carga indicando el buque y la fecha prevista de salida.

Estados de la DAE

Canal de Aforo: Este es asignado una vez ingresadas las mercaderías a zona primaria, el sistema envía una notificación con el canal de aforo al exportador, los mismos pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo o
- Canal de Aforo Automático

En el caso de ser automático, el estado cambia directamente a salida autorizada.

FASE DE EMBARQUE

Salida del medio de transporte:

- Depósito
- Zona primaria, en los distritos donde no existe depósito concesionado
- Emisión del documento de transporte

FASE POST EMBARQUE

Manifiesto de carga: Este será realizado hasta 48 horas después de la salida del medio de transporte, si la exportación es realizada por vía marítima.

Correcciones de la DAE: Tendrá un plazo de 30 días después de la salida autorizada, el declarante puede realizar la corrección de la DAE cuando la DAE no cuente con estado regularizado. Regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación (DAE)

Una vez que el transportista haya generado el manifiesto de carga, se realiza la regularización de la DAE, esto no es otra cosa que: “El estado de la declaración aduanera de exportación mediante el cual se da por culminado el proceso de exportación para consumo (régimen 40) cumpliendo con las formalidades aduaneras correspondiente. (Guía del exportador).

Basándonos en la página guía del exportador, para la microempresa es necesario tener conocimiento de las fases que se realiza al momento de exportar, la fase del preembarque es donde se da inicio a la trasmisión de la DAE (declaración de aduana de exportación) donde se va a digitar los datos que se consignan en la DAE dentro de la trasmisión van los documentos de acompañamiento, luego se reserva el espacio o contenedor con aquel naviera que se haya cotizado lo cual la naviera indicará la reserva indicando el buque y la fecha previa de salida. Luego la fase de embarque es cuando la mercancía llega a la zona primaria.

2.2.1.3 REQUISITOS QUE SE SOLICITAN DEL PRODUCTO

REQUISITO ETIQUETADO Y ENVASE

En la directiva 2000/13/EC y su modificatoria, la directiva 2008/5/CE del parlamento europeo, se establecen los requisitos en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios en general.

Artículo 1: La presente Directiva se refiere a la mención del grado alcohólico volumétrico adquirido en las etiquetas de bebidas con un grado superior a 1,2 % de alcohol en volumen, que no sean las de las partidas no 22.04 y no 22.05 del arancel aduanero común.

Artículo 2

- El grado alcohólico se fijará en 20 °C.
- La cifra correspondiente al grado alcohólico incluirá un decimal como máximo, irá seguida del símbolo « % vol. » y podrá estar precedida de la palabra « alcohol » o de la abreviatura « alc. »

Artículo 3: Las tolerancias, en más y en menos, admitidas para la mención del grado alcohólico, expresadas en valores absolutos, serán las siguientes:

- bebidas no indicadas a continuación: 0,3 % vol.; cervezas de un grado alcohólico inferior a 5,5 % vol.; bebidas de la subpartida 22.07 B II del arancel aduanero común y fabricadas a partir de uva: 0,5 % vol.; cervezas de un grado alcohólico superior a 5,5 %; bebidas de la subpartida 22.07 B I del arancel aduanero común.
- Y fabricadas a partir de la uva; sidras, peras y otras bebidas fermentadas similares procedentes de frutas que no sea la uva, eventualmente con gas o espumosas; bebidas a base de miel fermentada: 1 % vol.;
- bebidas que contengan frutas o partes de plantas en maceración: 1,5 % vol.

Tabla 3 empaque y etiquetado

ETIQUETADO QUE EXIGEN LA UNIÓN EUROPEA	
Idiomas permitidos	español e inglés
Unidad de Medida Autorizada	Sistema métrico decimal
Marcado de Origen	“Hecho en”
Fecha de Caducidad	Debe estar en todos los productos
Tamaño y peso de los productos	
Marcas y etiquetas obligatorias	
La denominación de venta	
Lista de los ingredientes	
Cantidad de los ingredientes	
Mencionar” consumir preferentemente antes de finales de ...”	
Las condiciones especiales de conservación y utilización	
Nombre, razón social y dirección del fabricante o embalador	

Fuente: (Siicex, 2016)

Elaborado por: Beltran (2020)

En base a lo que indica la guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios siicex para exportar alimentos a la UE. De acuerdo a la normativa de la Unión Europea donde forma parte España, exige etiquetado de manera que debe indicar nombre del producto, lista de ingredientes del producto ya elaborado, cantidad neta, debe contener fecha de duración mínima, condiciones especiales de conservación y utilización, nombre y razón social y dirección del fabricante o del envasador.

La microempresa debe mencionar en el etiquetado el grado volumétrico si es que es superior a 1,2% de alcohol en volumen.

REQUISITOS DE ENVASE

Los envases comercializados dentro de la UE deben cumplir con los requisitos generales destinados a proteger el medio ambiente, así como con las disposiciones específicas diseñadas para evitar cualquier riesgo para la salud de los consumidores.

- Requisitos generales relacionados con los envases y los residuos de envases.

- Disposiciones específicas relacionadas con el tamaño del paquete.
- Reglas específicas sobre cantidades nominales para productos preenvasados
- Reglas especiales para materiales y artículos destinados a entrar en contacto con alimentos.

Además de estas disposiciones obligatorias, las importaciones en la Unión Europea (UE) de envases hechos de madera y otros productos vegetales pueden estar sujetos a medidas fitosanitarias establecidas por la Directiva del Consejo.

Todos los envases comercializados en la UE, incluidos los diseñados para fines industriales, comerciales y domésticos, deben cumplir con los requisitos esenciales sobre la composición y los límites de metales pesados especificados en la Directiva 94/62 / CE del Parlamento Europeo y del Consejo, con el objetivo de minimizar el impacto de los residuos de envases en el medio ambiente. (Trade Helpdesk, 2019).

Basado en lo que indica tradre helpdesk, todo envase comercializado en la Unión Europea, deberá cumplir ciertos requisitos sobre la composición y límites de metales pesados especificado para un fin comercial debe cumplir requerimientos esenciales sobre la composición de acuerdo a la directiva 94/62/CE del Parlamento Europeo y del consejo.

Todo envase comercializado en la Unión Europea, deben cumplir ciertos requisitos para los envases y residuos de envases, requerimientos y reglas sobre cantidades nominales para los productos preenvasados.

MARCADO Y ROTULADO

Las normas técnicas internacionales ISO 780 Y 7000, especifican una serie de símbolos que debe ser utilizado para marcar los empaques y embalajes y transmitir sus instrucciones de manipulación.



Figura 1 Marcado y rotulado

Fuente: (Slideshare , 2016)

Para el marcado se debe tomar en cuenta las siguientes consideraciones aplicando las normas ISO 7000 :

- Nombre común del producto y variedad
- Tamaño y clasificación del producto, indicando número de piezas por peso, o cantidad de piezas en determinado empaque o embalaje.
- Cantidad
- Peso neto
- Cantidad de envases o unidades y peso individual
- Especificaciones de calidad. (En caso de que el producto se clasifique en diferentes versiones).
- País de origen
- Nombre de la marca con logo
- Nombre y dirección del empacador
- Nombre y dirección del distribuidor. (Slideshare, 2015)

Basado a lo que indica la página slideshare sobre la norma ISO 7000, indica sobre el marcado que debe tener la caja como requisito para poder identificar el producto, y así facilitar el manejo de la carga.

NORMA ISO 780

La organización internacional de estandarización (ISO) normalizó una serie de símbolos gráficos con el fin de dar instrucciones a la manipulación de la carga. Las normas ISO 780 y 7000 fueron diseñados como un conjunto de imágenes usadas para el mercado con un fin de resolver problemas de idioma.

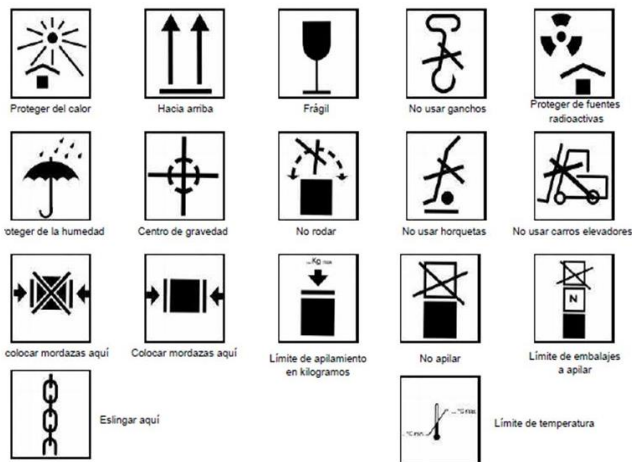


Figura 2 Símbolos normas ISO 780

Fuente: (Slideshare, 2016)

En base a los que indica slideshare sobre la norma ISO 780, son pictóricos que deben ser ubicadas en los empaques indicando la fragilidad o toxicidad del producto. En la figura 2, se observa una variedad de pictogramas, tomando en cuenta que para la carga de cerveza artesanal se debe utilizar el principal pictograma es el frágil.

NIMF 15

La madera en bruto se utiliza con frecuencia para el embalaje de madera lo que puede constituir una vía para la introducción y la diseminación de organismos nocivos. Dado que el embalaje de madera es a menudo reutilizado o reciclado, resulta difícil determinar el verdadero origen de cualquier parte del embalaje, por lo que en el año 2002 la Food and Agriculture Organization (FAO) adoptó la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias NIMF n° 15, revisada en el año 2009, relativa a la reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional.

Los países que exigen la norma MINF 15 son: España, Australia, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Canadá, Chile, China, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, Indonesia, Japón, Suiza, Italia, Polonia, entre otros. (Ministerio de agricultura, pesca y alimentación , 2015).

En base a lo que indica el ministerio de agricultura, pesca y alimentación sobre el embalaje de madera de la norma NIMF 15 es regular el embalaje de madera con el fin de utilizarlo para el comercio internacional, una de las empresas llamadas Tropical Pallets elaboran pallets de madera cumpliendo todas las normas internacionales.



Figura 3 sello NIMF 15
Fuente: (Embalaje & trading, 2013)

En la figura 3, se observa el sello NIMF 15 quiere decir que la madera entró a un tratamiento térmico donde la madera alcanza los 56 o C durante 30 minutos, esta norma fue implementada exactamente para reducir el riesgo de introducción de plagas o enfermedades forestales en diferentes países. un punto importante es que el sello o la marca sea visible.

2.2.1.4 FLUJOGRAMA DE EXPORTACIÓN

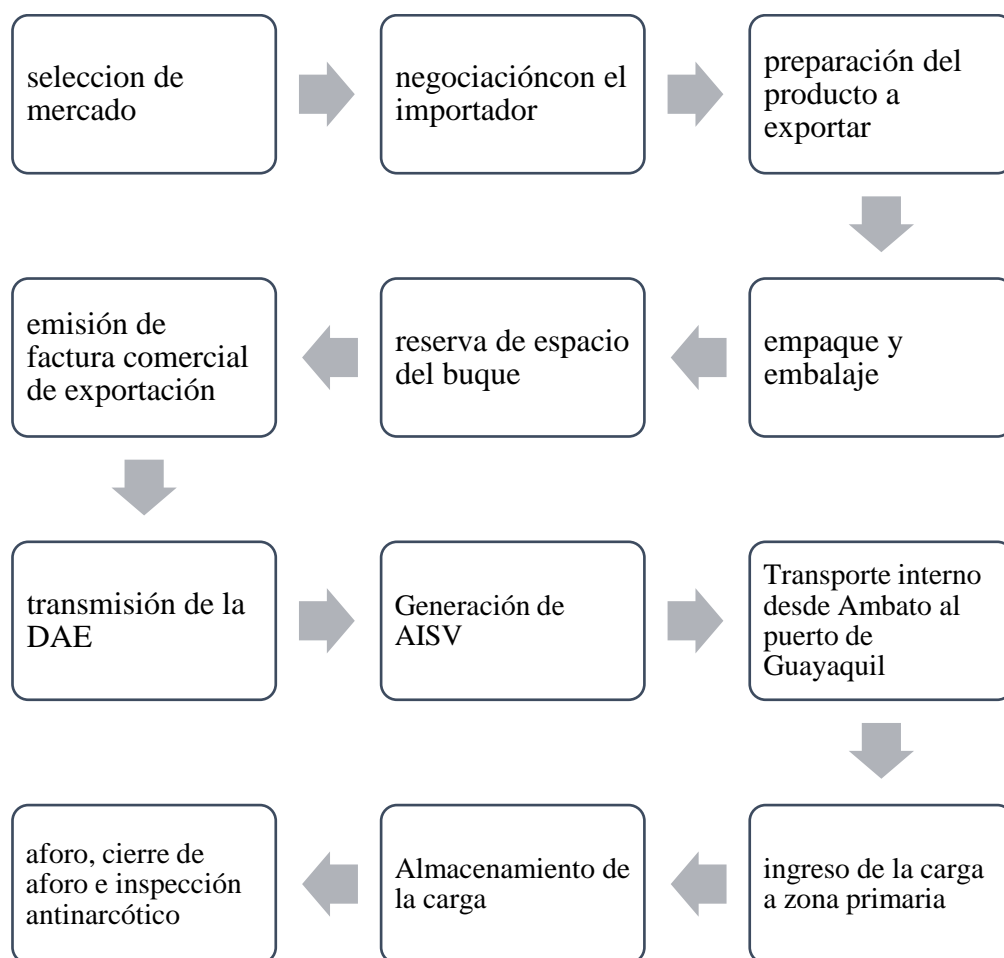


Gráfico 1 Flujograma del proceso de exportación
Elaborado por: Beltran (2020)

En base a lo mencionada en el gráfico 1. Este flujograma va ayudar al exportador a tener un mejor conocimiento del proceso de exportación de su producto a exportar ‘cerveza artesanal con sabor a maracuyá’. Como primer punto seleccionar un mercado específico, contactar a un importador de dicho país de interés, por ende, negociar con el importador, como siguiente paso preparación del producto con los requerimientos específicos del empaque y embalaje del país a exportar, después de aquello cotizar en una naviera los costos del contenedor para poder reservar, por lo cual deberá emitir la factura comercial de exportación, luego como recordatorio para la empresa Tempel S.A. deberá contar con un usuario y contraseña para poder ingresar y general el AISV de autorización de ingreso al terminal de Contecon Guayaquil S.A. siendo responsabilidad del exportador registrar correctamente la información en su ASIV correspondiente.

2.2.3 PRODUCTO A EXPORTAR

Tempel S.A. actualmente produce 4 tipos de cervezas artesanales:



PALE ALE : Es una cerveza de color dorado intenso, resultado de la combinación de sus altas clarías. Detalles: cuerpo ligero, amargor medio, sabores herbáceos leves toques de cítricos, aroma floral. ABV: 5%



IRISH RED ALE: Es una cerveza de mezcla perfecta de sus lúpulos le confiere un característico aroma floral. Detalles: cuerpo medio, amargor bajo, sabores frutales leves toques a caramelo, aroma floral. ABV: 5%



BLACK PORTER: Es una cerveza de color cobrizo con matices rubís. De cuerpo medio, que deja al paladar sabores frutales. Detalles: Cuerpo robusto, amargor medio, sabores tostados a café, aroma afacetado. ABV: 6%



PASSION ALE FRUIT: Es una cerveza color dorado intenso, resultado de la combinación de sus maltas clarías que deja al paladar sabor a maracuyá. Detalles: cuerpo ligero, amargor bajo, sabor a maracuyá. ABV: 5%

Figura 4 Productos de la Microempresa

Elaborado por: Beltran (2020)

Basado en lo que indica la figura 4 la microempresa tiene variedad de cervezas artesanales. La cerveza artesanal a exportar está elaborada a base de maracuyá, malta que proviene de la cebada, lúpulos mezcla perfecta que le confiere aromas florales que harán de esta cerveza perfecta en cualquier ocasión.

2.2.3.1. BENEFICIOS DE LA MALTA

La nutricionista Yadira Cortés “es importante resaltar que aun cuando se presenta la adición de estos azúcares, aproximadamente 90% de los sólidos de la malta son carbohidratos, la fuente más importante para crear la energía que el organismo requiere”. El proceso de “malteo”, por el cual se obtiene la malta a partir de la cebada, produce un alimento que no sólo es de mejor digestibilidad para el ser humano, sino nutritivo y energético. Al ayudar a la digestión de los carbohidratos y favorecer nutritivamente a las personas que la consumen; su contenido en proteínas vegetales; vitamina B; ácido fólico; aminoácidos como la lisina y el ácido glutámico; y minerales como el hierro y el calcio, importantes para los adolescentes. (Colombia, 2014).

En base a lo que indica la página colombiana, la malta tiene muchos beneficios según la nutricionista, la cual la malta proviene de la cebada siendo nutritivo y energético ayudando así a la digestión de los carbohidratos, la malta contiene vitamina b, ácido fólico entre otros como calcio y hierro importante para los adolescentes. La cervecería Tempel produce una cerveza a base de maracuyá, pero su primordial materia prima para realizar la cerveza artesanal es la malta y lúpulos que dan el toque de la espuma.

2.2.3.2. MARACUYÁ



Figura 5 Cerveza artesanal con sabor a maracuyá
Elaborado por: Beltran (2020)

La fruta de la pasión, que en Ecuador se cultiva sobre todo en Manabí, Esmeraldas, Los Ríos y Guayas. Tiene una alta demanda en EE.UU. y Europa, con énfasis en Países Bajos, por el concentrado sabor ácido que en estos países es considerado “exótico”. Ecuador lidera la exportación de Latinoamérica, debido a que el ‘gigante de la región’ destina la mayor parte de su producción al consumo local. (Líderes, 2015).

- I. En base a lo que menciona la página, la fruta de la pasión llamada maracuyá es cultivada en 4 partes del Ecuador en Manabí, esmeraldas, los ríos y el Guayas. En otros países esta fruta es apreciada como exótica por su particular sabor a ácido.

2.2.4 MERCADO META

2.2.4.1 PERFIL DEL PAÍS A EXPORTAR

Tabla 4 Perfil del país

CAPITAL	MADRID
POBLACIÓN	46.733.038
MONEDA	EURO
IDIOMA	ESPAÑOL
SUPERFICIE	505.935 KM2
MIEMBRO DE	CoE, Zona Euro, EEE, FMI, OTAN, OCDE, ONU, OSCE, UE

Fuente: (Datos Macro, 2018)

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 4, se puede observar el perfil de España, lo cual menciona su capital que es Madrid, la población con un total de 46.733.038 de habitantes, la moneda que utilizan los habitantes y negociadores es el Euro, el idioma es el español, España es miembro principalmente de la ONU y la UE.

2.2.4.2 FICHA TÉCNICA DE ESPAÑA

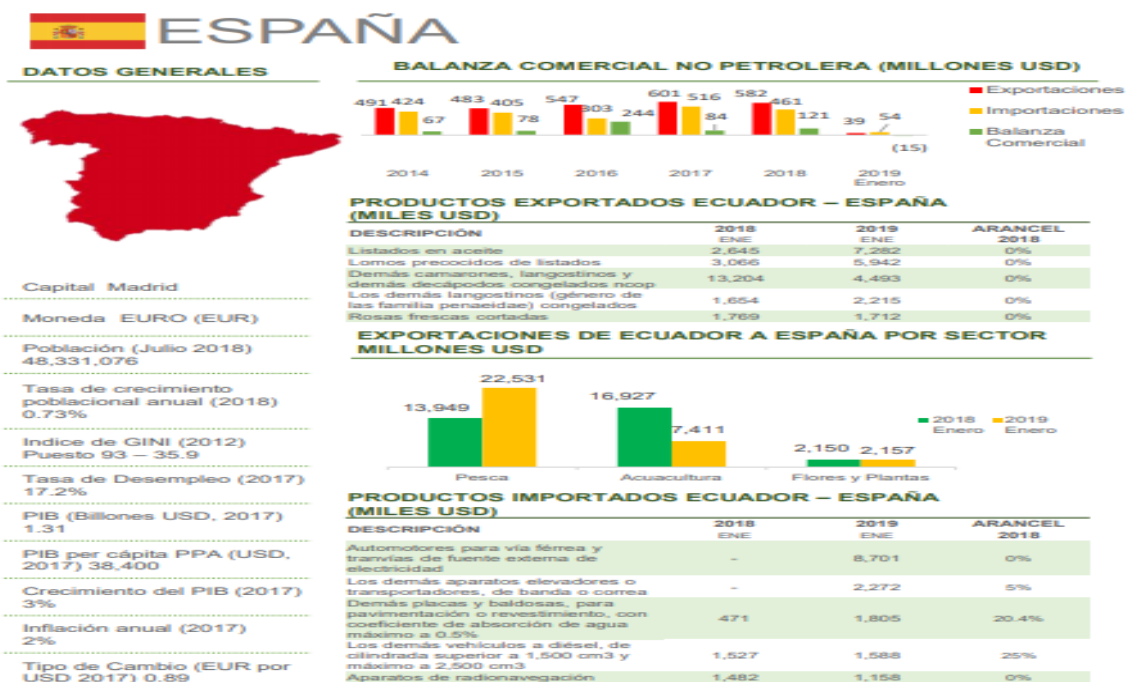


Figura 6 Ficha técnica España

Fuente: (PRO ECUADOR, 2019)

El mercado español es uno de los mayores en Europa con un destacado poder adquisitivo, es una gran plataforma para hacer negocios con la Unión Europea, España es el país de su entorno con el mayor número de tratados. En la figura 6 se destaca que los productos exportados desde Ecuador son los siguientes productos durante el año 2018, 2019: listados en aceite, lomos precocidos de listados, demás camarones langostinos y demás decápodos congelados, rosas fresas cortadas con un arancel de 0%.

2.2.4.3 CONTEXTO ECONÓMICO

La microempresa Tempel S.A. busca comercializar su producto innovador ‘‘cerveza artesanal con sabor a maracuyá’’. España es el segundo país con alta demanda de ecuatorianos radicados en Madrid y Barcelona, pero la empresa Tempel desea dirigirse hacia Madrid especialmente. En el 2018 las importaciones en España crecieron un 5,39% respecto al año anterior. Las compras al exterior representan el 27,19% de su PIB.

Tabla 5 Importación de Mercancías

ESPAÑA – IMPORTACIONES DE MERCANCIAS		
<u>FECHA</u>	<u>IMPORTACIONES</u>	<u>IMPORTACIONES % PIB</u>
2018	328.462,6 M.E	27.19%
2017	311.651,2 M.E	26.72%
2016	281.056,8 M.E	25.12%

Fuente: (Datos Macro, 2018)

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 5 de acuerdo a lo que indica datos macro España en el año 2018 hubo un crecimiento de un 5.39% con respecto al año anterior, en la tabla 1 se observa el avance de las importaciones de España, comparando años anteriores el año 2018 el porcentaje en el PIB de importaciones es el más alto.

El Banco de España constata que la economía española resiste la ralentización mejor que el resto de la eurozona. El banco solo lo justifica por “elementos idiosincrásicos” que ejercen “un efecto positivo a corto plazo”. Según los expertos, la recuperación del empleo y los salarios, una política fiscal expansiva, el escaso ahorro, el aumento del crédito al consumo, la recuperación de la construcción, unos tipos de interés reales negativos y el abaratamiento del petróleo contribuyen a este impulso añadido. (EL PAIS , 2019).

La economía española, de acuerdo a la página el país España, la economía resiste la ralentización y aumenta un crecimiento con respecto a la eurozona. Según los datos entre enero y marzo se detecta un crecimiento en España, que mientras tanto la eurozona empeora. Según lo que indica la página el país, indica que el banco se verá un efecto positivo a corto plazo.

2.2.5 IMPORTADORES DE ESPAÑA

2.2.5.1 CIUDADES Y EMPRESAS QUE IMPORTEN

Tabla 6 empresas importadoras en trade map

NOMBRE DE LA EMPRESA	CIUDAD DE ESPAÑA
Adolfo Esteban	Burgos
Inffinity Drinks	Valencia
Altiesel Skabet Tamaco	Barcelona
Alifoods	Alicante/ Alacant
Alimentacion Barma	Alcobendas
Aljofer	Arnedo
Barcitronic	Barcelona
Bolton Cile	Madrid
Azul y Rojo Import-Export	Madrid
Asturques	Oviedo

Fuente: (Trade Map, 2018)

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 6, se puede observar en Trade Map con la partida arancelaria 22030001 cerveza de malta, trade map muestra las diferentes ciudades tales como Valencia, Barcelona, Burgos, donde existen empresas que se dedican a la importación de este producto. Las empresas de las diferentes ciudades del país de España empresas importadoras de este producto, por lo

cual nuestro proyecto va dirigido a la capital de España que es Madrid las dos principales empresas de esa ciudad son “Azul y Rojo Import-Export página web www.azukyrojo.com”, la otra importadora es “Bolton Cile España página web www.bolton.es”.

Tabla 7 empresas importadoras y distribuidoras

NOMBRE DE LA EMPRESA	CIUDAD DE ESPAÑA
Beer Shooter	Madrid
Cervelia Impex	Madrid
Ibexa Store	Madrid
Beer Club Mayorca	Islas Baleares
Abeerzing	Madrid

Fuente: (Baarty, 2018)

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 7, se observa a empresas exclusivamente encargadas de importar cerveza artesanal que se dedican a la distribución de las mismas.

Tabla 8 Empresas importadoras y distribuidoras (Berrapedia)

NOMBRE DE LA EMPRESA	CIUDAD DE ESPAÑA
CERVEZAS ESPECIALES	MADRID
CONDAL CHEF	BARCELONA
BARLEY MALT	VALENCIA

Fuente: (Berrapedia , 2018)

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 8, se puede observar empresas importadoras y a la vez distribuidoras una de ellas es cervezas especiales esta empresa se encarga de comprar diferentes tipos de cervezas especialmente artesanales de diferentes partes del mundo. Cervezas especiales desde el año 2011 comenzó a importar diferentes marcas para comercializar a través de su página web.

2.2.5.2 PAISES IMPORTADORES

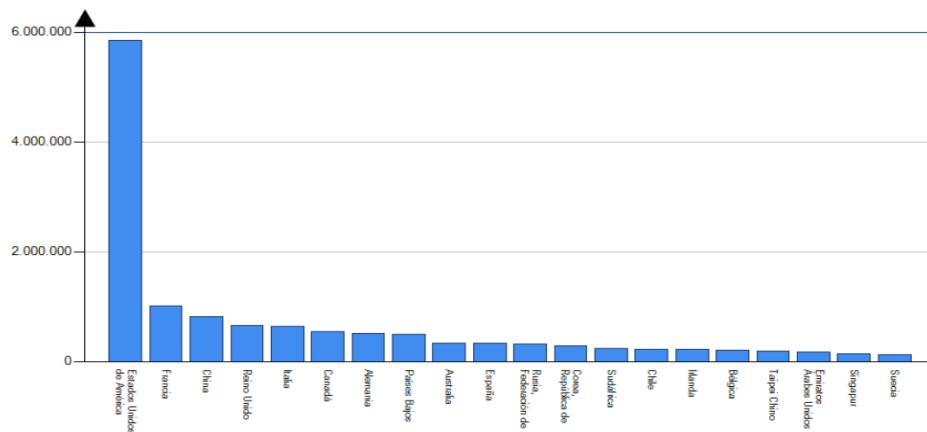


Figura 7 lista de países importadores
Fuente: (trade map, 2019)

En la figura se puede visualizar que durante todo el año 2019 el mayor importador de este producto con partida 220300 en trade map es Estados Unidos de América, Francia y China. España se encuentra en el décimo puesto como importador

2.2.5.3 COMPETENCIA DE MERCADO (PAISES EXPORTADORES)

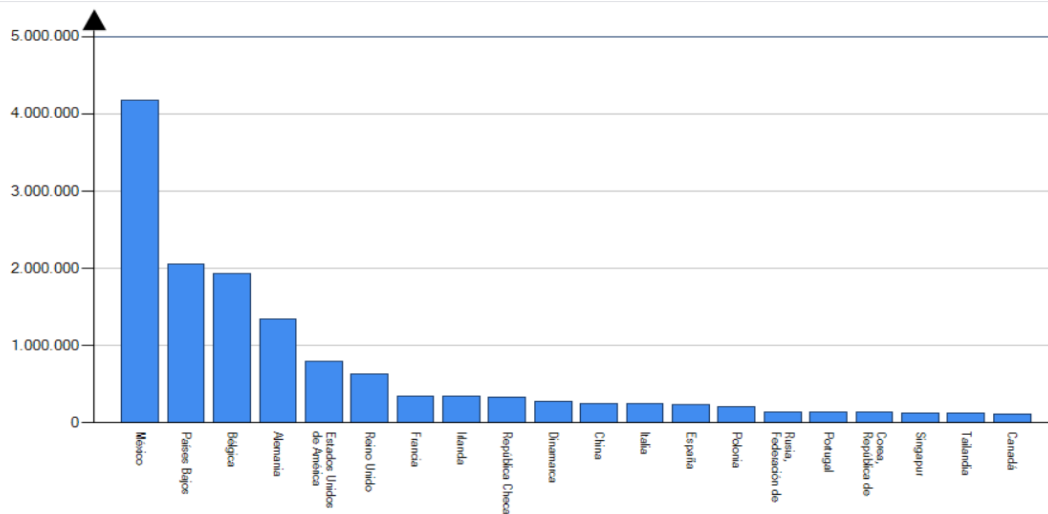


Figura 8 Países exportadores
Fuente: (trade map, 2019)

En la figura 8 se puede visualizar que los mayores competidores en el mercado son México, Países Bajos, Bélgica, Alemania, Estados Unidos de América.

2.2.6. FACTORES LEGALES

2.2.6.1 REQUISITOS Y NORMAS ESTÁNDARES

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN EUR-1

El certificado de circulación EUR-1 es un documento justificativo del origen preferencial otorgado por la Unión Europea con aquellos países con los cuales mantiene un Acuerdo Preferencial. El Documento EUR-1 se utiliza en operaciones de comercio con:

- Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto, Jordania, Siria, Líbano, Israel, Serbia, Bosnia, Macedonia y Croacia
- Países EFTA: Noruega, Suiza, Liechtenstein, Islandia.
- Otros países con los que la UE tiene suscritos Acuerdos Preferenciales.

Momento de expedición: la emisión de este documento se realiza en el momento de exportación de las mercancías.

Organismo emisor: la Unión Europea es el organismo encargado de su emisión para aquellos países con los que mantiene Acuerdos Preferenciales. Las autoridades del Estado miembro o del país de exportación al que se refiera serán las encargadas de emitirlo. Presentación: el EUR-1 se debe presentar acompañado del DUA de exportación (Documento Único Administrativo), y debe estar validado por la aduana de salida. (certificado EUR1, 2017).

Certificación EUR-1 como lo menciona el documento, debe ser un requisito para cualquier empresa exportadora que desee enviar su mercancía al territorio europeo, es un documento de origen preferencial otorgado por la Unión Europea con aquellos países que tienen acuerdo comercial, este origen de documento preferencial se lo realiza al momento que la microempresa ejecuta la exportación de las mercancías, siendo mismo las autoridades del estado miembro encargado de emitirlo.

NUEVOS REQUISITOS PARA EL ETIQUETADO ALIMENTARIO

Se han producido cambios en los requisitos obligatorios. Estos requisitos deben ser fácilmente visibles, legibles, indelebles y tener un tamaño de fuente mínima de 1,2mm.

- Los alérgenos deben estar destacados en el listado de ingredientes.

- El nombre comercial, cantidad neta y grado alcohólico volumétrico de las bebidas alcohólicas que contengan más del 1,2% de alcohol por volumen deberían estar en el mismo campo visual. (Intertek Etiquetado, 2017).

Específicamente el requisito del etiquetado para exportar el producto de cerveza con grado de alcohol es tener el nombre comercial, cantidad neta y grado alcohólico volumétrico de las bebidas alcohólicas que contengan más del 1,2% de alcohol por volumen deberán estar en el mismo campo visual.

2.2.6.2 TRATAMIENTO ARANCELARIO

Tabla 9 Tratamiento Arancelario

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EN ECUADOR	
2203.00.00	CERVEZA DE MALTA CERVEZA DE MALTA

Fuente: (Arancel Nacional del Ecuador, 2014)

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 9 se puede observar que el Arancel Nacional del Ecuador, se clasifica a la cerveza artesanal con sabor a maracuyá como cerveza de malta, ubicándola en la subpartida arancelaria 2203.00.00.00.

UNION EUROPEA: CRONOGRAMAS DE DESGRAVACIÓN OTORGADOS A ECUADOR				
NC 2007	Apertura Codigo Arancelario	Descripción	Tasa base	Categoría
2202 90 91		Bebidas no alcohólicas, con un contenido de materias grasas de leche o de productos lácteos < 0,2 % en peso	6,4 + 13,7 €/100 kg/net	0
2202 90 95		Bebidas no alcohólicas, con un contenido de materias grasas de leche o de productos lácteos ≥ 0,2 % pero < 2 % en peso	5,5 + 12,1 €/100 kg/net	0
2202 90 99		Bebidas no alcohólicas, con un contenido de materias grasas de leche o de productos lácteos ≥ 2 % en peso	5,4 + 21,2 €/100 kg/net	0
2203 00 01		Cerveza de malta, en botellas con capacidad ≤ 10 l	Exento de arancel	0
2203 00 09		Cerveza de malta, en recipientes de contenido ≤ 10 l (excepto en botellas)	Exento de arancel	0
2203 00 10		Cerveza de malta, en recipientes de contenido > 10 l	Exento de arancel	0

Figura 9 Desgravación otorgados a ecuador

Fuente: (Diario Oficial de la Unión Europea , 2016)

En la figura 9 indica que la unión europea detalla un cronograma de desgravación otorgados a Ecuador, según anexo II subsección 3, donde indica la eliminación de aranceles incluido por parte de la Unión Europea, la partida 22030001 cerveza de malta en botellas con capacidad menor a 10 litro está exento de arancel.

2.2.7. ECONOMÍA

2.2.7.1 BALANZA COMERCIAL DE ESPAÑA

Tabla 10 Balanza Comercial

BALANZA COMERCIAL						
País	Fecha	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Tasa de cobertura	B.C % PIB
España	2018	292.063,2 M.E	328.462,6 M.E	36.399,4 M.E	90,88%	- 3,01%

Fuente: (Datos Macro, 2018)

Elaborado por: Beltran (2020)

Según indica la tabla 8, habla sobre la balanza comercial de España durante el año 2018 tuvo un total de exportaciones de 292.063,2 millones de euros, mientras que sus importaciones fueron superiores con 328.462,6 millón de euros. La balanza comercial se registra un déficit con -36.399,4 millones de euros superior al del año anterior.

2.2.7.2. INDICADORES DE CRECIMIENTO

España ha experimentado una recuperación económica equilibrada durante los últimos cuatro años. En 2018, la economía creció a una tasa estimada del 2,7% (FMI), principalmente debido a un sector de construcción activo y al aumento del gasto público. Sin embargo, un menor consumo de los hogares y una caída en las inversiones comerciales, junto con problemas estructurales como un presupuesto nacional desequilibrado, un alto déficit fiscal y deuda pública, dificultaron la tasa de crecimiento (que fue la más lenta desde 2014). El FMI prevé una nueva desaceleración para la economía española en 2019 y 2020 (en 2,2% y 1,9%,

respectivamente), en medio de la incertidumbre política, un posible aumento de la presión fiscal, un crecimiento mundial más débil y el nuevo aumento del proteccionismo.

Tabla 11 Indicadores de Crecimiento

INDICADORES DE CRECIMIENTO	2016	2017	2018	2019 (E)	2020 (E)
PIB (miles de millones de USD)	1.237,77	1.313,95 e	1.437,05	1.474,12	1.550,65
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	3,2	3,0 e	2,7	2,2	1,9
PIB per cápita (USD)	26.667	28.359 e	31.060	31.906	33.611
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-2,9	-2,6	-2,7	-2,8	-2,8
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	99,0	98,4	97,2	95,8	94,7
Tasa de inflación (%)	-0,2	2,0	1,8	1,8	1,9
Tasa de paro (% de la población activa)	19,6	17,2	15,6	14,7	14,3
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	23,77	24,74	16,58	17,28	20,43
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	1,9	1,9	1,2	1,2	1,3

Fuente: (Santander, 2019)

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 11 de acuerdo a la página Santander ha tenido una recuperación económica equitativa durante los últimos 4 años desde el 2016 al 2019. Durante el 2018 la tasa de crecimiento creció con 2,7% según el fondo monetario internacional, sin embargo, por otro lado, la caída está en las inversiones comerciales.

2.2.8 POLÍTICAS COMERCIALES

2.2.8.1 ACUERDO COMERCIAL

ACUERDO COMERCIAL ECUADOR – UNIÓN EUROPEA

El ex vicepresidente de la república Jorge Glas, en representación del gobierno ecuatoriano suscribió el protocolo de adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE). El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la

oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

De acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2016).

De acuerdo a lo que menciona el ministerio de comercio exterior e inversiones Ecuador suscribió un protocolo de adhesión al acuerdo comercial de multipares con la Unión Europea, el acuerdo la libración del 99,7% de la oferta exportable en productos agrícolas y del 100% de los productos industriales. Conforme al acuerdo de multipares la comisión económica para América Latina el incremento anual para Ecuador será del 0,10% del PIB, del 0,15% en el consumo y 0,13% en la inversión.

2.2.8.2 ELIMINACIÓN DE ARANCEL

Excepto cuando se disponga algo distinto en el Cronograma, se aplicarán las siguientes categorías a la eliminación de los aranceles aduaneros por la Parte UE con arreglo al artículo 22 (Eliminación de aranceles aduaneros) del Título III (Comercio de mercancías) del presente Acuerdo:

e) los aranceles aduaneros sobre mercancías originarias correspondientes a las líneas arancelarias de la categoría "10" en el Cronograma, se eliminarán en once etapas anuales iguales que comenzarán en la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo, tras lo cual estas mercancías quedarán libres de todo arancel aduanero, con efecto el 1 de enero del año once. (Cronograma de Eliminación Arancelaria).

De acuerdo a lo mencionado por parte de la unión europea a Ecuador, es la eliminación de los aranceles aduaneros, la cerveza artesanal como indica en la figura 5 en el cronograma de desgravación otorgados a Ecuador corresponde a la subpartida 22030001 para las cuales estas mercancías quedarán libres de todo arancel.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

En el proceso del proyecto se indican diferentes definiciones con términos que pueden ser desconocido por el lector a continuación, se demostrará una lista de palabras, para obtener un mejor entendimiento para el interesado.

2.3.1 EXPORTACIÓN

Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional. (Economipedia, 2016).

Conforme economipedia, es explícito ya que la exportación es el envío de mercancías y servicios a otro país con un fin comercial. La mercancía de la empresa TEMPEL S.A. será de exportación definitiva a su respectivo destino que es Madrid, España.

2.3.2 TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada termino permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato. Y el propósito es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional. (Businesscol, 2016).

Según businesscol, los términos de negociación son incoterms denominadas para ciertas cláusulas y reglas entre el exportador e importador.

El término de negociación que será utilizado para el presente proyecto de investigación es FOB "Free On Board" la responsabilidad será de entregar la mercancía al borde del buque y el respectivo importador asume todos los gastos a partir de ese momento.

2.3.3 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Cada producto se identifica con ocho dígitos o números específicos:

- Los dos primeros números son para reconocer el capítulo al que pertenecen las mercancías
- Los números tres y cuatro son para la partida arancelaria. Por ejemplo, las plantas tienen una partida diferente a la que tienen los objetos de arte.
- Los dígitos cinco y seis son para conocer la subpartida arancelaria.

Los primeros seis dígitos son internacionales y los últimos dos son locales. Muchas empresas y organizaciones -públicas y privadas-, así como personas involucradas en el proceso de importación/exportación, utilizan estos números para reconocer claramente cada producto durante las declaraciones aduaneras. Por ejemplo, si importas cacao, el agente verificará la clasificación de tu mercancía para ver si estás ingresando granos, pasta o aceite de cacao durante el procedimiento aduanero. (One Core, 2019).

De acuerdo a once core, indica que cada producto se identifica con 8 números específicos, los dos primeros por lo general siempre son para reconocer el capítulo al cual pertenece la mercancía siguiendo de los números 3 y 4 son la partida arancelaria y los números 5 y 6 son para reconocer la subpartida arancelaria.

2.3.4 TRATAMIENTO ARANCELARIO

Entendemos por arancel aquel tributo que es aplicado sobre los bienes que son objeto de importación o exportación. También podemos encontrar aranceles de tránsito que son aquellos aplicados sobre los objetos o mercancías que entran en un país con destino a otro distinto. Aunque no se le da la importancia que se merece, ni la seriedad y repercusión que realmente tiene en el despacho de aduanas, la clasificación arancelaria de la mercancía es un paso fundamental, por no decir el más importante, a la hora de plantearnos importar o exportar un determinado producto. (Maita, 2018).

Según la página maitsa, indica que el arancel es muy común en el área del comercio exterior ya que un arancel describe a la mercancía que se desea importar o exportar con sus específicas partidas arancelarias, la clasificación arancelaria es un paso fundamental para el proceso de exportación.

2.3.5 FASE PRE EMBARQUE

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final. (Servicios Comercio Exterior, 2018).

El proceso de exportación que debe seguir la empresa Tempel s.a. para la comercialización de su producto dirigiéndose a Madrid, España. La fase pre embarque quiere decir antes de embarcar la mercadería para que se pueda exportar, es iniciar la transmisión y presentación de la orden de embarque, es el documento que consigna los datos de la intención previa a exportar, el exportador o su agente de aduana. Según el art. 168 de Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales, donde indica que deberá transmitir electrónicamente utilizando para efecto la orden de embarque en la página web de la aduana ecuapass.

2.3.6 FASE POST- EMBARQUE

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes. El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU. Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos: DAU impresa.

- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

Fuente: (Servicios Comercio Exterior y logística, 2018).

De acuerdo a lo que indica servicios comercio exterior. El exportador Tempel S.A. debe tener conocimiento previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, la entidad transportista encargada de la mercancía ya sea la naviera o consolidadora de carga contratada por el exportador deberá enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transporte según lo indica la página de servicios comercio exterior y logística.

2.3.7 NAVIERA

Las agencias navieras son los representantes del armador de un puerto determinado, por ello su función primordial es la de representar a sus clientes. El cual ha delegado en su persona las funciones que este no puede realizar por sí mismo, por motivos de imposibilidad. El material debe estar en cada puerto al cual arribe un buque bajo su administración. (Docsity, 2016).

Según la página docsity, indica que las compañías navieras están dedicadas al transporte de mercancía por vía marítima de puerto a puerto.

2.3.8 ACUERDO COMERCIAL

Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad de comercio común entre ellas. Este tipo de estrategia económica puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas empresariales superiores o incluso por naciones por medio de tratados comerciales. (Economipedia, 2016)

En base a la página economipedia, el acuerdo comercial es un convenio entre partes, reglas establecidas entre países. La Unión Europea y Ecuador obtienen un contrato de acuerdo comercial para beneficio de ambos países.

2.3.9 CONSOLIDADORA DE CARGA

La terminal de carga contenerizada y de carga suelta, está diseñada para la maniobra semi especializada, de carga contenerizada y de carga suelta que comprende mercancías individuales, manipuladas como unidades separadas, fardos, paquetes, sacos, cajas, rollos, tambores, eslingas, tarimas y piezas atadas. (Puerto de Veracruz, 2018).

Interpretando lo escrito anteriormente por parte del puerto de Veracruz la carga contenerizada es transportar la carga de uno o varios exportadores, por lo cual ampara a uno o varios documentos de transporte, transportadas dentro de un contenedor.

2.3.10 BALANZA COMERCIAL

Consiste en los pagos y cobros que se derivan del comercio de mercancías, La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos de un país. Esta balanza solo incluye las importaciones y exportaciones de mercancías, es decir, no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimiento de capitales. (Debitoor, 2017).

De acuerdo a debitoor, balanza comercial consiste en pagos y cobros que conforma un país donde solo incluye las exportaciones e importaciones, por lo cual no integra la prestación de servicios entre países ni inversiones o movimientos de capitales.

2.3.11 SENAE

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio. Somos parte activa del que hacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario. Estamos conscientes que, en las instituciones, el principal recurso es el humano, por eso creemos en la gente. (Aduana del Ecuador Senae, 2016).

En base a la página oficial aduana de ecuador. SENAE es un servidor para los usuarios, se la conoce como una empresa moderna, que son facilitadores del comercio exterior, lo cual está en constante innovación y beneficio de los procesos.

2.3.12 DESPACHO ADUANERO

El Despacho de Importación y Exportación hace referencia a todos los servicios y actividades profesionales que engloban las Agencias de Aduanas y los Despachos de Aduanas. En concreto, es el proceso burocrático gracias al cual las mercancías entran y salen de un determinado país. Se trata pues, del conjunto de formalidades y controles que las mercancías deben experimentar de cara a las autoridades y administraciones públicas para que el movimiento se efectúa de forma legal y controlada. (Gegotex, 2014).

En base a la que indica la página gegotex, el despacho aduanero es un proceso administrativo que se les realiza a las importaciones y exportaciones, aplicando formalidades y controles que tienen las mercaderías donde deben apreciar de cara a las autoridades para que el movimiento se pueda efectuar de forma moderada.

2.3.13 UNIÓN EUROPEA

La UE ha contribuido a elevar el nivel de vida de los europeos, ha creado una moneda única y ahora está construyendo progresivamente un mercado único en el que personas, bienes, servicios y capital (las cuatro libertades fundamentales de la UE) circulan entre Estados miembros con la misma libertad que si lo hicieran dentro de un mismo país. (Gobierno de España, 2016).

Basado en lo que menciona la página del gobierno de España, la Unión Europea está conformado por 28 estados que forman parte del tratado, utilizando la moneda única que es el euro.

2.4 MARCO LEGAL

El marco legal del presente proyecto, se realiza una investigación acorde a lo desarrollado basada a través de la asamblea nacional del Ecuador.

2.4.1 CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA

La sección séptima política comercial

La comercial tiene como objetivo:

ART 304: 1) desarrollar fortalecer a los mercados internos a continuación del objetivo estratégico establecido en el plan nacional de desarrollo.

2) Regula y promueve las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en dicha economía mundial.

3) Fortalece el aparato productivo y la producción nacionales.

4) Contribuir a que se garantice la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.

5) Impulsar el desarrollo de economía de escala y del comercio justo

6) Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten al funcionamiento de los mercados.

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 proporcionará 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. (Asamblea Nacional República del Ecuador, 2008).

En base a lo que indica la constitución es bueno promover a los productores a exportar con el objetivo de generar más empleo a la ciudadanía ecuatoriana, por tanto, el estado facilitará las importaciones necesarias para llevar a cabo dicho producto.

2.4.2 CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSION COPCI TÍTULO VI

Dicho artículo 93 fomento a la exportación donde indica que estado fomentará la producción a las exportaciones por medio de mecanismos de orden general. En el literal a) indica accesos a programas de preferencias arancelarias u otro tipo de ventajas derivadas a acuerdos comerciales de mutuo beneficios para ambos países. e) asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, formación de consorcio o uniones de exportadores en el ámbito de las promociones de las exportaciones.

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 Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el Código y en las demás normas aplicables.

(Código Orgánico de la producción, comercial e inversiones, 2010)

Basado en lo que establece el COPCI en el art. 154, se puede definir a la exportación definitiva como la salida definitiva de toda mercancía en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario, y estas deben estar sujetas a todas las disposiciones que indiquen todas las normas aplicables.

2.4.3 CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN.

Art 1 objetivo: el presente código tiene por objeto normar el sistema nacional de ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales previsto en la constitución de la república del Ecuador y su articulación principalmente con el sistema nacional de educación, el sistema de educación superior y el sistema nacional de cultura, con la finalidad de establecer social de los conocimientos, la creatividad y la innovación.

De acuerdo al artículo 2 Ámbito: se rige por el presente código todas las personas naturales, jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen actividades relacionadas, la creatividad y la innovación.

Como fin del artículo 3 literal 2.- promover el desarrollo de la ciencia, la tecnología, la innovación y la creatividad para satisfacer necesidades y efectivizar el ejercicio de derechos de las personas, de los pueblos y de la naturaleza. (Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividades e Innovación, 2016)

La secretaria general de la asamblea nacional, permitió certificar que la asamblea nacional discutió y aprobó “el proyecto del código orgánico de la economía social de los conocimientos, creatividad e innovación” considerando el artículo 276 de la constitución prevé que el régimen de desarrollo tendrá por objetivos, entre otros una mejora de calidad y esperanza de vida, aumentando las capacidades y potencial del ciudadano. Para construir un sistema socio productivo, solidario y sostenible, promoviendo la integración Latinoamérica e impulsar una inserción estratégica en el contexto internacional.

CAPITULO III

3 MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El principal tipo investigación que se utilizó para este proyecto es la investigación descriptiva y exploratoria, donde se podrán observar los antecedentes del problema y del entorno lo cual se basa en la descripción y búsqueda de información.

Exploratorio:

Según SAMPIERI(2014) ‘‘Los estudios exploratorios sirven para familiarizarnos con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa respecto de un contexto particular.’’ (pág. 91)

En la investigación exploratoria se procedió a determinar acontecimiento más importante según la operacionalización de las variables al problema que la microempresa desconoce, lo cual permitirá recolectar datos con temas o situaciones, por ende, se obtendrá conocimientos más claros y relevantes para el investigador.

Descriptiva:

De acuerdo con BERNAL(2010) ‘‘la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto. La investigación descriptiva es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares’’. (pág. 113).

La investigación descriptiva se procederá a representar la realidad de las situaciones que se vayan abordar o analizar, de acuerdo al problema planteado anteriormente para que la microempresa Tempel S.A. tenga una guía de conocimiento de cómo llevar a cabo la exportación, este tipo de investigación define básicamente un procedimiento efectivo para alcanzar el objetivo.

3.2 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Conforme a SAMPIERI(2014) “La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales”. (pág. 532) El enfoque de la investigación es mixto, por lo cual se utiliza diferentes técnicas de recolección de datos no estructuradas como revisión de documentos, páginas webs e interacción con el negociante. Por ende, se logrará la estimación y segmentación de dicho mercado Madrid, España, teniendo el acogimiento del producto para así ayudar a esta investigación adoptando estrategias y recursos necesarias logrando un mayor entendimiento mediante un manual.

Como menciona SAMPIERI(2014),” Enfoque cuantitativo Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías”. (pág. 4) El método cuantitativo para este proyecto contribuye a un enfoque numérico siendo necesario para el manual de exportación otorgándole a la microempresa Tempel S.A su proyección de venta con el precio unitario del producto estimado a vender, con información adicional de importadoras en España ubicadas exactamente en Madrid, dedicadas a la importación y distribución de la cerveza artesanales con sabor a maracuya.

Como menciona SAMPIERI (2014), “Enfoque cualitativo Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación”. (pág. 7) El método cualitativo para este proyecto contribuye a la información, que se dedica al proceso y formas de investigación, lo cual favorece al pensamiento lógico, por ende ordena a que se guíe en la parte teórica, basándose en el marco referencial y conceptual.

3.3 TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN

Según RODRÍGUEZ PUÑUELAS (2008), las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas.

Hay técnicas que son muy ventajosas dentro de diferentes temas de estudio, para este dicho proyecto de investigación se va utilizar la técnica de información tales como la entrevista y la demás información por medio de las fuentes de internet ya sean páginas web, libros o documentos, siempre y cuando partiendo de la idea que tiene este proyecto teniendo un enfoque mixto.

Para el presente proyecto se ha tomado en cuenta entrevistar al representante de la microempresa Tempel S.A. para obtener datos cualitativos donde se formula una cantidad de preguntas a través de una conversación por vía telefónica, y encuestas a los miembros de la empresa ya que el investigador tenga idea del desconocimiento que poseen para poder exportar su producto.

Por medio de la encuesta se procede a enviar por correo electrónico a enviar preguntas a las empresas importadoras de Madrid, España.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

Población

La población para este presente proyecto está derivada en la microempresa Tempel S.A., de tal manera que la microempresa está conformada por 5 miembros en total, teniendo así 2 socios uno que es encargado del área de producción y la otra persona encargada de la gerencia. La producción específicamente está ubicada en Ambato, pero ellos distribuyen en Quito a bares conocidos y familiares, como también a personas interesadas al ver producto innovador, realizan sus pedidos por medio de su página web. En el proyecto de investigación se dará conocer la empresa exportadora de cerveza “bebida de malta” “cerveza ale”:

Tabla 12 Empresa Exportadora de Ecuador

	EMPRESA EXPORTADORA	UBICACIÓN	TELÉFONO
1	Cervecería Nacional Cn S.A. - Cn	Km.16 1/2 Vía Daule Calle Cobre E/ Av Pascuales y Río Daule, Guayaquil, GUAYAS	+593 42598888

Fuente: (Trade Map, 2018)

Elaborado por: Beltran (2020)

A continuación, se procederá a mencionar a las 12 empresa importadoras de diferentes tipos de cerveza artesanal que existen en la ciudad de Madrid.

Tabla 13 Empresas importadoras de España

EMPRESA	DIRECCIÓN	CONTACTAR
Azul y Rojo Import-Export	C/ Escuela de Vallecas, 45 28051 Madrid	alcoholes@azulyrojo.com +34 91 463 13 96
Bolton Cile España	C/Ombú 3, planta 13. Torre Urbis 28045, Madrid	buzon@boltoncile.es 91 506 25 10
Compañía Servicios De Bebidas Refrescantes	C/Ronda de Segovia, 15 28005(Madrid)	licores@drinksell.e.telefonica.net +34 913 662 262
Euro Express	C/ Juan Álvarez Mendizábal, 1-5º puerta 6	ferias@euroexpress.es +34 915 482 355
Beer Shooter Madrid	Calle Palafox, 1, Madrid (Ciudad) – Madrid	https://www.baarty.com/empresas-para-bares/beer-shooter-madrid/
Cervelia Impex	Camino de las Banqueras, 23, Muela (La) – Zaragoza	https://www.baarty.com/empresas-para-bares/cervelia-impex/
Beer Club Mallorca	C/ Des Gall, nº 52, Sencelles - Islas Baleares	https://www.baarty.com/empresas-para-bares/beer-club-mallorca/#

Cervezas Especiales	C/ Camino de Covicha nº 80 28110 Madrid	info@cervezasespeciales.com 34 697 58 97 21
Ibexa Store	Calle Pico de Artilleros, 52, Madrid (Ciudad) - Madrid	https://www.baarty.com/empresas-para-bares/ibexa-store/
Abeerzing	C/ Enrique Velasco 21, Madrid (Ciudad) – Madrid	https://www.baarty.com/empresas-para-bares/abeerzing/
Condal Chef	c/ta de martorell, 98-100, Sant Andreu de la Barca	+34 93 653 14 20
Barley Malt	avenida del fundador, número 8, Godella	+34 68 795 53 63

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 13 se da a conocer a la empresa Tempel S.A. como objeto de investigación sobre los importadores y distribuidores de cerveza artesanal en España, Madrid considerándolas como población. En especial a la empresa en Madrid “Cervezas Especiales” que se encarga de importar cervezas artesanales de diferentes partes del mundo, lo cual será decisión de ellos distribuir a restaurantes de gastronomía ecuatoriana ubicados en Madrid o solo poner en venta en su página web donde ofrece sus diferentes tipos de cervezas artesanales del mundo.

Muestra

La muestra del estudio, se encargó a entrevistar a la persona encargada de la microempresa siendo la gerente general la sr. Verónica Paulina Freire Muñoz, para aportar a la investigación.

La finalidad de poner a disposición al consumidor final se optó por escoger como referencia a la empresa importadora y distribuidora de España ubicada en Madrid “cervezas especiales” que se encargará de distribuir a ciertos lugares tales como restaurantes de gastronomía ecuatoriana o bares.

Muestra no probabilística

En el muestreo no probabilístico es seleccionado a un grupo de encuestados de una población mucho más amplia, debido a que algunos de los miembros de la población no tendrán ninguna posibilidad de ser encuestados. Por ende, no es posible en el muestreo probabilístico, que

requiere que todos los individuos de una población tengan una probabilidad mayor a cero de ser seleccionados. (Survey Monkey , 2019)

La muestra para el presente proyecto de investigación es no probabilística, lo cual no se puede ejecutar una fórmula concreta, se encuestaron a (socios de la microempresa y los demás empleados) con un total de 5 personas, se realizó una entrevista de 7 preguntas y a una persona representante de la microempresa ‘gerente Verónica Paulina Freire’; como se pudo apreciar su densidad es muy pequeña y no se necesitó realizar fórmula de cálculo muestral.

3.4.1. Análisis de resultado

Entrevista al representante de la Microempresa

Preguntas:

1) ¿Actualmente tiene deseos de exportar su producto al exterior?

si la idea es que conozcan nuestro producto, por eso deseaba algo como un manual para tener conocimiento de cosas que desconozco sobre el mundo de la exportación.

2) ¿Cuántos años tiene la microempresa en ecuador?

Como lo mencionamos en la página web que tenemos como Microempresa, Tempel fue creada en el año 2013 conformada por una familia ecuatoriana, en esta industria ya tenemos 6 años.

3) ¿Porque se dedicaron al proceso de cerveza artesanal?

La idea fue en conjunto familiar, impulsada por compartir los gustos de lo artesanal, entonces le propuse aun familiar mío ser socios para montar una microempresa y el ser el encargado de planta.

4) ¿Considera que usted como microempresa cubriría la demanda internacional de cerveza artesanal?

Considero que, si se exporta una cantidad considerable máximo 2 veces al año, sería conveniente por motivos de la producción y porque sería un producto nuevo entrando al mercado.

5) ¿La Microempresa tiene suficiente personal para llevar a cabo el proceso de exportación?

Si la tenemos, con la cantidad que se produce es suficiente con el personal que labora con nosotros. Actualmente yo estoy encargada en el área administrativa y mi socio en el área de producción especialista en elaborar cerveza artesana.

3.4.1.1 Conclusión de la entrevista

Para dicha entrevista que se le realizó a la Dra. Verónica Freire Gerente de Tempel S.A. por medio una llamada telefónica enfatizando que es una microempresa y desconocen de los requerimientos que se necesita para exportar. Por ende, desean una ayuda con un manual para poder conocer y guiarse.

Encuesta a los socios y miembros de la Microempresa

Preguntas:

- 1) ¿según su percepción conoce alguna compañía que otorgue una guía de los requisitos obligatorio para poder exportar?

Tabla 14 Encuesta requisitos obligatorios para exportar

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	20%
NO	4	80%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

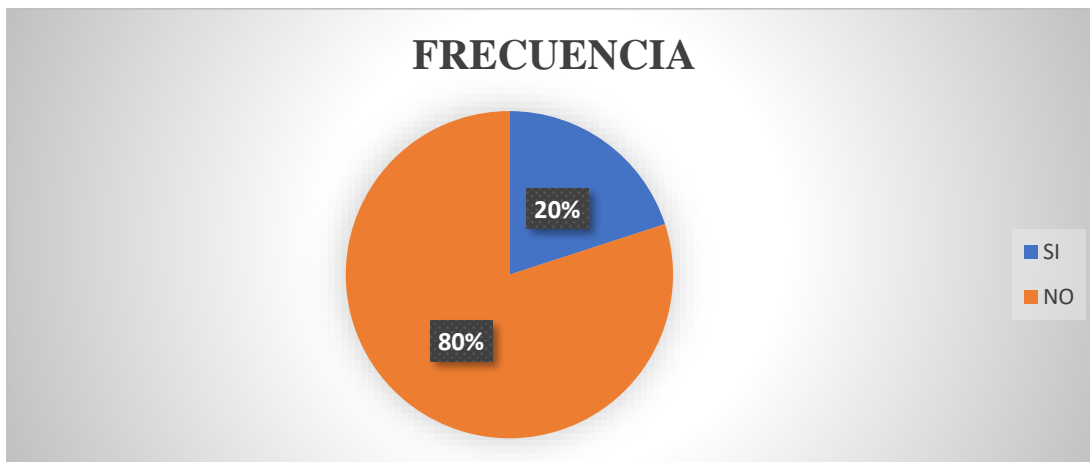


Figura 10 Porcentaje de compañías que otorgue una guía de exportación para la cerveza
Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: La encuesta realizada de la investigación de campo a los socios y demás empleados se dio como resultado que el 80% de las personas que laboran en dicha microempresa desconocen de alguna compañía que otorgan una ayuda o guía de los requisitos para poder exportar.

2) ¿según su apreciación tienen conocimiento sobre el proceso de exportación?

Tabla 15 Encuesta sobre el conocimiento del proceso de exportación

OPCIONES	FRECUENCIA	PROCENTAJE
MUCHO	0	0%
POCO	1	20%
NADA	4	80%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

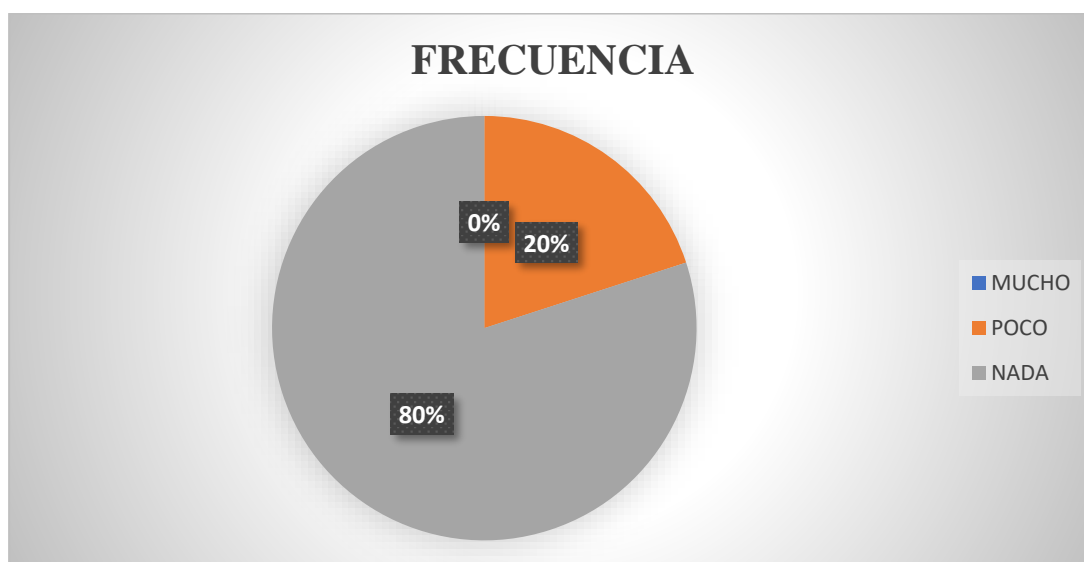


Figura 11 Porcentaje sobre el conocimiento del proceso de exportación

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: En la encuesta realizada en la investigación de campo a la microempresa sobre si tienen conocimiento del proceso de exportación, se verificó que el 80% no poseen el conocimiento, mientras que el 20% da como resultado que posee poco conocimiento sobre el proceso de exportación.

3) ¿Está informado de los datos que se solicitan para lograr la exportación del producto?

Tabla 16 Encuesta datos que solicitan para lograr la exportación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY INFORMADO	0	0%
POCO INFORMADO	2	40%
NADA INFORMADO	3	60%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

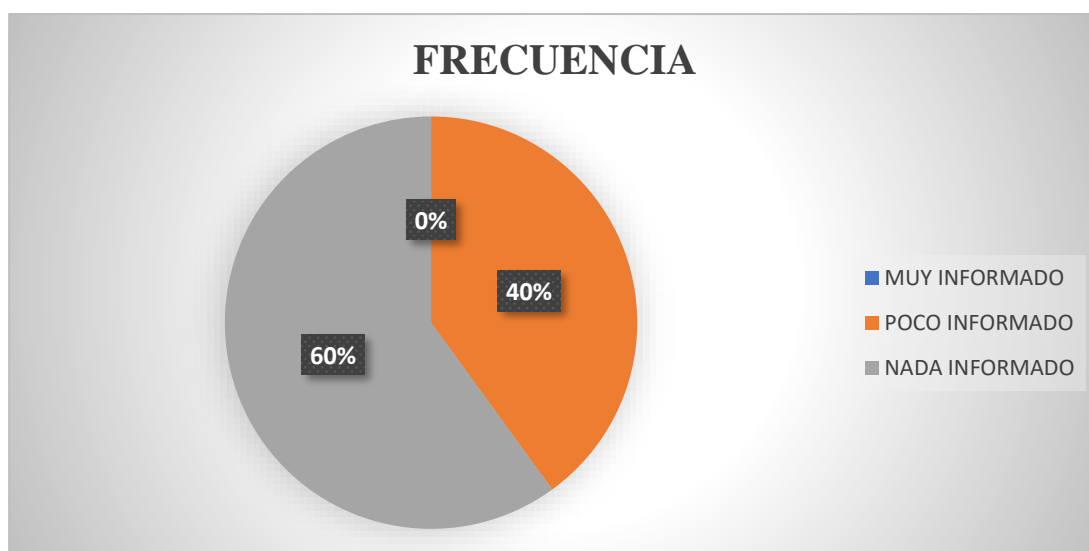


Figura 12 Datos que se solicitan para lograr exportar

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: Las encuestas realizadas en la pregunta 3 sobre si están informados sobre los datos que se solicitan para lograr la exportación obtuvo el 40% de personas poco informadas y el 60% no está informado sobre dicho requerimiento para el producto.

4) será beneficioso para la microempresa tener un flujograma sobre el proceso de exportación?

Tabla 17 Encuesta beneficio para la microempresa tener un flujograma de exportación

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)



Figura 13 Porcentaje de beneficio de tener un flujograma del proceso de exportación

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: La encuesta realizada sobre la pregunta para la microempresa de que si es o no beneficioso en tener un flujograma sobre el proceso de exportación ubo el 100% respondiendo que si es beneficioso para la microempresa.

5) ¿está informado sobre la cerveza artesanal con sabor a maracuyá y sus beneficios

Tabla 18 Encuesta beneficios sobre la cerveza artesanal

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	80%
NO	1	20%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

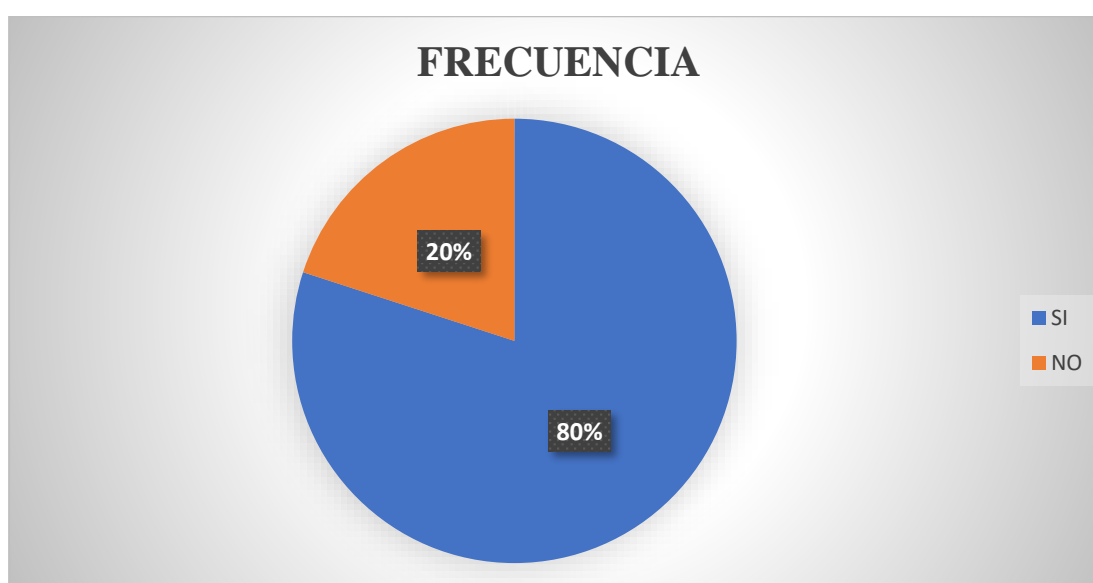


Figura 14 Porcentaje de encuesta sobre ciertos beneficios que tiene la cerveza artesanal
Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: La encuesta que se realizó, se observa que el 80% tiene conocimiento sobre los beneficios de la cerveza artesanal, lo que indica que el 20% no tiene conocimiento de sus beneficios, pero si conoce su proceso.

6) ¿Posee conocimientos sobre el perfil del país al cual se desea exportar?

Tabla 19 Encuesta conocimiento sobre el perfil a exportar

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUCHO	0	0%
POCO	1	20%
NADA	4	80%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

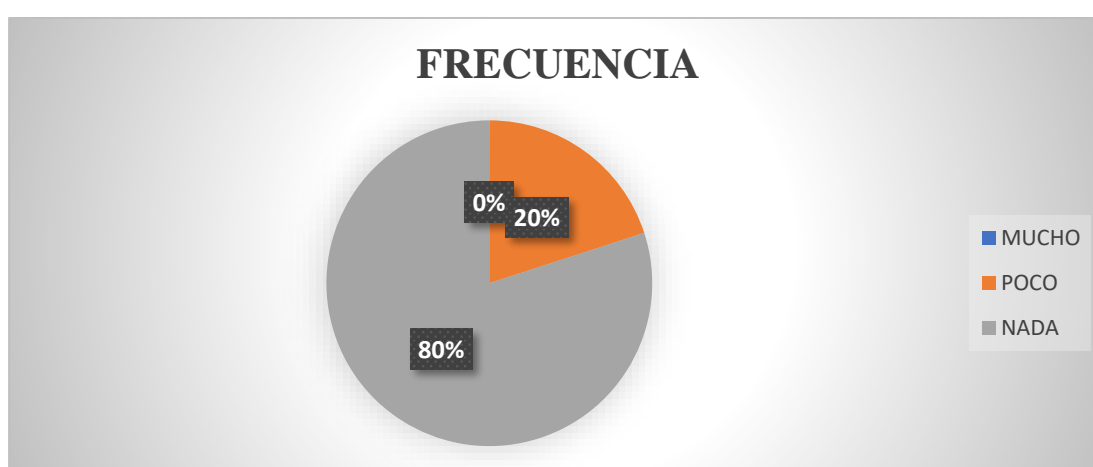


Figura 15 Porcentaje de conocimiento del país a exportar

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: la encuesta realizada en la pregunta 6, de que si posee conocimiento sobre el país al cual se desea exportar, considerando que una persona indicó que posee poco conocimiento ya que estuvo viviendo un gran tiempo en dicho país y en resultado de los demás encuestados entre los socios y demás empleados indicaron que no poseen nada de conocimiento sobre el país de interés obteniendo el 80%.

7) ¿Tiene conocimientos sobre la economía de España?

Tabla 20 Encuesta sobre la economía de España

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUCHO	0	0%
POCO	0	0%
NADA	5	100%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

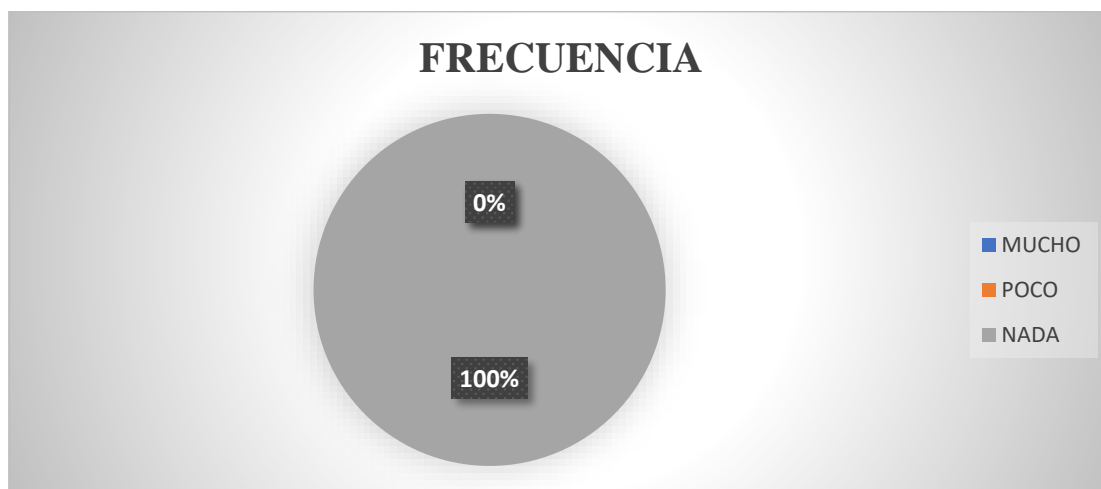


Figura 16 Porcentaje sobre conocimiento de la economía del país a exportar
Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: la encuesta realizada en la pregunta 7, sobre el conocimiento de la economía de España se obtuvo un 100% de personas que no tiene conocimiento sobre la economía. Las 5 personas indicaron que no tienen conocimiento exacto sobre la economía del país al cual el proyecto está dirigido.

8) ¿Será beneficioso para la microempresa conocer las empresas de España que importan cerveza artesanal?

Tabla 21 Encuesta sobre si es beneficioso conocer empresas importadoras de España

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUCHO	5	100%
POCO	0	0%
NADA	0	0%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

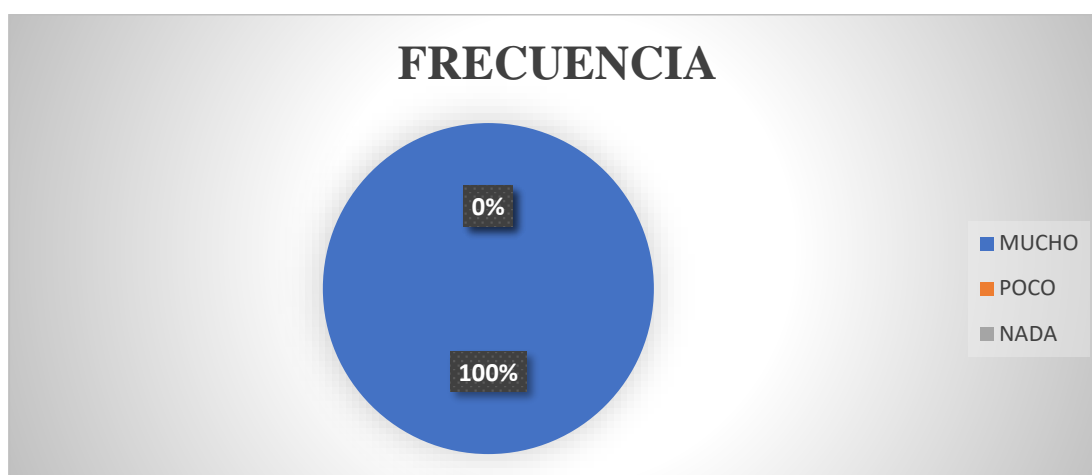


Figura 17 Porcentaje sobre si desea conocer importadoras de españa

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: la encuesta realizada en la pregunta 8, sobre si será beneficioso para la microempresa conocer a las empresas de España que importen o distribuyan la cerveza artesanal, lo que indicaron los encuestados que le serviría de mucha ayuda conocer sobre las empresas en dicho país dando un total del 100%.

9) ¿Posee conocimiento sobre los requerimientos para ingresar al mercado europeo?

Tabla 22 Encuesta sobre si posee conocimiento de los requerimientos para ingresar el producto al mercado europeo

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUCHO	0	0%
POCO	1	20%
NADA	4	80%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

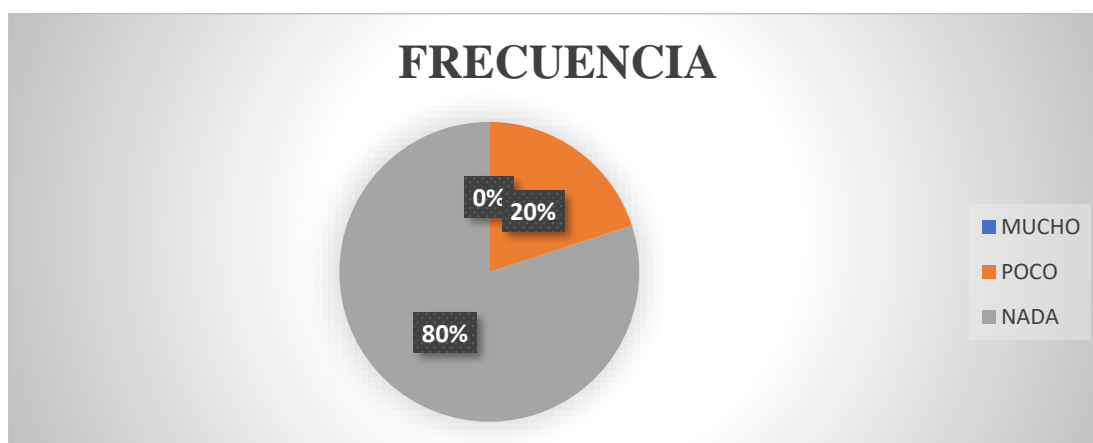


Figura 18 Porcentaje sobre si posee conocimiento sobre los requisitos para exportar a la unión europea

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: la encuesta realizada en la pregunta 9, sobre si los encuestados poseen conocimiento sobre los requerimientos para ingresar al mercado europeo, dando como resultado de la encuesta un 20% que posee poco conocimiento, mientras que el 80% indicaron que tienen nada de conocimiento.

10) ¿Cómo considera tener conocimiento sobre las partidas arancelarias al comercio exterior?

Tabla 23 Encuesta de como considera obtener conocimiento sobre la partida arancelaria de su producto

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EXCELENTE	4	80%
MUY BUENO	1	20%
BUENO	0	0%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

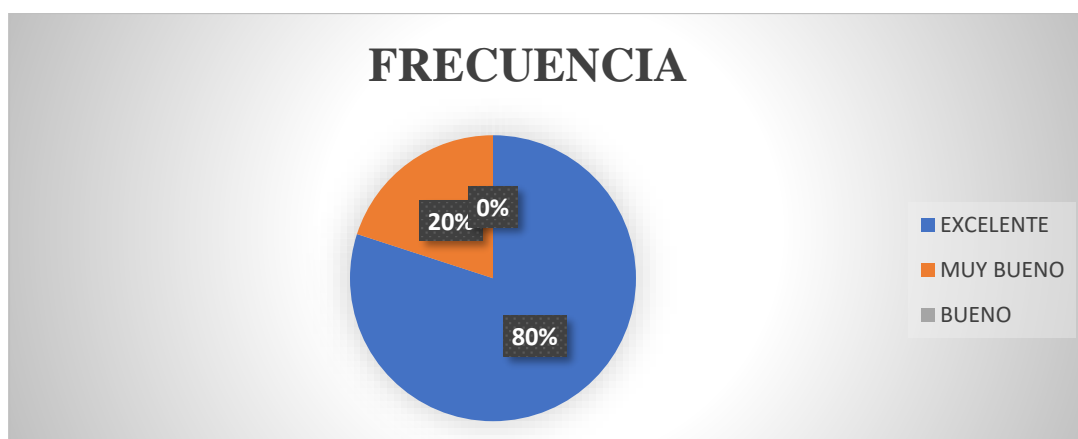


Figura 19 Porcentaje sobre el deseo de conocer la partida arancelaria de su producto

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: La encuesta intentaba indagar en la necesidad del encuestado en la pregunta 10, sobre si consideran que tener conocimientos sobre la partida arancelaria es muy bueno o excelente, indicó el 80% excelente para su conocimiento general y personal.

11) ¿Considera que exportar favorecerá al desarrollo económico del país?

Tabla 24 Encuesta sobre si exportar favorece al desarrollo del país

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUCHO	5	100%
POCO	0	0%
NADA	0	0%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

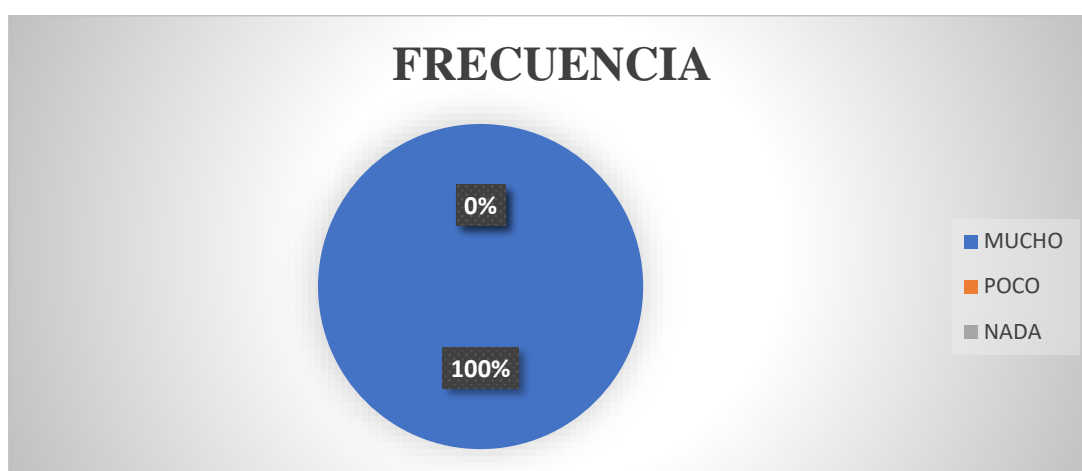


Figura 20 Porcentaje sobre si exportar mejora la economía del país

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: La encuesta realizada en la pregunta 11, sobre si exportar favorecerá el desarrollo del país, los encuestados consideran que sirve de mucha ayuda al país, obteniendo el 100% dando como referencia que no solamente sirve de ayuda al país si no también a la microempresa.

12) ¿cree que es importante poseer conocimiento del crecimiento económico de España?

Tabla 25 Encuesta sobre si cree que es importante conocer del crecimiento económico de España

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY IMPORTANTE	3	60%
POCO IMPORTANTE	2	40%
NADA IMPORTANTE	0	0%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

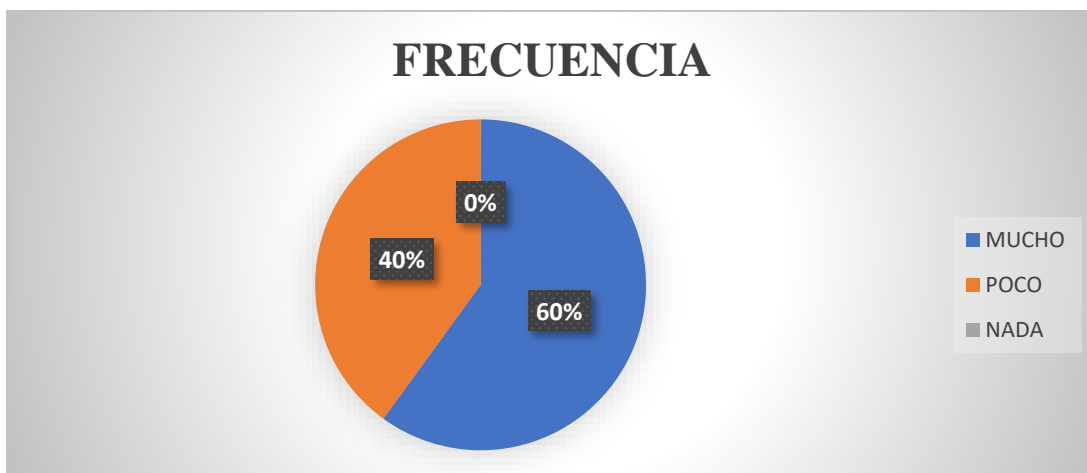


Figura 21 Porcentaje sobre si es importante conocer el crecimiento económico

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: la encuesta realizada en la pregunta 12, sobre si creen que es importar conocer el crecimiento del país al cual va a dirigirse el producto, 2 personas indicaron que es poco importante conocer sobre su economía dando un total del 40% y las 3 personas más encuestadas indicaron que es muy importante con un 60%.

13) ¿Cree usted que mantener una buena relación con el país a exportar favorece un buen desarrollo de la comercialización?

Tabla 26 Encuesta sobre la buena relación comercial favorecerá a un buen desarrollo económico

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

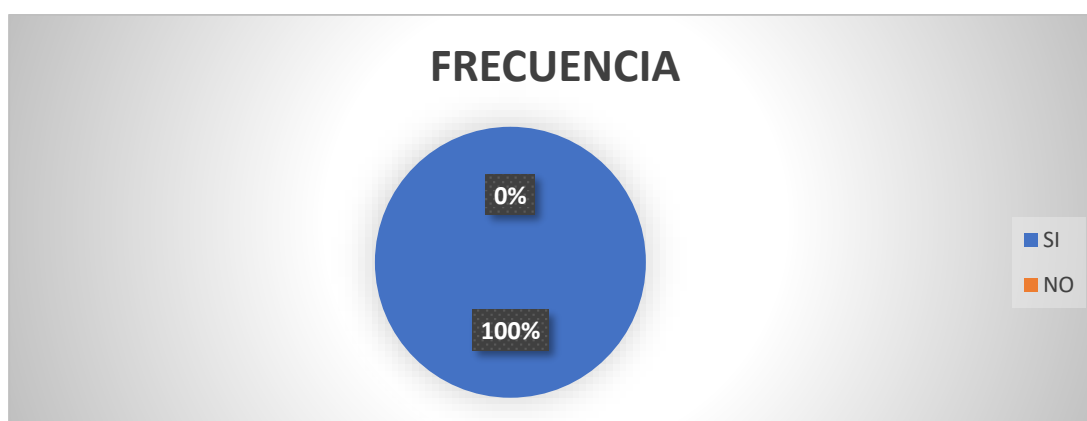


Figura 22 Porcentaje sobre si mantener una buena relación con dicho país es favorable
Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: la encuesta realizada en la pregunta 13, sobre si los encuestados creen que mantener una buena relación con el país a exportar favorece un buen desarrollo de la comercialización, se aprecia un total del 100% sí.

Encuesta a las empresas importadoras de Madrid

Preguntas:

- 1) ¿Se encuentra interesado en importar cerveza artesanal con sabor a maracuyá desde Ecuador?

Tabla 27 Encuesta a importadoras de Madrid sobre su interés de importar producto ecuatoriano

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	58%
NO	5	42%
TOTAL	12	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

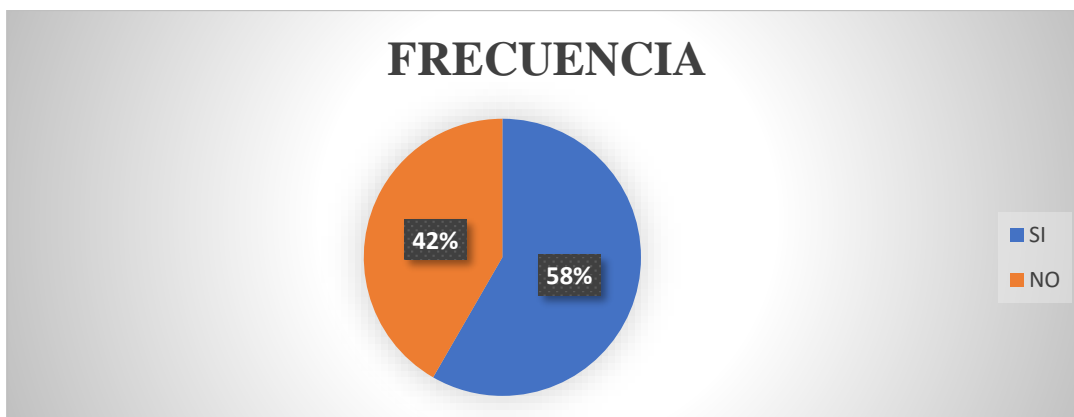


Figura 23 Porcentaje sobre empresas importadoras interesadas en conocer el producto
Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: La encuesta realizada en la pregunta uno, existe 58% de importadores que se encuentran interesados en conocer e importar este producto, y el 42% (5) de importadores que no mostraron interés sobre importar el producto ecuatoriano.

2) ¿Qué cantidad usted importa frecuentemente cerveza artesanal para ser distribuida y comercializada al mercado de Madrid, España?

Tabla 28 Encuesta a importadores sobre si importan y a la vez distribuyen el producto

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAYOR CANTIDAD	6	50%
MENOR CANTIDAD	6	50%
TOTAL	12	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

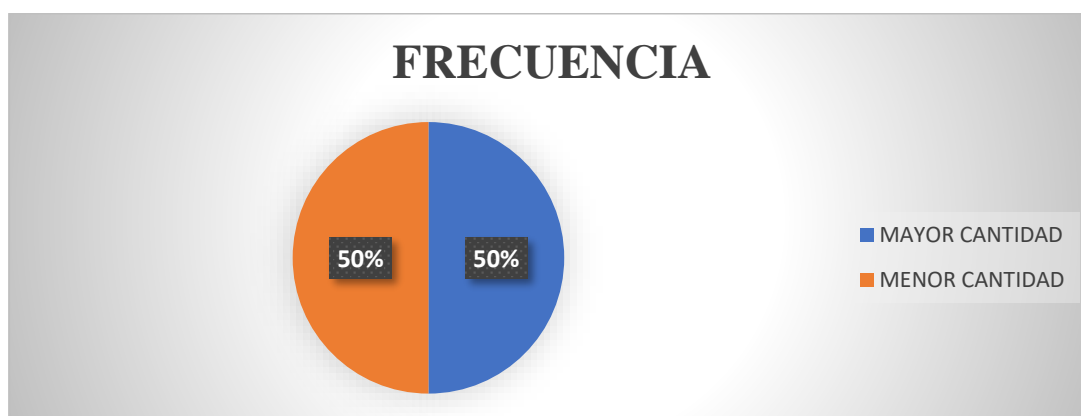


Figura 24 Porcentaje de importadores que también se encargan de distribuir
Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: La encuesta realizada sobre qué cantidad de cerveza artesanal que importan, se obtuvo en porcentaje un 50% (6 empresas) que importa en gran cantidad y el otro 50% a menor cantidad.(anexo2).

3) ¿Cuál es su experiencia importando productos desde Ecuador?

Tabla 29 Encuesta sobre su experiencia importando desde ecuador

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUCHO	4	33%
POCO	3	25%
NADA	5	42%
TOTAL	12	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

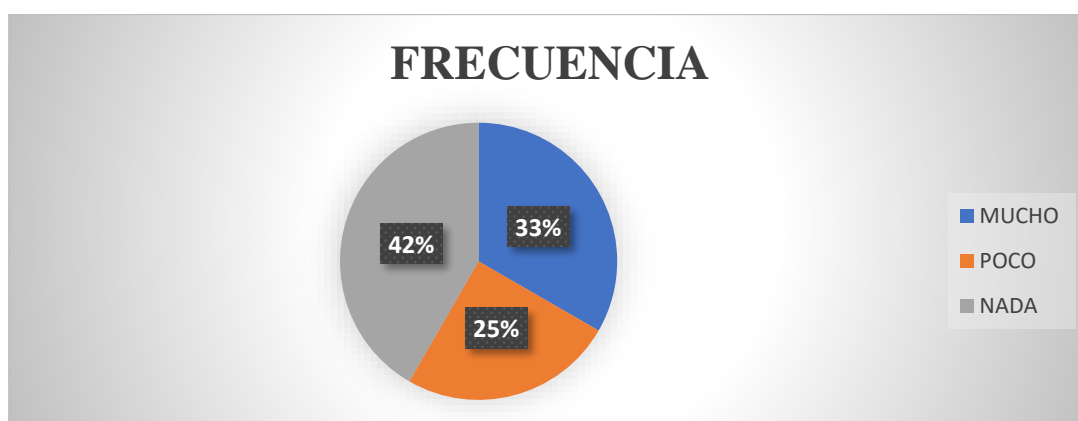


Figura 25 Porcentaje sobre experiencia importando desde ecuador

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: La encuesta realizada en la pregunta 3, tomando en cuenta que hay ciertas empresas que no solo importan cerveza artesanal tienen mucha experiencia con un total del 33%, y el 25% de empresas que tienen poca experiencia, y el 42% de empresas que no han tenido experiencia importando desde Ecuador.

- 4) ¿estaría interesado en recibir información de la empresa y sus productos de cerveza artesanal?

Tabla 30 Encuesta sobre si estarían interesados en recibir información sobre el producto

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	58%
NO	5	42%
TOTAL	12	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

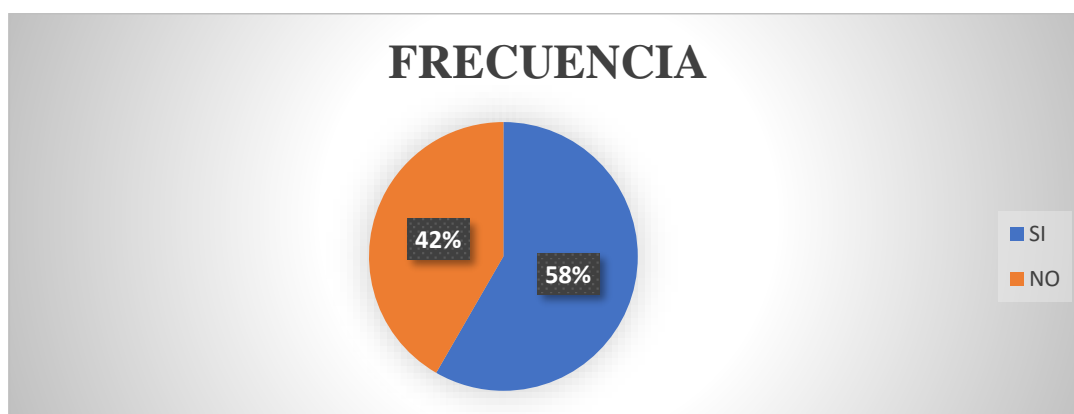


Figura 26 Porcentaje importadores interesados en recibir información

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: en la encuesta de la pregunta 4 se muestra sobre si las importadoras estarían interesadas en recibir información sobre la cerveza ecuatoriana, el 58% indica que sí están interesados y el 42% respondió a la encuesta con un no.

5) ¿Qué termino de comercio internacional incoterms aplica en sus importaciones?

Tabla 31 Encuesta sobre que termino de negociación aplica para sus importaciones

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NO APLICO	0	0%
CIF	3	25%
FOB	9	75%
EXW	0	0%
TOTAL	12	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

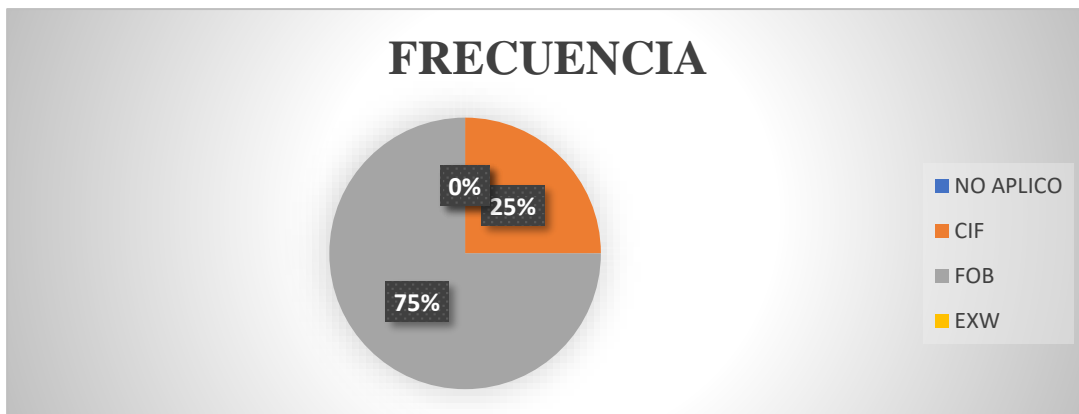


Figura 27 Porcentaje sobre que termino de negociación aplica
Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: en la encuesta de la pregunta 5 se puede observar que el 75% responde que el termino de negociación que aplica en sus importaciones es el FOB, y un 3 % indica que aplica el término CIF.

6) ¿conoce algún impedimento que puede dificultar el acceso de nuestro producto a su país?

Tabla 32 Encuesta sobre si conoce algún impedimento de importar productos desde Ecuador

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	12	100%
TOTAL	12	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

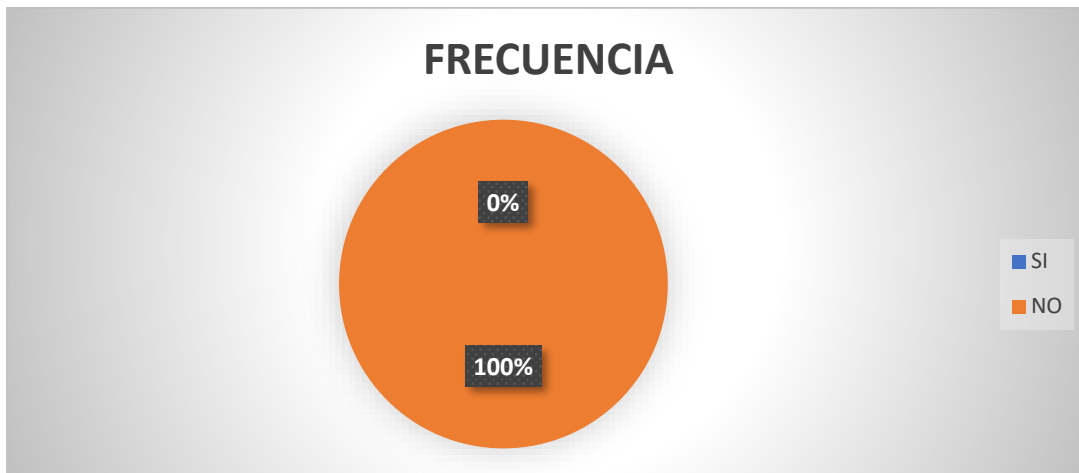


Figura 28 Porcentaje sobre si conoce algún impedimento para importar desde Ecuador
Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: en la encuesta de la 6 se observa que el 100% no conoce algún impedimento que se le pueda dificultar el acceso del producto de cerveza artesanal a su país.

7) ¿actualmente está importando cerveza artesanal de países terceros?

Tabla 33 Encuesta sobre si actualmente están importando de países terceros

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	58%
NO	5	42%
TOTAL	12	100%

Elaborado por: Beltran (2020)

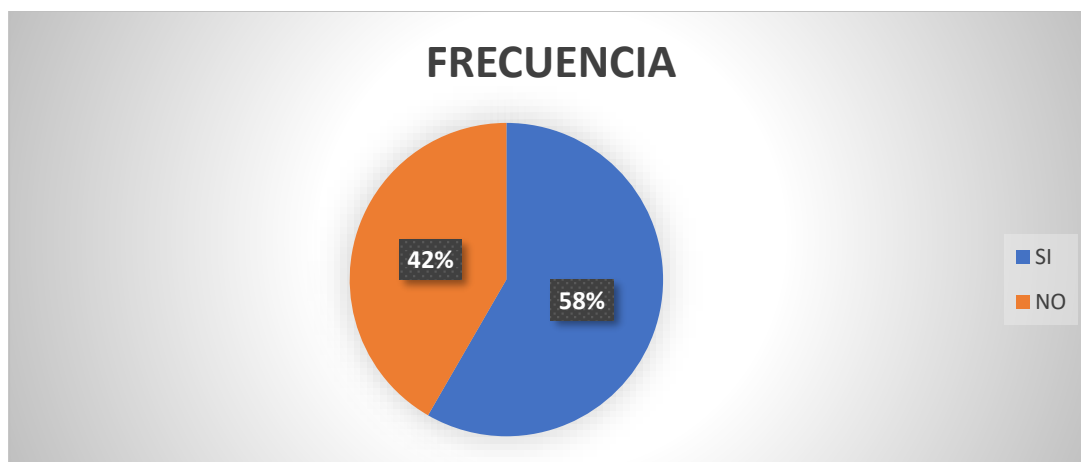


Figura 29 Porcentaje sobre si actualmente están realizando importaciones

Elaborado por: Beltran (2020)

Análisis: se puede observar en la encuesta de la pregunta 7 preguntando a las importadoras si actualmente se encuentran importando cerveza artesanal de países terceros, el 58% indicó que sí está importando, mientras que el 42% da como resultado que no está importando cerveza artesanal.



DESARROLLO DE UN
MANUAL DE EXPORTACIÓN
PARA FOMENTAR LA
COMERCIALIZACIÓN DEL
PRODUCTO

**MANUAL DE
EXPORTACIÓN DE
CERVEZA ARTESANAL
CON SABOR A
MARACUYÁ AL
MERCADO DE ESPAÑA**

ELABORADO POR:
Dayanara Beltran
Reyes

REVISADO POR:
MSc. Lázaro Muñoz

AUTORIZA:
MSc. Lázaro Muñoz

CAPITULO IV

MANUAL DE ESPORTACIÓN

4. TÍTULO DE LA PROPUESTA

Desarrollar un manual de exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá que fomente la comercialización del producto, para la microempresa “TEMPEL S.A.”, al mercado de Madrid, España.

4.1 RESEÑA

Es un negocio joven creada en el año 2013, conformado por una familia ecuatoriana, impulsada por compartir sus gustos y pasión por una buena cerveza y su elaboración artesanal.

De esa manera entran en el mundo de la cerveza, con la producción a menor escala con arte cervecero (Tempel), en el que se cuidan los mínimos detalles hasta la obtención de sus variedades, estilos de cervezas capaces de satisfacer a los paladares más exigentes.

4.1.1. PERFIL DE LA MICROEMPRESA

Nombre de la empresa

TEMPEL S.A.

Es una empresa joven creada desde el año 2013, conformada en la actualidad por una familia ecuatoriana impulsada por compartir nuestro gusto y pasión por una buena cerveza y su elaboración artesanal.

De estas formas entramos en el mundo de la cerveza, con nuestra producción a menor escala de un arte cervecero (Tempel), en el que se cuidan los mínimos detalles hasta la obtención de sus variados estilos de cerveza capaces de satisfacer a los paladares más exigentes.

4.1.2. MISIÓN

Familia ecuatoriana impulsada por compartir nuestro gusto y pasión por una buena comercialización cervecera y su elaboración artesanal.

4.1.3. VISIÓN

La microempresa tiene como objetivo ser reconocido como marca de cerveza artesanal, con arduo trabajo de sabores y aromas innovadores y poder lograr una muy buena producción en la microempresa.

4.2. SITUACIÓN DE LA MICROEMPRESA

4.2.1. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL DE LA MICROEMPRESA

La microempresa Tempel s.a. está asociada por 2 personas, una de los socios es la gerente general encargada de administrar y el otro socio es el encargado de producción, teniendo en cuenta 2 empleados más en el área de producción, incluida una contadora dentro de la microempresa. Cada persona dentro de esta área desempeña una actividad de forma positiva, haciendo crecer a la microempresa con sus 5 miembros en total, de tal manera que cada socio realiza su labor uno como director de producción y la otra socia como gerente general.

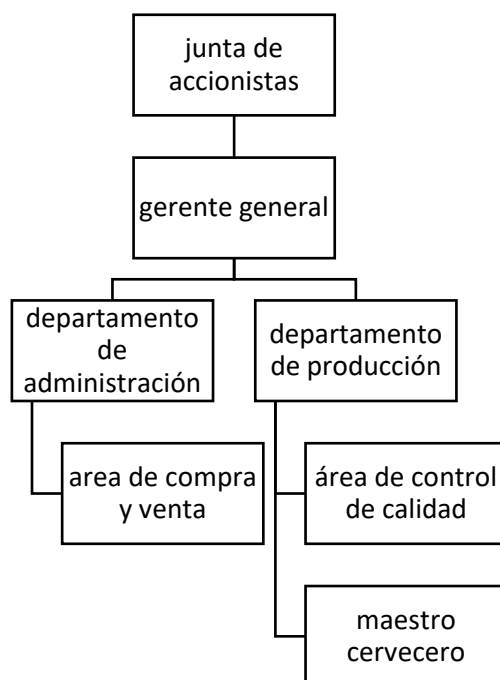


Gráfico 2 organigrama de la empresa
Elaborado por: Beltran (2020)

4.2.2. FICHA TÉCNICA

Tabla 34 Ficha técnica cerveza artesanal

FICHA TÉCNICA	CERVEZA ARTESANAL
TIPO DE FERMENTACIÓN	PALE ALE
ESTILO	IPA
ALC. VOL	5% v/v
COLOR	DORADA
CERVECERÍA	TEMPEL
ORIGEN	ECUATORIANA
PRESENTACIÓN	330 ml

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 34 se muestra la ficha técnica que tiene tipo de fermentación Pale Ale, estilo IPA, grado de alcohol 5% con un color dorado intenso, presentación de 330 ml de origen ecuatoriana.

4.2.2. ANÁLISIS FODA DE LA MICROEMPRESA

- Fortaleza
 - Cerveza artesanal con un 100% cebada y lúpulos aromáticos
 - Variedad de cerveza artesanal
 - Productos muy bien elaborados
- Oportunidades
 - Demanda en ascenso en el mercado nacional
 - Nueva cerveza al mercado ‘‘Passion Ale Fruit’’
 - Oportunidad de dar a conocer su producto al extranjero
 - Participación en ferias
- Debilidades
 - Capacidad de producción
 - Poca aceptación de productos cerveceros no reconocidos
 - No existe un manual de proceso de exportación dedicado a la industria cervecera.

4.3. PRESENTACIÓN DEL MANUAL DE EXPORTACIÓN

El manual de procedimiento de exportación de la microempresa Tempel S.A. desea como objetivo que le proporcionen indicadores importantes que se debe conocer para incursionar en el mundo de las exportaciones.

La empresa Tempel S.A. cuenta con la cerveza passion ale fruit de 330ml, este producto cuenta con preparación de malta con mezcla perfecta de lúpulos, levadura, aromas florares además un toque de sabor a maracuyá. El tiempo de duración es de 1 año.



Figura 30 Presentación de la cerveza artesanal

Elaborado por: Beltran (2020)

Fuente: (Tempel cervecería , 2019)

En la figura 30 se observa la presentación del producto ya terminado para la comercialización, con su respectivo tamaño.

4.3.1. VENTAJAS PARA SU COMERCIALIZACIÓN

- En la ciudad de Madrid existen restaurantes de gastronomía ecuatoriana.
- El producto se daría a conocer a personas de nacionalidad ecuatoriana como españoles.
- Cerveza artesanal de la microempresa Tempel cuenta con registro sanitario No. 8084-ALN-1115
- NTE INEN: 2262

Registro sanitario

ARCSA Agencia nacional de regulación, control y vigencia sanitaria facilita los registros sanitarios que se necesita para los alimentos procesados y poder ser comercializado en Ecuador, obtenido por la ventanilla única ecuatoriana.

4.3.2. PRECIO DE VENTA

La microempresa a nivel nacional da a la venta sus productos a un precio c/u de \$ 2,50. La venta al exterior se lo realizará mediante a la proyección teniendo en cuenta la producción de dicha cerveza por lo cual, la exportación se estima que el primer año se realizará una sola vez y desde el segundo año se proyecta a exportar 2 veces semestralmente.

4.3.3. PLAZA

El producto será exportador a Madrid, España. La empresa encargada de importar y distribuir se encargará de ir a retirar la mercancía en el puerto de Valencia, con objetivo de distribuir la mercancía entre sus distintos compradores de Madrid referentes a los restaurantes de gastronomía ecuatoriana o vender a sus clientes en su página web.

4.3.4. PROCESO DE ELABORACIÓN

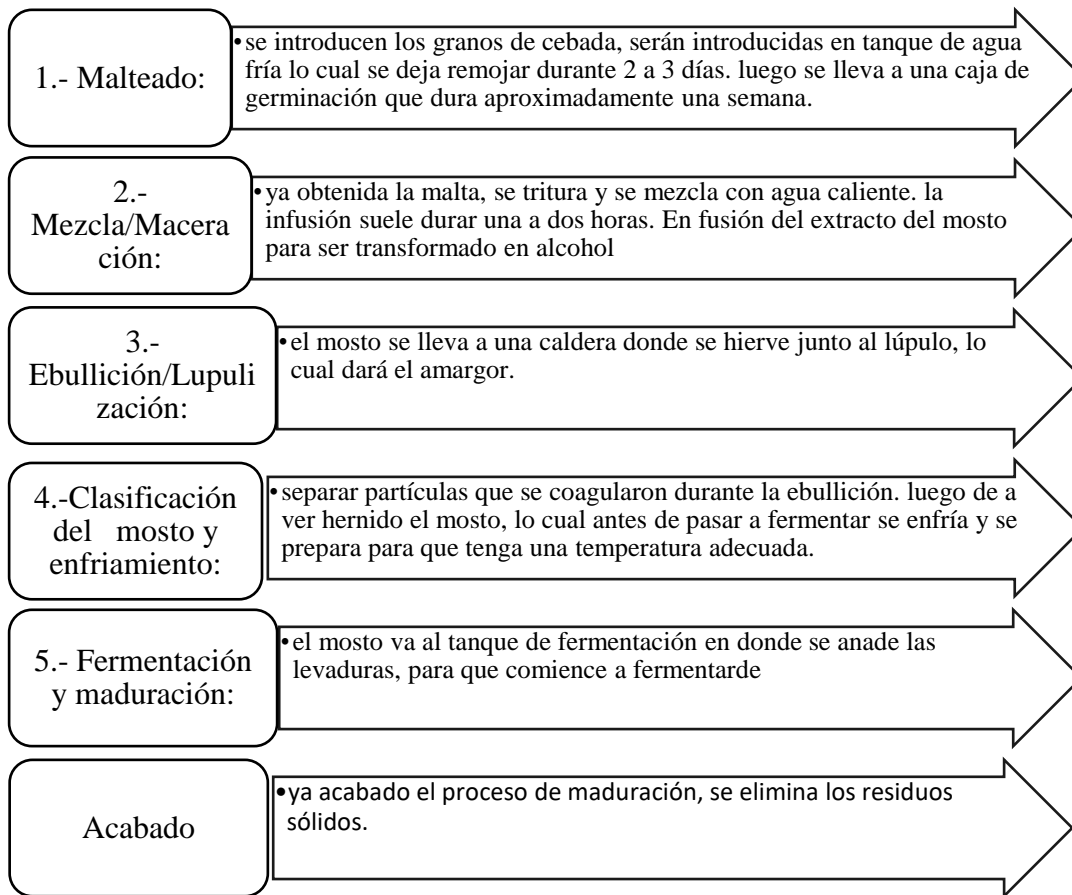


Tabla 35 Proceso cerveza artesanal

Elaborado por: Beltran (2020)

Fuente: (Cerveza enigma , 2017)

La tabla anterior menciona una breve explicación de la elaboración ya que el proceso es más extenso, se procedió a indicar lo más relevante dividiéndolo en 6 partes para el proceso de la cerveza artesanal.

4.3.5. ENTIDADES DE APOYO Y AYUDA PARA ENTRAR AL MERCADO



Figura 31 Pro Ecuador

Fuente: (Pro ecuador, 2019)



Figura 32 Exporta fácil

Fuente: (Exporta fácil, 2019)

Las principales entidades de apoyo para el exportador son:

Pro Ecuador: brinda asesoría al emprendedor y al exportador, brinda seminarios.

Exporta fácil: brinda consulta, asesorías gratuitas, trámite aduanero gratuito.

Estas entidades de apoyo cuentan con su página web especialmente para gente emprendedora que desea dar a conocer su producto al mundo internacional, cada una de estas entidades en su página web cuenta con la dirección de establecimiento para poder acercarse personalmente y poder tener información más actual.

4.3.6. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA UNIÓN EUROPEA

Tabla 36 Clasificación Arancelaria

SECCIÓN IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS
CAPÍTULO 22	BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE
Partida 2203	Cerveza de malta:
	En recipientes de contenido inferior o igual a 10 l
Subpartida 2203 00 01	- En botellas

Fuente: (Desgravación por parte de la Unión Europea a Ecuador)

Elaborado por: Beltran (2020)

La tabla número 36 describe la clasificación en el arancel de la unión europea llamada Taric, se verifica que es la subpartida 22030001 del producto de la cerveza artesanal. El arancel para este producto es referente a recipientes de contenido inferior o igual a 10 L que está exento de arancel, lo que implica que importaciones que provienen de Ecuador a la Unión Europea existe la preferencia arancelaria.

4.3.7. PARTID ARANCELARIA

En el arancel nacional de Ecuador se la clasificará en la subpartida 2203.00.00.00

Tabla 37 Clasificación Arancelaria de Ecuador

Capítulo 22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
Subpartida Descripción arancelaria	2203.00.00.00 Cerveza de Malta

Fuente: (Aranceles Ecuador, 2017)

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla número describe en el arancel de aduanas del Ecuador, se detalla el producto cerveza elaborada a base de malta, lo cual la cerveza artesanal su ingrediente principal es la malta.

4.4 EMBALAJE, ETIQUETADO DE ESPAÑA

4.4.1. REGLAS

Según la página de Santander describe como debe ser el ingreso de los productos a España (Santander , 2019).

Embalaje

El embalaje debe respetar la legislación para entrar al mercado europeo, uno de los motivos son la prevención de algunos riesgos de salud al comprador, y bajo amparo del medio ambiente, por ende, los paquetes de madera o material de vegetal deben ser sometidos a un control fitosanitario.

Idiomas en el embalaje y etiquetado

Información que sea primordial para el producto deberá aparecer en la etiqueta posterior y en otros idiomas respecto a razones comerciales.

El etiquetado

El etiquetado debe presentar requisitos según la página del Santander y la página siisex que describe la guía de requisitos de la unión europea son:

- Designación de venta (nombre del producto)
- Cuadro de ingredientes
- Cantidad, grado de alcohol (bebidas con grados de alcohol deberá indicar la etiqueta).
- Fecha de vencimiento
- Circunstancias especiales de conservación y de uso
- razón social y la dirección del fabricante o del envasador
- Hecho en ‘
- Demostrar la edad mínima del consumo de bebidas alcohólicas.

4.4.2 ENVASE DEL PRODUCTO



Figura 33 Diseño de envase
Fuente: (Cervecería Tempel, 2019)

La Microempresa fabrica la cerveza artesanal con sabor a maracuyá, la presentación de la botella es de 330 ml para su exportación.

Descripción del envase

- **Tipo:** envase primario (botella de vidrio)
- **Cabida:** 330ml
- **Color:** café, tapa color café
- **Dimensiones:** altura 20cm / ancho 7cm
- **Precio frasco vacío:** \$ 0,24
- **Precio de tapa:** \$ 0,09



Figura 34 Modelo de envase
Elaborado por : Beltran (2020)
Ingredientes del producto

- Agua, malta, cebada, lúpulo, maracuyá

Conservación

- Conservar en lugar fresco

4.4.3. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

Cerveza artesanal con sabor a maracuyá, es elaborada a base de agua, malta, lúpulo, cebada, levadura y fruta. Es una bebida natural y contiene calóricos inferiores, además de vitaminas y proteínas.

- La cerveza como beneficio causa la secreción de jugos gástricos y facilita la digestión lo cual estimula el apetito.
- No hay estudio que demuestre que consumir cerveza es relacionado con la obesidad
- El consumo de un litro de cerveza es equivalente de 400 a 500 calorías.
- la cerveza contiene aminoácidos esenciales, además de contener más de 30 minerales originadas de la cebada malteada.
- Es baja en calcio y rica en magnesio, potasio. Contiene todas las vitaminas del grupo B, también las vitaminas A, D y E. (Reyes Rendón).

4.5. RELACIONES COMERCIALES

En el año 2017 del 1 de Enero entró en vigencia el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea llamado protocolo de adhesión de Ecuador al acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea (UE) firmado por los ministros europeos, este acuerdo es basado en que se fortalezca la producción ecuatoriana, en busca de nuevos mercados para productos que entrarán a la Unión Europea con 0% de arancel (Acuerdo comercial, 2017).

4.5.1. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR

- Factura comercial, lista de empaque, certificado de origen eur1, documentos de embarque, autorizaciones previas.

4.5.2. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA IMPORTAR EN ESPAÑA

- Factura comercial, lista de empaque, documento de embarque.
- DUA: documentos que sirven para que el importador declare la mercancía

4.5.3. CAJAS



Figura 35 Caja con separador

Elaborado por: Beltran (2020)

Fuente: (Kartox, 2018)

En la figura 35 se observa que, para la exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá, se detalla el embalaje para su comercialización, cada caja contendrá 24 botellas

dentro incluido separadores con cartón corrugado. Las cajas tendrán dimensiones de largo 36.5x Ancho 24x Alto 22cm.

. Existe una empresa servcarton ubicada en Ambato que elabora embalaje para licores con separadores su precio estimado es de \$0,40 a \$0,45 centavos.

4.5.4. PALLETS NORMA ISO 3394

El envío de la mercadería será por vía Marítima, lo cual la norma ISO 3394 indica que el modo de transporte por vía marítima los pallets estándar deben ser de 120x 100cm. La presentación será vía marítima presentación del pallet es de 120x100x15cm.

Cabe mencionar que la mercancía será dirigida a una de las terminales más grandes de Europa al puerto de Valencia, ingresará con pallets estándar de tal manera que cumpla con la norma fitosanitaria NIMF 15.

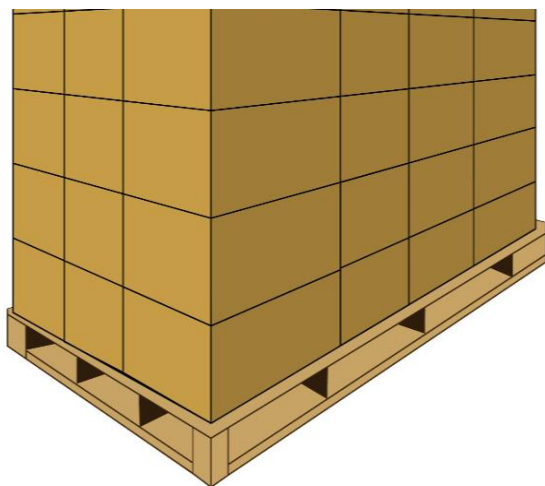


Figura 36 Pallets standar
Elaborado por: Beltran (2020)

En la figura 36 se observa la manera en que se enviarán los dos pallets estándar, en cada pallet entrarán 48 cajas, entre los dos pallets habrá un total de 98 cajas. De largo entrarán 3 cajas y de ancho 4, se tomará en cuenta 4 niveles de altura, cada nivel tendrá 12 cajas.



Figura 37 Zuncho plástico
Elaborado por: Beltran (2020)

La figura 37 indica la manera en que será asegurada la carga de tal manera que las cajas serán sujetadas con zuncho plástico que sirve para afirmar las cajas con el pallet.

- Dimensiones del pallet estándar largo 120 x ancho 110 x alto 15 cm
- Dimensiones de la caja largo 36.5 x ancho 24 x alto 22 cm

Tabla 38 Dimensiones para calcular cuantas cajas vienen en cada pallet

	largo x ancho x alto		
Dimension de pallets estándar	120 x 110 x 15 cm		
Dimensiones de las cajas	36.5 x 24 x 22 cm		
	3 x 4 x 4	48 cajas por pallet	

Elaborada por: Beltran (2020)

En la tabla 38, se procederá a explicar cómo sacar el total de cajas para cada pallet, como primer paso las dimensiones deben estar en centímetros, se procede a dividir las dimensiones del pallet con las de la caja y como último paso se multiplica $3 \times 4 \times 4 = 48$.

4.5.5. TRANSPORTE TERRESTRE

Tabla 39 Compañías de transporte terrestre

COMPAÑÍAS DE TRANSPORTE TERRESTRE	CIUDAD
ECU LOGISTICS & ADUANAS S.A. LOGIADSA	GUAYAQUIL
GRUPO NOROCCIDENTAL	GUYAQUIL
LOS ANDES	AMBATO
TELSUPREMA S.A.	AMBATO
KEYTRANS	GUAYAQUIL

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 39, se observa las diferentes compañías que se encargan de transportar carga pesada de una ciudad a otra.

4.5.6. CONSOLIDADORA DE CARGA, NAVIERAS

Tabla 40 Consolidadoras o navieras

COMPAÑÍAS CONSOLIDADORAS	CIUDAD
ACGROUP LOGISTIC	GUAYAQUIL- QUITO
AMS del Ecuador	GUYAQUIL
COSCO (AGENCIA DEL PACIFICO DELPAC S.A.)	GUAYAQUIL
MAERK del ECUADOR	GUAYAQUIL

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 40, se puede observar a consolidadoras de carga y dos navieras, si el importador desea alguna ayuda por parte de exportador en conseguir una entidad para poder exportar el producto estas 4 compañías pueden servir de mucha ayuda.

4.6. PUERTO DE LLEGADA

Una de las terminales más grande de Valencia, se dedica básicamente a cargar y descargar buques y hacer el intercambio de las unidades de contenedores con la parte terrestre ya sea por camión o por tren, también realizar operaciones de transbordo de unos buques madres hacia buques pequeños que realizan rutas más cortas. Todo se organiza de manera cuando se inicia la descarga de los contenedores de los barcos se distribuye en base al tráfico ya sea lleno, vacío, características del contenedor, se debe ubicar los contenedores en zona que se ha preasignado y planificado.

4.6.2. CANAL DE DISTRIBUCION

Para la presente investigación se va a utilizar el canal directo, es decir se va a vender directamente a la empresa importadora que se dedican a la comercialización de cervezas artesanales. Por lo cual esta empresa importadora se encarga también en distribuir a los restaurantes de gastronomía ecuatoriana.



Figura 38 Canal de distribución

Fuente: (Construinnovar, 2018)

4.7. NEGOCIACION INTERNACIONAL

4.7.1. cotización de exportación

Una cotización es el segundo paso para exportar el primer paso es ser registrado como exportador en el ecuapass. Es un documento lo cual se establecen obligaciones entre el importador y el vendedor.

- El importador acuerda el pedido con el exportador (cantidad, empaque, embalaje)
- Forma de pago
- Termino de negociación

4.7.2. CANTIDAD A EXPORTAR

Para el presente proyecto se planteará la cantidad del producto que se va a exportar si se llega a una negociación con el importar. Planteándole un ejemplo de proyección de exportación a la microempresa Tempel S.A. El primer año solo se exportará una sola vez con la cantidad 2304 botellas en total en cada pallet tendrá 1152 botellas. Por ende, el envío de la carga deberá ser consolidada. Se envía ésta cantidad ya que ‘cervezas especiales indica en su encuesta que importa a menor escala.

Botellas por c/ caja = 24 Unidades

Cajas por pallet = 48 cajas

Total de botellas por los 2 pallets = 2304

Total de botellas por c/caja= 1152

Total de cajas por los 2 pallets = 96

Tabla 41 Cantidad a Exportar

SEMESTRAL	CAJAS POR PALLETS (48)	Cantidad Exportar			
		PALLETS	BOTELLAS POR CAJAS 24 UNIDADES		
2020 oct	96	2	2304		
2021 Abril/octubre	96	2	2304	4608	

Elaborado por: Beltran (2020)

4.7.3. TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN



Figura 39 Término de negociación

Fuente: (Área de pymes, 2010)

El termino de negociación para este manual para la microempresa es el termino Fob (libre a bordo). Se definirá las obligaciones, costos y los riesgos que el comprador y el vendedor tienen.

Las obligaciones del vendedor

- Proveer mercancía y factura según el contrato
- Enviar las mercancías de exportación, solicitar y obtener permisos proporcionados, pagar los impuestos y derechos exigibles.
- Entregar la mercadería a borde del buque contratado por el comprador.
- Ser responsable sobre los riegos y costos de la mercancía hasta la entrega en el buque
- Prestar ayuda al comprador

Si la mercancía se daña durante el proceso de carga hacia el buque el responsable será el vendedor, pero si la mercancía se pierde en el mar el responsable será el comprador.

Las obligaciones del comprador

- Encargado de contratar el transporte y el seguro para la mercadería hacia el destino
- Pago del precio según el detalle de compraventa
- El comprador tiene la desventaja de sufrir los riesgos de pérdida o daño desde que la mercancía se encuentre al borde del buque.
- Pago de los gastos desde la entrega a borde del buque.

El comprador tiene una obligación muy importante de notificar al vendedor nombre del buque, notificar el plazo o fecha de entrega.

4.8.1. PROCESO PARA SER EXPORTADOR

Toda persona puede exportar ya sea natural, jurídica y extranjeros que residan en el país, siempre y cuando cuenten con RUC (registro único de contribuyente).

- Registro para poder exportar:



Gráfico 3 Pasos para ser exportador

Fuente: (Aduana del Ecuador SENAE, 2017)

Elaborado por: Beltran (2020)

- Pasos para obtener el certificado digital o token (por medio de la página del registro civil)

Las entidades que pueden otorgar el token son: registro civil en la página web del banco central www.eci.bce.ec o security data en la página web www.securitydata.net.ec

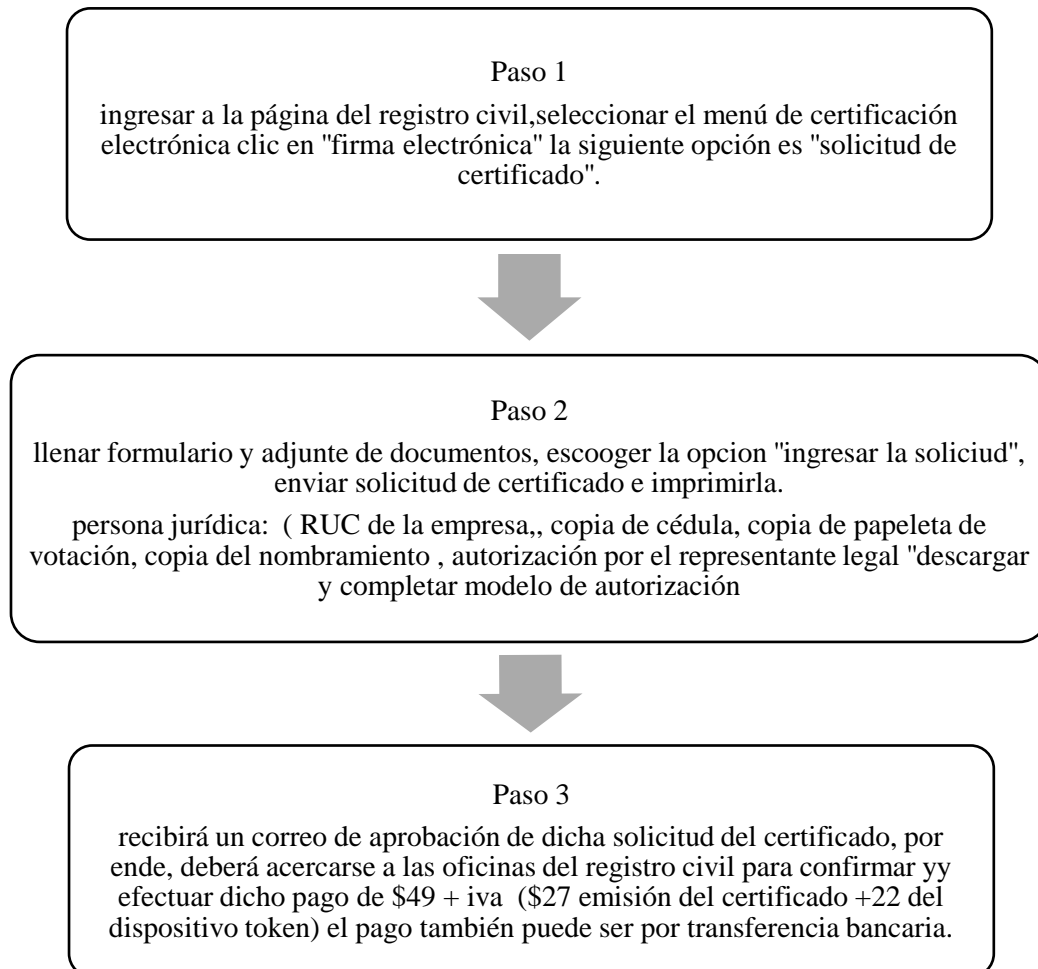


Gráfico 4 Pasos para el certificado digital

Fuente: (Registro civil, 2017)

Elaborado por: Beltran (2020)

En el gráfico 4 se puede observar los pasos en la entidad del registro civil para poder obtener el token. Para la entrega del token el solicitante deberá acercarse a las oficinas del registro civil portando la solicitud de aprobación, comprobante de pago, cédula y carta de aprobación del representante legal, para poder tener el certificado y entrega del token.

4.8.2. Registro en ecuapass

Una vez obtenido el RUC en el servicio de rentas internas, para poder registrarse como exportador deberá:

Paso 1: una vez obtenido el token por medio del banco central o security data

Paso 2: proceder a registrarse en el portal de ecuapass, deberá:

Paso 3 actualización de datos

Paso 4: crear usuario y contraseña, aceptar políticas de uso

Paso 5: registrar firma electrónica

Paso 6: solicitud de uso (una vez de a ver llenado todos los datos, deberá verificar el token)

Paso 7: espera de 24 horas.

4.8.3. REGISTRO AGROCALIDAD

- Operador de comercio exterior deberá registrarse en el sistema GUIA: [http://www.agrocalidad.gob.ec/programas-servicios/--> Sistemas internos--> Sistema guía](http://www.agrocalidad.gob.ec/programas-servicios/-->Sistemasinternos-->Sistemapguia). Donde se debe registrar información del sitio de operación detallando (lugar de producción, centro de acopio, centro de procesamiento, etc.) y la información de los proveedores. Para dar inicio al proceso, el usuario, debidamente registrado en el sistema GUIA de AGROCALIDAD, 48 horas antes de la exportación deberá enviar a través de correo electrónico la solicitud de inspección a la Dirección Distrital donde esté ubicado su sitio de acopio y empaque, el total de solicitudes serán consolidadas por el responsable de Certificación Fitosanitaria de AGROCALIDAD de la provincia.

ANTIFÚNGICO: Se entiende por antifúngico o antimicótico a toda sustancia que tiene la capacidad de evitar el crecimiento de algunos tipos de hongos o incluso de provocar su muerte. Dado que los hongos además de tener usos beneficiosos para el ser humano (levadura del pan, hongos de fermentación de los quesos, los vinos, la cerveza, entre otros muchos ejemplos) forman parte del colectivo de seres vivos que pueden originar enfermedades en el ser humano. (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2018)

- Una vez registrada los datos necesarios que son: (copia de cédula, constitución de la empresa, nombramiento del representante, croquis del centro de producción, forma de pago. Luego del registro un auditor de Agrocalidad realiza la visita para la inspección al sitio de acopio, una vez aprobado el reporte es emitido al usuario un certificado de registro. Dicho requisito será conocido internacionalmente.
- La autorización de envío debe constar en el reporte de inspección fitosanitaria, mismo que debe adjuntar a la solicitud del Certificado fitosanitario en VUE para que pase por sus fases de solicitud enviada, solicitud aprobada, orden de pago, pago autorizado y solicitud aprobada.

4.8.4. REQUISITOS PARA INGRESAR AL MERCADO EUROPEO

- CERTIFICADO DE ORIGEN EUR1 (certificado de circulación)

El certificado de origen es un documento que permite a las pequeñas y grandes empresas exportar. De esta manera aprovechar el acuerdo de multipares con la Unión Europea. Para obtener el certificado de circulación de mercancías EUR.1 uno de los requisitos es:

- estar registrado en ECUAPASS como exportador, por ende, al ingresar al portal de ECUAPASS con el respectivo usuario y contraseña asignado, se debe seleccionar la opción certificado de origen y DJO lo cual el exportador deberá iniciar el procedimiento de la declaración juramentada de origen.

The screenshot shows the 'DECLARACION JURADA DE ORIGEN' form in the ECUAPASS system. The form is divided into several sections:

- 1. IDENTIFICACION DE EMPRESA:** Includes fields for R.U.C., Dirección planta de producción, Subpartida Arancelaria, Nombre Contacto, and Correo electrónico de notificación.
- 2. PRODUCTO (Diligenciar un Formulario por Cada Producto):** Includes fields for Nombre Comercial, Nombre Técnico, and Unidad Comercial.
- 3. UTILIZACION INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERO:** Includes a dropdown for Zona Seleccionar.
- 4. (*)MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL:** A table with columns: No, Descripción (Nombre Técnico), Subpartida, País de origen, País de procedencia, Unidad de Medida, Cantidad, and Per Unidad Comercial del Producto (Valor CIF \$, Valor Planta \$).

Figura 40 declaración juramentada
Elaborado por: Beltran (2020)

- Una vez llena la declaración juramentada de origen, en ecuapass se iniciará con dicha solicitud de emisión del certificado de circulación de mercancía, la misma que será firmada electrónicamente.
- Ingresar a la opción de certificado de origen, seleccionar certificado EUR-1 luego de eso en la pestaña propietario saldrá detallado la información del RUC del exportador siendo válido con el código OCE, lo cual las siguientes pestañas deberán ser llenadas.
- En la sección de la pestaña enviar se deberá adjuntar la factura comercial para la emisión correspondientes de los certificados de origen, posterior dar clic en la opción registro.

The screenshot displays the Ecuapass web application interface. At the top, there is a header with the logo 'Ventanilla Única Ecuatoriana' and a navigation menu with four items: 'Elaboración de Solicitud', 'Proceso de Solicitud', 'Soporte al Usuario', and 'Proceso de Institución'. Below the navigation menu, there is a sub-menu with tabs: 'Propietario', 'Información', 'Productos', 'Localización', and 'Enviar'. The main content area shows a table titled 'Documento adjunto' with two columns: 'Nombre de Archivo' and 'Identificador del Documento'. The first row of the table contains a checked checkbox, the filename 'FACTURA 0010012015', and an empty field for the document identifier. Below the table, there are buttons for 'Agregar un archivo' and 'Eliminar archivos'. At the bottom of the interface, there are four buttons: 'Ver Borrador', 'Guardar temporal', 'Traer', and 'Registro'.

Figura 41 Ecuapass
Fuente: (Instructivo EUR1)

- CERTIFICADO SANITARIO (ARCSA)

Es un documento en control y lucha contra las plagas que se requiere en determinados productos, el documento debe ser emitido antes del despacho aduanero, es emitida por la subdirección general de sanidad vegetal, ministerio de agricultura, pesca y alimentación y por último las consejerías de agricultura de las comunidades autónomas. Para que dicho producto se venda en el mercado internacional se deberá comprobar la vigencia del registro sanitario para el producto para el cual se solicite la venta libre.

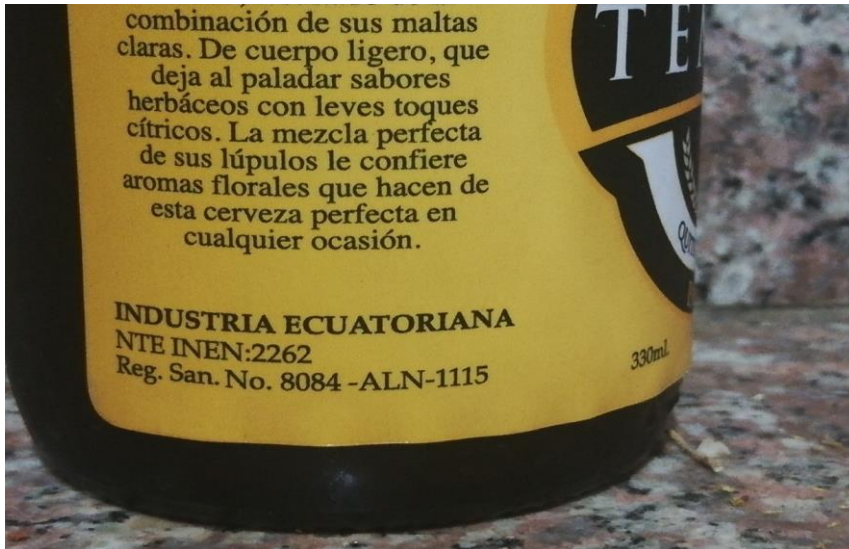


Figura 42 Registro sanitario
 Elaborado por: Beltran (2020)

- Etiquetado

4.8.5. Etapa pre embarque

Para dar proceso a la exportación se da inicio a la declaración de exportación en ecupass, lo cual debe ser acompañado por la factura y documentación previo al embarque.

- Paso 1: Datos para la transmisión de La DAE:

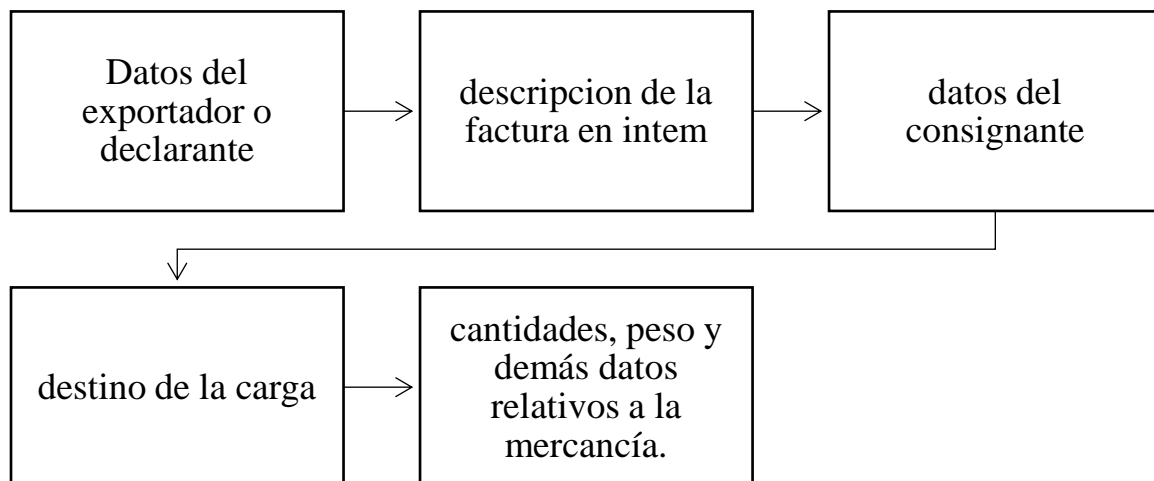


Gráfico 5 Proceso para transmitir la declaración de exportación

Fuente: (SENAE, 2017)

Elaborado por: Beltran (2020)

En el gráfico 5 se observa el proceso de los datos para poder consignar la DAE en ecuapass, adjuntando la factura comercial.

- Paso 2: Documentos digitales que acompañan a la DAE

Para dar apertura a la exportación en ecuapass, se requiere ciertos documentos digitales que acompañen a la declaración de exportación (DAE) son:

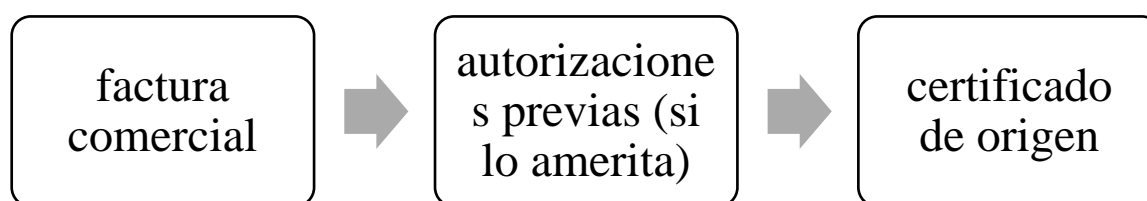


Gráfico 6 Documentos de acompañamiento

Elaborado por: Beltran (2020)

- Paso 3: Aceptación de la declaración aduanera de exportación (DAE)

Una vez que es aceptada la DAE, la mercancía “cerveza artesanal con sabor a maracuyá” ingresa a zona primaria.

Al momento de realizar la declaración se notificará el canal de aforo, los cuales pueden ser: aforo documental, aforo automático, aforo físico intrusivo.

- Aforo documental: se designa a un funcionario a cargo del trámite, luego la carga ingresa al depósito temporal, por ende, el funcionario procede a revisar los datos electrónicos y documentación, para finalizar si no existe ninguna novedad se procede al cierre
- Aforo automático: se entiende más por autorización de salida, el aforo automático se entiende a que se embarque la mercadería, es automática al momento de ingreso de la carga a la zona primaria.

- Aforo físico intrusivo: se indica que se procede hacer lo del primer punto que está descrito en el canal de aforo documental, adicional se realiza una inspección física de la carga.

4.8.6. ETAPA POST EMBARQUE

Una vez aceptada la declaración de exportación finalizando cualquier canal de aforo, para completar el proceso podrá presentar hasta 24 horas antes que dicha mercancía ingrese a zona primaria o también a los 30 días posteriores al embarque.

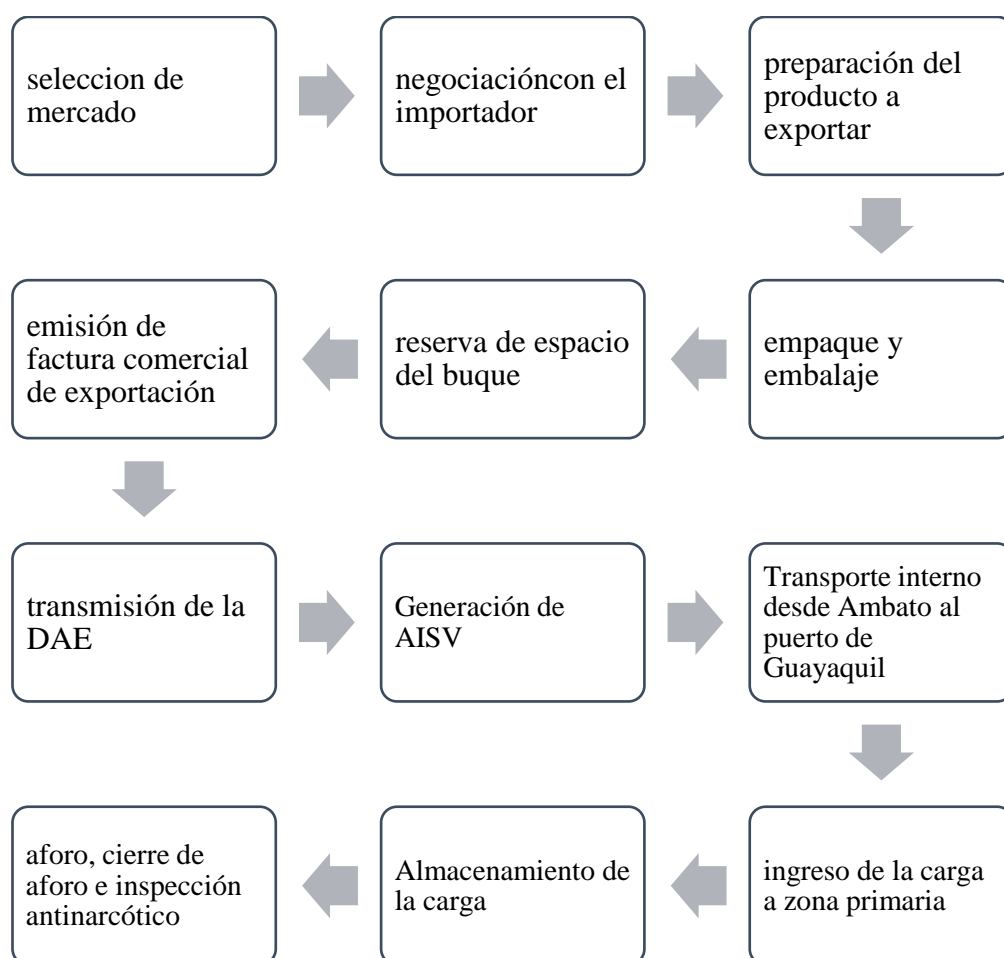


Gráfico 7 proceso de exportación
 Elaborado por: Beltran (2020)

En el gráfico 7, se puede observar el proceso de exportación, para la mercadería que va dirigida a España. Una vez que toque generar el AISV puede la empresa dirigirse a la guía que se encuentra en internet que otorga Contecom Guayaquil S.A.

4.8.7. FORMA DE PAGO CONVENIENTE

Carta de crédito: La manera más conveniente de negociar con el importador es con una, la carta de crédito documentaria que sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista, es una forma en el cual el banco emisor sigue instrucciones del cliente importador-comprador, realizando el pago al vendedor-exportador.

¿Quién se encarga de pagar la carta de crédito?

El importador es el encargado, al momento de a ver recibido los documentos que acreditan que la mercancía siendo así las condiciones pactadas en el contrato.

La carta de crédito es emitida por la entidad financiera que garantice que el pago al vendedor sea a tiempo y por la cantidad correcta. Para seguridad del vendedor, si el comprador no pudo realizar el pago, sería el mismo banco responsable de cubrir el monto total o restante de la compra.

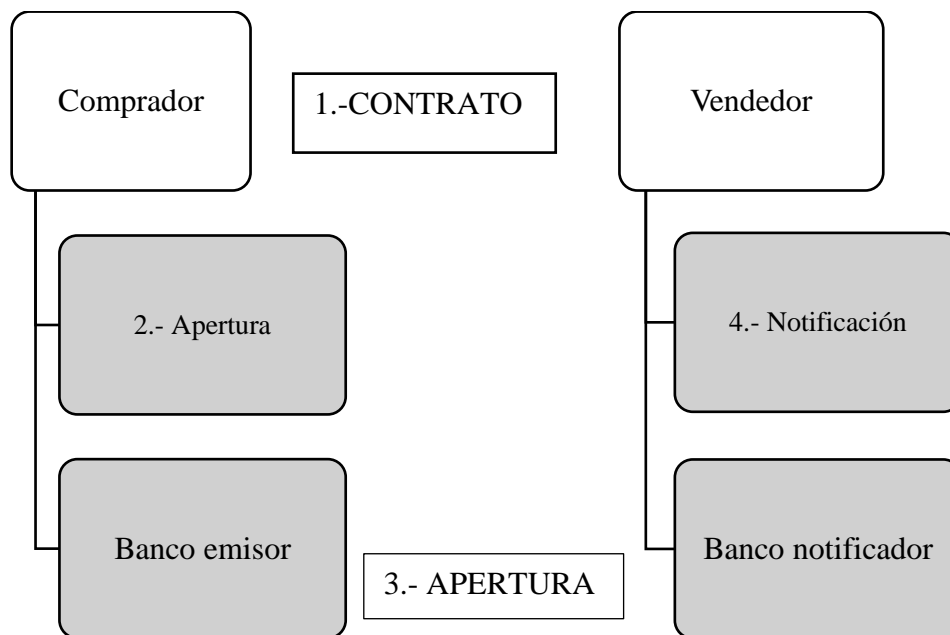


Gráfico 8 Apertura de carta de crédito

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)

Elaborado por: Beltran (2020)

4.8.9 PRECIOS DE CERVEZAS ARTESANAL IMPORTADO POR ESPAÑA

Tabla 42 precios

NOMBRE DE CERVEZA	ORIGEN	PRECIO	GRADO ALCOHÓLICO
VANGUARD	Reino Unido	8,60 €	8
WYLAM ALL	Reino Unido	7,95 €	8
ABISMO	España	6,50 €	6
DDH MOSAIC	Suecia	8,50 €	7
Anchor	Estados Unidos	3,61 €	7

Fuente: (*okasional beer*, 2020)

Elaborado por: Beltran (2020)

Tabla 43 Precios

NOMBRE DE CERVEZA	ORIGEN	PRECIO	GRADO ALCOHÓLICO
ANCHOR	Estados Unidos	3,61 €	8,8
Killapilz	Estados Unidos	3,15 €	7,5
Imperial	Holanda	3,45 €	10
Mad	Hungría	3,85 €	8

Fuente: (cervezas especiales, 2019)

Elaborado por: Beltran (2020)

5 ANÁLISIS DE DINANCIAMIENTO

El manual de exportación de cerveza artesanal con sabor a maracuyá al mercado de España, se tuvo que realizar un estudio por medio de encuestas a importadoras y comercializadoras, por ende, se dio a escoger una importadora interesada en información sobre el producto ya que es una empresa ubicada en Madrid, España encargada de importar y a la vez comercializar cervezas artesanales de diferentes partes del mundo.

La encuesta realizada a la importadora “cervezas especiales” indicó que el termino de negociación que habitualmente utiliza es FOB, la exportación será vía marítima y el envío será consolidada, ya que solo serán dos pallets cada uno obtendrá 48 cajas cada una con 24 botellas, el total de botellas entre los 2 pallets será de 2304 botellas, estimando un solo envío a el primer

año. Para este manual se detallan los cálculos proyectados a 5 años, considerando una inflación del 5% para cada año, sobre los precios que se tendrá para la cantidad de producción que se estima a exportar. Es un manual para que la empresa Tempel s.a. tenga un breve conocimiento del proceso de exportación y una cantidad estimada del total de gastos presupuestados y el total de gastos de exportación para poder sacar un precio unitario para exportar.

5.1. COSTOS VARIABLES

Los costos que tendrán la microempresa para la producción con un objetivo el objetivo de exportar, teniendo así una variación del 5% ya que los precios pueden variar cada año, por ende, también depende de la cantidad producida para su exportación.

Tabla 44 Costo Variable

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
BOTELLAS	0,24	0,25	0,26	0,28	0,29
ETIQUETA	0,08	0,08	0,09	0,09	0,10
TAPAS	0,09	0,09	0,10	0,10	0,11
INSUMO	148,00	155,40	163,17	171,33	179,89

Elaborado por: Beltran (2020)

Tabla 45 Costo de materia prima

COSTO TOTAL DE MP		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad		2304	4608	5180	5760	5760
Botellas		552,96	1161,22	1370,63	1600,30	1680,32
Etiqueta		184,32	387,07	456,88	533,43	560,11
Tapas		207,36	435,46	513,99	600,11	630,12
Insumo		1184,00	2486,4	3589,74	4111,94	4317,36
	COSTO TOTAL	2128,64	4470,14	5931,23	6845,79	7187,90

Elaborado por: Beltran (2020)

La producción de 2304 botellas de cerveza artesanal con sabor a maracuyá, en el primer año tendrá un costo total de materia prima de \$2128,64 ya que se exporta una vez, con diferencia a los siguientes que se estima exportar 2 veces.

Tabla 46 Costo de mano de obra y costo indirectos de fabricación

	Costo total mano de obra directa				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO MOD/MENSUAL	611,60	642,18	674,29	708,00	743,40
COSTO MOD / ANUAL	1223,20	2568,72	2697,16	2832,01	2973,61
	Costo indirecto de fabricación				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJAS DE CARTÓN+SEPARADORES	53,76	112,90	133,36	295,61	310,39
PALLET	28,00	29,40	30,87	32,41	34,03
SERVICIOS BÁSICOS	300,00	630,00	661,50	694,58	729,30
COSTO IND DE FABRICACIÓN ANUAL	381,76	772,30	825,73	1022,60	1073,73

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 46 indica, los costos de mano de obra para el personal de producción de la cerveza artesanal ascienden de 611,60 para la exportación. También se incluye en costos indirectos de fabricación las cajas de cartón más los separadores, servicios básicos (agua, energía eléctrica, internet, gas) que asciende de \$381,76 para la exportación del primer año.

Tabla 47 Presupuesto de costos variables unitarios

	Presupuesto de costo variable unitario				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DE M.P	2128,64	4470,14	5931,23	6845,79	7187,9
COSTO M.O.D	1223,20	2568,72	2697,16	2832,01	2973,61
COSTO IND.FA	381,76	772,30	1487,23	3106,32	6178,85
COSTO VAR TO	3733,60	7811,16	10115,62	12784,12	16340,36
CANTIDAD	2304,00	4608,00	5180,00	5760	5760
COSTO V. UNIT	1,62	1,70	1,95	2,22	2,84

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 47 indica, el presupuesto de costos variables unitarios, la sumatoria de los costos de materia prima, costos de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, da un resultado de los costos variables totales, por ende, se divide la cantidad producida con el costo variable total para obtener el costo variable unitario del producto.

5.1.2 COSTOS FIJOS

Tabla 48 Costos fijos

COSTOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SERVICIOS BÁSICOS (agua, luz, telef,internet,gas)	300	630	661,50	694,58	729,30
COMBUSTIBLE	80	168	176,40	185,22	194,48
SUMINIST OFICINA	80	168	176,40	185,22	194,48
SUMINIST LIMPIEZA	90	189	198,45	208,37	218,79
SUEIDO ADMINISTRATIVO	495,8	1041,18	1093,24	1147,90	1205,30
TOTAL	1045,8	2196,18	2305,99	2421,29	2542,35

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 48, los costos fijos es una estimación a los gastos requeridos para sostener la fabricación del producto para ser comercializado internacionalmente.

Tabla 49 Presupuesto de costos totales

		PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES			
	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS	1045,80	2196,18	2305,99	2421,29	2542,35
COSTOS VARI.	3733,6	7811,16	10115,62	12784,12	16340,36
TOTAL COSTO	4779,40	10007,34	12421,61	15205,41	18882,71
CANTIDAD	2304	4608,00	5180,00	5760,00	5760,00
COSTO UNITA.	2,07	2,17	2,40	2,64	3,28

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 49, se observa el presupuesto de costos totales, lo cual el resultado es referente con la suma del total del costo fijo y costo variable, por ende, para obtener el costo unitario se divide el total del costo presupuestado con la cantidad. La variación de los precios de los bienes que se compra se estima variación anualmente.

5.1.3. PRECIO FOB

Tabla 50 Gastos de Exportación - Fob unitario

	PRECIO FOB		2304	2592	2880	2880
		2020	2021	2022	2023	2024
Cantidad		2304	4608	5184	5760	5760
Precio unitario		2,36	2,48	2,68	2,91	3,56
Costo exw		5437,44	11427,84	13893,12	16761,6	20505,6
	GASTOS DE EXPORTACIÓN					
Embalaje	(Cajas, separador, pallet)	81,76	171,70	180,28	189,29	198,76
Certificado EUR1		30,00	63	66,15	69,46	72,93
Otros certificados		150	315	330,75	496,13	520,93
Transporte int. De ambato a guayaquil		500	1050	1102,5	1157,63	1215,51
Carga de estiba de contenedor en bodega		80	168	176,4	185,22	194,48
Inspección pre embarque		150	315	330,75	347,29	364,65
THC		80	168	176,4	185,22	194,48
Honorarios por tramite por agente de exportación		250	525	551,25	578,81	607,75
Manipuleo antinarcótico		50	105	110,25	115,76	121,55
Total de gasto de exportación		1371,76	2880,70	3024,73	3175,97	3334,77
Costo FOB		6809,20	14308,54	16917,85	19937,57	23840,37
Costo FOB Unitario		2,96	3,10	3,26	3,42	3,59
MARGEN DE UTILIDAD	20%	1361,84	3577,13	4229,46	4984,39	5960,09
PRECIO FOB		8171,04	17885,67	21147,31	24921,96	29800,46
PRECIO FOB UNITARIO		3,55	3,72	3,91	4,11	4,31

Elaborado por: Beltran (2020)

En la tabla 50 se puede observar, los gastos de exportación tomando en cuenta a los de embalaje, certificados, transporte interno desde Ambato a guayaquil, se tomó en cuenta al agente de aduana ya que por ser por primera vez que realice una exportación se le pagará honorarios, y, por ende, los demás gastos dentro del puerto de embarque.

Se puede observar en la tabla que para poder obtener el costo FOB se procede a sumar el total del EXW más los gastos de exportación da un total de \$6.809,20. Teniendo en cuenta que si la microempresa Tempel S.A. desea contratar a un agente de aduana el precio unitario FOB sería de \$3,55, pero si no desea contratar un agente de aduana precio Unitario FOB sería de \$3,42, que convertido a la moneda de España a €3,08.

5.1.4 ANÁLISIS COMPARATIVO DE INGRESOS

Tabla 51 Análisis comparativo

Ingresos esperados de exportación	\$8.171,04
Ingresos esperados nacional	\$5.428,00

Elaborado por: Beltran (2020)

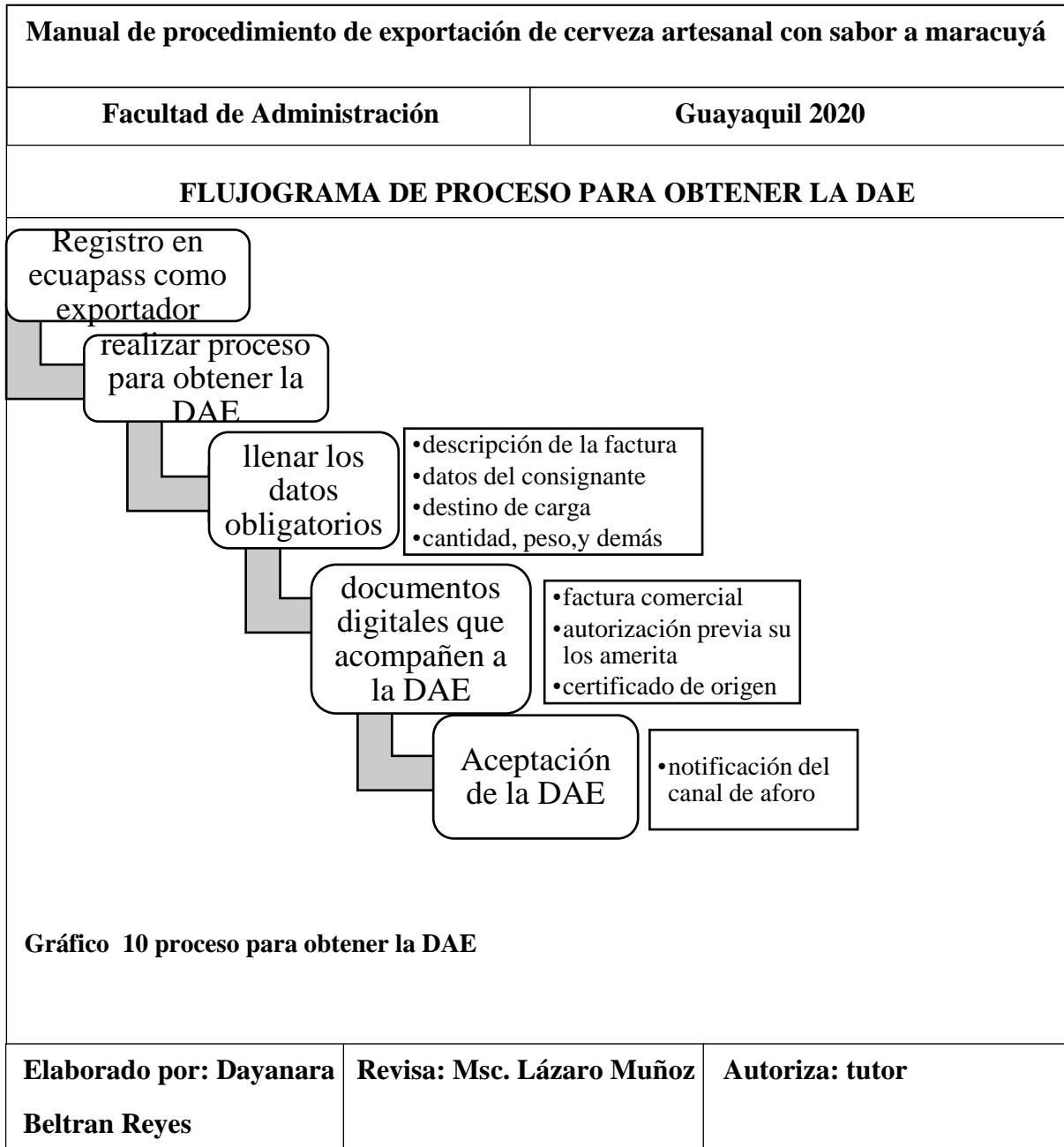
Haciendo un análisis de los ingresos esperados en el primer año, sobre la exportación que se espera realizar, da como resultado de \$8.171,04 del total de ingresos de las ventas en una sola exportación.

Mientras que en los ingresos a nivel nacional en un año con varios procesos de producción obtienen un ingreso un total de \$5.428,00 tomando en cuenta que es una microempresa y que su producción puede aumentar o disminuir en directa proporción en cuanto a la elaboración programada.

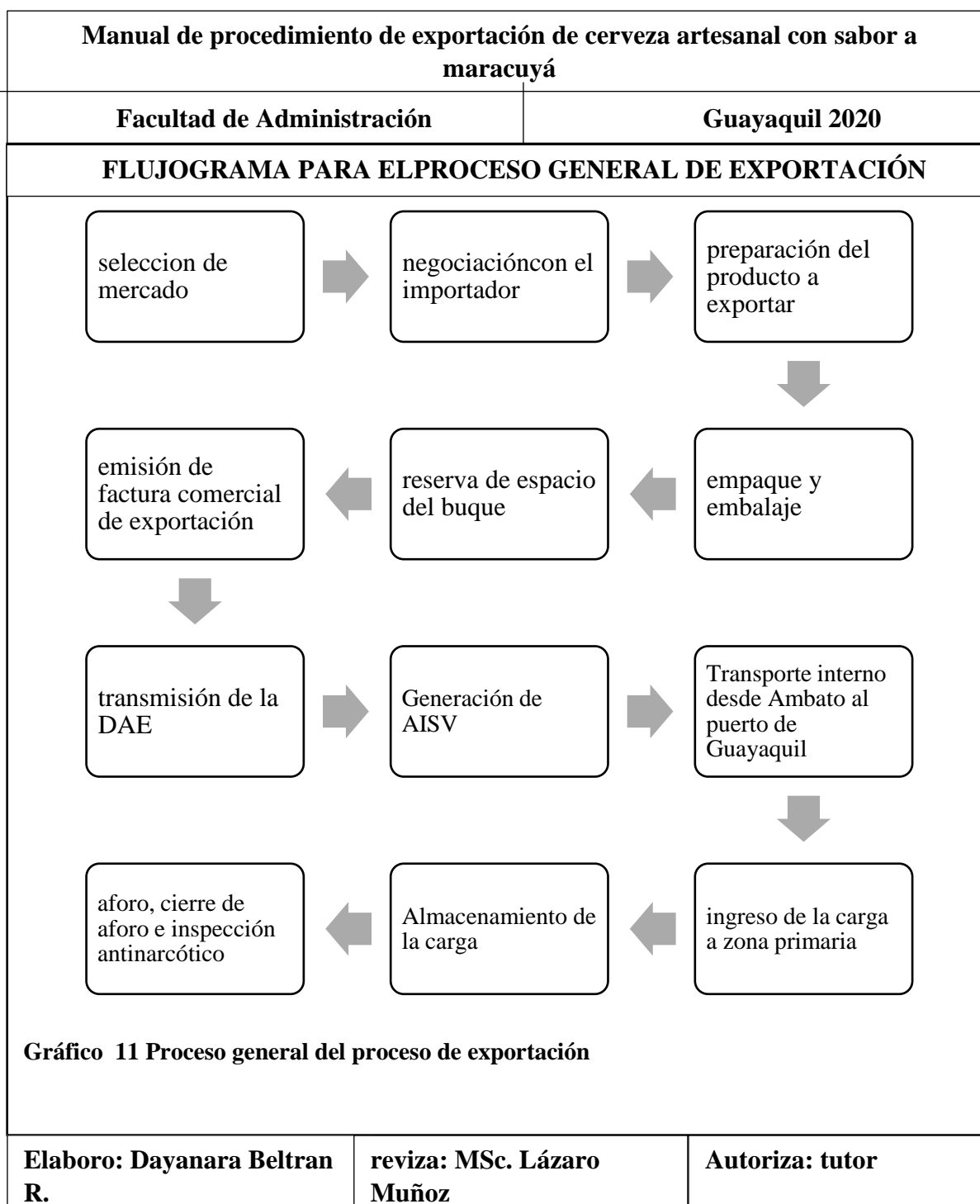
5.1.5 MANUAL DE EXPORTACIÓN

Manual de procedimiento de exportación de cerveza Artesanal		
Facultad de Administración	Guayaquil 2020	
<pre> graph TD A[48 horas antes de la exportación solicitar inspección de Agrocalidad] --> B[Solicitud de ARCSA previo a la exportación] B --> C[Ingresar a ecuapass previo a eso ya estar registrado como exportador en ecuapass] C --> D[Declaración jurada de origen en ecuapass en el recuadro derecho VUE] D --> E[Elaboración del certificado de circulación EUR1] </pre> <p> • Dado que la inspección fitosanitaria se realiza a producto listo para exportar el Reporte de Inspección Fitosanitaria, tendrá una vigencia de 72 horas a partir de la fecha de suscripción. </p> <p> • Banco central o security data </p> <p> • Llenar todos los campos respectivos, en la pestaña "enviar" adjuntar factura </p>		
<p>Gráfico 9 Proceso de autorizaciones previas</p>		
Elaborado por: Dayanara	Revisa: Msc. Lázaro Muñoz	Autoriza: tutor

5.1.5 FLUJOGRAMA PARA EL PROCESO DE LA DAE



5.1.6 FLUJOGRAMA DE PROCESO DE EXPORTACIÓN GENERAL



5.1.7 ACTIVIDAD REALIZADA PARA CADA PROCESO

Tabla 52 Actividad realizada para cada categoría del proceso

ACTIVIDAD REALIZADA PARA LA EXPORTACIÓN		
No.	Categorización	Actividad
1	Selección del mercado	Ponerse en contacto con el importador
2	Negociación con el importador	Acordar la cantidad que desea el importador, con el respectivo termino de negociación y otros acuerdos entre las partes.
3	Preparación del producto a exportar	Encargarse de la producción según la cantidad acordada.
4	Empaque y embalaje	Asegurarse que la mercancía vaya con sus respectivos requisitos sobre la etiqueta, asegurar conforme a la posible manipulación en el contenedor.
5	Reservar de espacio del buque	Espera en que el importador se encargue de la reserva. Si la ayuda lo amerita el exportador realiza la reserva, pero el pago lo realiza el importador (FOB).
6	Emisión de factura comercial de exportación	Realizar la factura del pedido que realizó el importador, describir la cantidad, description, forma de pago. Etc.
7	Transmisión de la DAE	Una vez obtenido el token (registrado en ecuapass como exportador); se procede a llenar los datos que consignan una de declaración de aduana de exportación, acompañada con la documentación requerida.
8	Generación de AISV	Una vez otorgado el número del booking por la agencia naviera, antes de eso deberá cerciorarse que contar con un usuario y clave para acceder al CSL, luego de solicitar su la creación al departamento de Contecon, finalizando eso se debe registrar nuevo documento de AISV de exportación, seleccionando el tipo de movimiento.

9	Transporte interno desde Ambato al puerto de Guayaquil.	Contratar un transportista que se encargue de transportar la carga al destino indicado que es guayaquil puerto de contecon.
10	Aforo, cierre de aforo e inspección	Una vez obtenido el aforo por medio de ecuapass que es la determinación tributaria a cargo de la administración aduanera, la cual puede ser aforo físico, documenta, automático o intrusivo.
11	Almacenamiento de la carga	Solo si hay motivos para que la carga quede almacenada
12	Ingreso de la carga a zona primaria	Cierre de aforo, finalmente la carga continua a zona primaria

Elaborado por: Beltran (2020).

CONCLUSIONES

La propuesta de un manual de exportación para la microempresa Tempel S.A. con un enfoque basado en el proceso de trámite de exportación para así dar la facilidad de darles el conocimiento necesario para poder tener un panorama más claro en el mundo exterior. Ya que no cuentan con un manual es beneficioso darle a conocer herramientas importantes.

En la presente proyección de venta se da el 5% del incremento de los niveles inflacionarios proyectado basado en que es una microempresa con una densidad de producción no muy alta, dándole un margen de utilidad del 25% del costo total del valor FOB.

En la actualidad en el arancel de la unión europea llamada Taric, se verifica que en la subpartida 22030001 del producto de la cerveza artesanal. Este producto es referente a recipientes de contenido inferior o igual a 10 L que está exento de arancel, lo que implica que importaciones que provienen de Ecuador a la Unión Europea existe la preferencia arancelaria. (figura 6).

Debido al poco conocimiento de poder entrar en el mundo de la exportación, en este manual da a conocer a la microempresa Tempel S.A. empresas importadoras y distribuidores de cerveza artesanal y demás productos, ubicadas en Madrid. Dando por concluido al analizar las empresas importadoras se encontró a ‘cervezas especiales’, en la tabla 5, 6 se puede observar las fuentes y en el (anexo 2) se observa las encuestas realizadas. Cervezas Especiales es importador y distribuidor, que se encarga de importar cervezas artesanales de diferentes partes del mundo para poder venderlas ya sea en su página web o por otro medio.

RECOMENDACIONES

En la actualidad no cuenta con un manual de exportación, por ende, es recomendable que los encargados de realizar el proceso de exportación deben participar en seminarios y de la misma manera capacitarse, que los socios de la microempresa creen que es necesario para prepararse y educarse con el fin de que sirva de ayuda para realizar las respectivas actividades para no seguir cometiendo errores.

Es importante llevar a cabo las indicaciones que se muestran en el manual, de tal manera es importante actualizarse con respecto a la competencia tomando en cuenta el precio con la cual se está compitiendo con otros mercados, para que el precio del producto sea atractivo para el importador. En la tabla 39, 40 hace referencia a los precios de competencia del producto de cervezas artesanales importadas por España. Es fundamental recalcar que no es necesario contratar un agente de aduana, en ese manual indica los procesos para que el exportador mismo pueda realizar los procesos de declaración.

Referencias

- Acuerdo comercial*. (2017). Obtenido de <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>
- Aduana del Ecuador*. (2017). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Aduana del Ecuador Senae*. (2016). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/introduccion/>
- Aduana del Ecuador SENA E*. (Abril de 2017). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Arancel Nacional del Ecuador. (2014). *Comité nacional del Ecuador*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf
- ARANCEL NACIONAL DEL ECUADOR. (2018). *CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EN ECUADOR*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/08/Resoluci%C3%B3n-No.-020-2017.pdf>
- Aranceles Ecuador*. (2017). Obtenido de [https://arancelesecuador.com/resultados-item.html?search=cerveza%20de%20malta&q=2270&resultado=Cerveza%20de%20malta.%20\(Cerveza%20de%20malta.\)](https://arancelesecuador.com/resultados-item.html?search=cerveza%20de%20malta&q=2270&resultado=Cerveza%20de%20malta.%20(Cerveza%20de%20malta.))
- Área de pymes*. (2010). Obtenido de <https://www.areadepymes.com/?tit=fob-free-on-board-guia-de-incoterms-2010&name=Manuales&fid=em0bcae>
- Asamblea Nacional República del Ecuador. (2008). *Política Comercial*. Obtenido de https://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Baarty*. (2018). Obtenido de <https://www.baarty.com/search?search=ABEERZING&geo=&geoArea=&geoId=>
- BERNAL, C. (2010). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*.
- Berrapedia* . (2018). Obtenido de <https://birrapedia.com/cervecerias/cervezas-especiales>
- Businesscol. (2016). *COMEX*. Obtenido de INCOTERMS: <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>
- CAICEDO, D. (2018).
- certificado EUR1. (2017). *Certificación de Circulación EUR1*. Obtenido de https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/certificado/circulacion/eur1/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_sid3N_1052234_ageL_8331_cidIL_954944_ctyl_L_139_scidN_954944_utN_3.aspx
- Cervecería Tempel*. (2019). Obtenido de <http://www.findglocal.com/EC/Quito/729178637118181/Tempel-Cervecer%C3%ADa>
- CERVECERÍA, T. (2015). *CERVEZA ARTESANAL*.
- Cerveza enigma* . (2017). Obtenido de <http://www.cervezasenigma.com/es/mundo-enigma/proceso-de->

Datos Macro. (2018). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/espana>

Debitoor. (2017). Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-balanza-comercial>

Desgravación por parte de la Unión Europea a Ecuador. (s.f.). Obtenido de <file:///E:/Otorga-UE.pdf>

Diario Oficial de la Unión Europea . (2016). Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2016/acuerdo_ue%20L356.pdf

Docsity. (2016). Obtenido de <https://www.docsity.com/en/que-es-una-naviera-docx/4414281/>

DOLGANSKY, E. (OCTUBRE de 2015). *SHIPLILLY*. Obtenido de DEMORA: <https://www.shiplilly.com/es/blog/que-significa-demora-y-como-puede-evitar-los-costosos-gastos/>

ECONOMIA. (s.f.). Obtenido de http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/guias/2-5.php

Economipedia. (2016). Obtenido de Acuerdo Comercial: <https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>

Economipedia. (2016). Obtenido de EXPORTACIÓN: <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

ECUADOR, C. D. (2018). *DERECHO AMBIENTAL*. Obtenido de POLÍTICA COMERCIAL ART 306: http://www.derecho-ambiental.org/Derecho/Legislacion/Constitucion_Asamblea_Ecuador_4.html

EL PAIS . (MARZO de 2019). Obtenido de https://elpais.com/economia/2019/03/18/actualidad/1552910561_115126.html

EL TELÉGRAFO. (2016). Obtenido de CERVECERÍA ARTESANAL: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/en-ecuador-existen-70-cervecerias-artesanales>

EL TELÉGRAFO. (2018). Obtenido de EXPORTACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/ecuador-nuevas-empresas-exportacion-europa>

EL UNIVERSO. (2015). Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/21/nota/4465236/534-ecuatorianos-que-viven-espana-ya-tiene-nacionalidad-espanola>

Embalaje & trading. (2013). Obtenido de <https://blog.cajaeco.com/nimf15-normativa-internacional-exportacion-tratamiento-termico-madera/>

Exporta fácil. (2019). Obtenido de <http://www.exportafacil.gob.ec/>

EXTERIOR, M. D. (2015). Obtenido de Acuerdo Comerical: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>

García, J. (2018). Obtenido de <http://biblio.uabcs.mx/tesis/te3958.pdf>

Gegotex. (2014). Obtenido de <https://www.gecotex.es/servicios-de-aduanas-comercio-exterior-internacional/despacho-importacion-y-exportacion/>

Gobierno de España. (2016). Obtenido de <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/EspanaUE/es/quees2/Paginas/default.aspx>

Guía del exportador. (s.f.). Obtenido de <http://www.aei.ec/wp-content/uploads/2017/10/GuiaExportador-2017.pdf>

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVO*.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CUANTITATIVO*.

icontainers. (2015). Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2013/08/27/puerto-de-valencia/>

Instructivo EURI. (s.f.). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2016/INSTRUCTIVO%20PARA%20LA%20EXPEDICION%20DEL%20CERTIFICADO%20DE%20CIRCULACION%20EUR-Exportador.pdf>

Instructivo EURI. (s.f.). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2016/INSTRUCTIVO%20PARA%20LA%20EXPEDICION%20DEL%20CERTIFICADO%20DE%20CIRCULACION%20EUR-Exportador.pdf>

Intertek Etiquetado. (2017). Obtenido de <http://www.intertek.es/alimentacion/etiquetado/revision-validacion/>

INVERSIONES, M. D. (s.f.). *COMERCIO EXTERIOR*.

Kartox. (2018). Obtenido de <https://kartox.com/cajas-para-cerveza>

Líderes. (AGOSTO de 2018). *REVISTA LÍDERES*. Obtenido de EXPORTACIÓN DE CERVEZA ECUATORIANA A EUROPA: <https://www.revistalideres.ec/lideres/exportacion-cerveza-ecuatoriana-europa-pilsener.html>

MACRO, D. (2018). *EXPANSION ESPAÑA*. Obtenido de ECONOMÍA Y DEMOGRAFÍA: <https://datosmacro.expansion.com/paises/espana>

MAGNET. (2018). Obtenido de <https://magnet.xataka.com/preguntas-no-tan-frecuentes/consumo-alcohol-jovenes-espanoles-se-ha-disparado-hora-ley-antialcohol>

- Maitsa*. (2018). Obtenido de <https://www.maitsa.com/agente-de-aduanas-en-espana/arancel-definicion-tipos-efectos>
- MAP, T. (2019). *ITC*. Obtenido de ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO:
<https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>
- MAPS GOOGLE*. (s.f.). Obtenido de
<https://www.google.com/maps/place/Republica+De+La+Cerveza/@-2.1406218,-79.8666874,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x902d6cfab4500003:0xf2463b269fbd5c5e!8m2!3d-2.1406218!4d-79.8644987>
- Merchán, P., & Tapia, J. (2015). Obtenido de
<file:///D:/Users/W.%20Beltr%C3%A1n/Downloads/tesis.pdf.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2018). *Agrocalidad*. Obtenido de
<http://www.agrocalidad.gob.ec/documentos/e4.pdf>
- Ministerio de agricultura, pesca y alimentación . (2015). *embalaje de madera NIMF 15*.
Obtenido de <https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/sanidad-vegetal/embalajes-de-madera-nimf-15/default.aspx>
- Mnisterio de Comercio Exterior e Inversiones*. (2016). Obtenido de ACUERDO
COMERCIAL: <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- MONTESDEOCA, K. (s.f.). Obtenido de
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1894/14/UPS-GT000286.pdf>
- Murillo, Y. (2014). Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/3062/1/UDLA-EC-TLNI-2014-01%28S%29.pdf>
- NAJAS, S. M. (2015). Obtenido de
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10024/1/UPS-GT001032.pdf>
- okasional beer* . (2020). Obtenido de https://okasional-beer.com/?terms_condition=on&enter=ENTRAR
- One Core*. (MARZO de 2019). Obtenido de <https://blog.onecore.mx/que-es-clasificacion-arancelaria>
- PICO, G. (2015). Obtenido de
<http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/9366/1/AL%20558.pdf>
- Pro Ecuador*. (2017). Obtenido de <http://www.aei.ec/wp-content/uploads/2017/10/GuiaExportador-2017.pdf>
- Pro ecuador*. (2019). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>
- PRO ECUADOR. (2019). Obtenido de
<file:///D:/Users/W.%20Beltr%C3%A1n/Desktop/ficha%20tecnica.pdf>
- Pudeleco*. (s.f.). Obtenido de <http://www.pudeleco.com/files/a16063w.pdf>

- Puerto de Veracruz*. (2018). Obtenido de <https://www.puertodeveracruz.com.mx/wordpress/nuevopuertoveracruz/index.php/terminal-mixta/>
- RADEBAUGH, D. (s.f.). Obtenido de https://www.academia.edu/34330442/Negocios_Operaciones_y_Ambientes
- Radebaugh, D. Y. (s.f.). Obtenido de https://www.academia.edu/34330442/Negocios_Operaciones_y_Ambientes
- Registro civil*. (2017). Obtenido de <https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/>
- Reyes Rendón, Á. (s.f.). *Fabricación Artesanal de la Cerveza*. <https://www.ellibrototal.com/ltotal/?t=1&d=252>. Obtenido de <https://www.ellibrototal.com/ltotal/?t=1&d=252>
- RODRÍGUEZ PUÑUELAS . (2008). Obtenido de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html
- Santander* . (Abril de 2019). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/espana/empaques-y-nomas>
- Santander. (2019). *POLÍTICA Y ECONOMÍA*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/espana/politica-y-economia>
- SANTANDER TRADE*. (2019). Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/espana/politica-y-economia>
- SENAE*. (Abril de 2017). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Servicios Comercio Exterior*. (2018). Obtenido de <http://servicioscomercioexterior.blogspot.com/2009/11/procedimientos-para-exportar-desde.html>
- Servicios Comercio Exterior y logística*. (2018). Obtenido de <http://servicioscomercioexterior.blogspot.com/2009/11/procedimientos-para-exportar-desde.html>
- Siicex. (2016). *Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios*. Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf
- Slideshare* . (2016). Obtenido de <https://es.slideshare.net/lottypalacioswanke/norma-iso-780#:~:text=Norma%20ISO%207000%20y%20Norma,para%3A%20%E2%80%A2%20Identificar%20los%20productos.&text=Facilitar%20el%20manejo%20y%20ubicaci%C3%B3n,el%20momento%20de%20ser%20monitoreadas>.
- Slideshare*. (2015). Obtenido de Normas ISO : <https://es.slideshare.net/lottypalacioswanke/norma-iso-780>
- Slideshare*. (2016). Obtenido de Norma ISO 780: <https://es.slideshare.net/lottypalacioswanke/norma-iso-780>

- Solange Merino y Maria Najas. (2015). Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10024/1/UPS-GT001032.pdf>
- Survey Monkey . (2019). *muestro no probabilistico*. Obtenido de https://es.surveymonkey.com/mp/non-probability-sampling/?program=7013A000000mweBQAQ&utm_bu=CR&utm_campaign=71700000064157461&utm_adgroup=58700005704021388&utm_content=39700052007818784&utm_medium=cpc&utm_source=adwords&utm_term=p52007818784&utm_kxc onfid=s
- T., E. (2015). *Líderes*. Obtenido de CULTIVO DE MARACUYÁ: <https://www.revistalideres.ec/lideres/cultivo-maracuya-produccion-ecuador.html>
- Tempel cervecería* . (2019). Obtenido de <http://www.findglocal.com/EC/Quito/729178637118181/Tempel-Cervecer%C3%ADa>
- Trade Helpdesk. (2019). *Envase y etiquetado*. Obtenido de <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>
- Trade Map*. (s.f.). Obtenido de <https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c220300%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c3%7c1%7c2%7c1%7c1>
- Trade Map*. (2018). Obtenido de <https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3%7c724%7c%7c%7c%7c220300%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c3%7c%7c2%7c1%7c1>
- Trade Map*. (2018). Obtenido de <https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c220300%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c3%7c1%7c2%7c1%7c1>
- Trade Map*. (2018). Obtenido de <https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3%7c724%7c%7c%7c%7c22030001%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c1%7c3%7c1%7c2%7c1%7c1>
- trade map*. (2019). Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c220300%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2
- trade map*. (2019). Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c220300%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2

ANEXOS

Anexo 1 prueba chi cuadrado

observados		si	no	total			
4.-¿será beneficioso para la microempresa tener un flujograma sobre el proceso de exportación?		5	0	5		0,25	1,00
17 ¿Considera que la producción de la cerveza artesanal con sabor a maracuyá abastecera el pedido del exterior?		3	2	5		0,25	1,00
total		8	2	10			
		80%	20%				
					chi cal	2,500	
esperados		si	no	total	chi ta	3,841	
4.-¿será beneficioso para la microempresa tener un flujograma sobre el proceso de exportación?		4,00	1,00				
17 ¿Considera que la producción de la cerveza artesanal con sabor a maracuyá abastecera el pedido del exterior?		4,00	1,00				

Anexo 2 Encuesta a importadora “cerveza especial” de Madrid

app.encuesta.com/#/survey/37381/analysis/responses

ación de cerve
1. Cr

Página 1: cerveza artesanal con sabor a maracuyá

1) ¿Se encuentra interesado en importar de cerveza artesanal con sabor a maracuyá desde Ecuador?	si
2) ¿Qué cantidad usted importa frecuentemente cerveza artesanal para ser distribuida y comercializada al mercado de Madrid, España?	MENOR CANTIDAD
3) ¿Cuál es su experiencia importando productos desde Ecuador?	
4) ¿estaría interesado en recibir información de la empresa y sus productos de cerveza artesanal?	no
5) ¿Qué termino de comercio internacional incoterms aplica en sus importaciones?	FOB
6) ¿conoce algún impedimento que puede dificultar el acceso de nuestro producto a su país?	no
7) ¿actualmente a importado cerveza artesanal de países terceros?	si

Página 1: cerveza artesanal con sabor a maracuyá

1) ¿Se encuentra interesado en importar de cerveza artesanal con sabor a maracuyá desde Ecuador?	si
2) ¿Qué cantidad usted importa frecuentemente cerveza artesanal para ser distribuida y comercializada al mercado de Madrid, España?	MENOR CANTIDAD
3) ¿Cuál es su experiencia importando productos desde Ecuador?	poco
4) ¿estaría interesado en recibir información de la empresa y sus productos de cerveza artesanal?	si
5) ¿Qué termino de comercio internacional incoterms aplica en sus importaciones?	FOB
6) ¿conoce algún impedimento que puede dificultar el acceso de nuestro producto a su país?	no
7) ¿actualmente a importado cerveza artesanal de países terceros?	no

Página 1: cerveza artesanal con sabor a maracuyá

1) ¿Se encuentra interesado en importar de cerveza artesanal con sabor a maracuyá desde Ecuador?	si
2) ¿Qué cantidad usted importa frecuentemente cerveza artesanal para ser distribuida y comercializada al mercado de Madrid, España?	MAYOR CANTIDAD
3) ¿Cuál es su experiencia importando productos desde Ecuador?	mucho
4) ¿estaría interesado en recibir información de la empresa y sus productos de cerveza artesanal?	si
5) ¿Qué termino de comercio internacional incoterms aplica en sus importaciones?	FOB
6) ¿conoce algún impedimento que puede dificultar el acceso de nuestro producto a su país?	no
7) ¿actualmente a importado cerveza artesanal de países terceros?	si

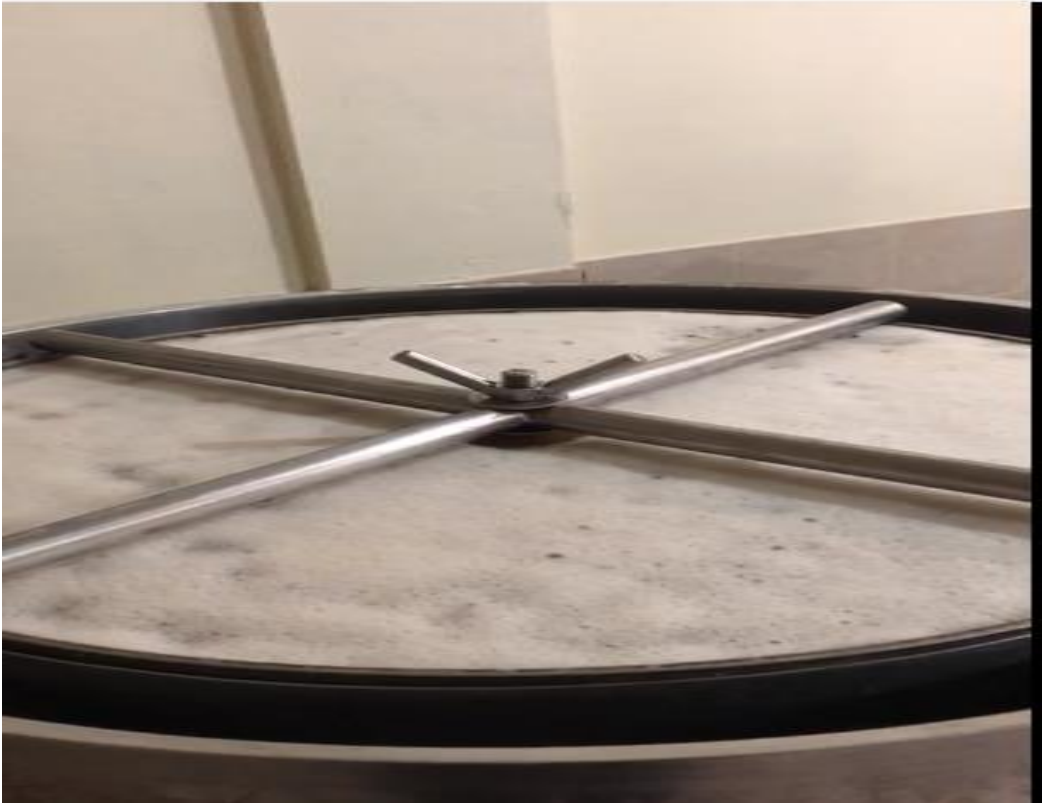
Página 1: cerveza artesanal con sabor a maracuyá

1) ¿Se encuentra interesado en importar de cerveza artesanal con sabor a maracuyá desde Ecuador?	si
2) ¿Qué cantidad usted importa frecuentemente cerveza artesanal para ser distribuida y comercializada al mercado de Madrid, España?	no
3) ¿Cuál es su experiencia importando productos desde Ecuador?	mucho
4) ¿estaría interesado en recibir información de la empresa y sus productos de cerveza artesanal?	si
5) ¿Qué termino de comercio internacional incoterms aplica en sus importaciones?	FOB
6) ¿conoce algún impedimento que puede dificultar el acceso de nuestro producto a su país?	no
7) ¿actualmente a importado cerveza artesanal de países terceros?	si

Anexo 3 Visita a la planta de producción de la Microempresa







Anexo 4 Carta de aprobación de Tempel S.A.



Guayaquil, 18 de Mayo del 2019

MSC. Betty Aguilar Echeverría

Directora De La Carrera Comercio Exterior De La Universidad "Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil" Ciudad.

De mis consideraciones:

Verónica Freire Núñez, en calidad de Gerente General y Representante Legal de la Empresa Tempel, atendiendo a la solicitud efectuada por la Srta. Dayanara Leticia Beltran Reyes, egresada de la carrera de Comercio Exterior de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, me dirijo a Ud. Para informarle que tiene la autorización de utilizar el nombre de la empresa para realizar el trabajo de titulación, y se le facilitará la información necesaria con respecto a la empresa.

Agradezco su amable atención, me suscribo cordialmente.

Dra. Verónica Freire

GERENTE – PROPIETARIA

CERVECERIA ARTESANAL TEMPEL

Dirección: Av Los Chacquis 2-43 y Los Incas; Teléfono: 032843708, 0991680114

Anexo 5 Formato de entrevista

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGIENERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

Entrevista al representante de la Microempresa “Tempel S.A.”

Entrevistador: Dayanara Beltran Reyes

Entrevistado: Dra. Verónica Freire

Gerente- Propietaria

Preguntas:

- 1) **¿Actualmente tiene deseos de exportar su producto al exterior?**

- 2) **¿Cuántos años tiene la microempresa en Ecuador?**

- 3) **¿Porque se dedicaron al proceso de cerveza artesanal?**

- 4) **¿Considera que como microempresa cubriría la demanda internacional de cerveza artesanal?**

- 5) **¿La Microempresa tiene suficiente personal para llevar a cabo el proceso de exportación?**

Anexo 6 Formato de encuesta a importadoras

Exportación de cerveza artesanal Abierta

1. Crear >> 2. Ver >> 3. Compartir >> 4. Resultados

1) ¿Se encuentra interesado en importar de cerveza artesanal con sabor a maracuyá desde Ecuador?

sí
 no

2) ¿Qué cantidad usted importa frecuentemente cerveza artesanal para ser distribuida y comercializada al mercado de Madrid, España?

MAYOR CANTIDAD
 MENOR CANTIDAD

3) ¿Cuál es su experiencia importando productos desde Ecuador?

mucho
 poco
 nada

4) ¿estaría interesado en recibir información de la empresa y sus productos de cerveza artesanal?

sí
 no

1. Crear >> 2. Ver >> 3. Compartir >> 4. Resultados

— productos de cerveza artesanal:

sí
 no

5) ¿Qué termino de comercio internacional incoterms aplica en sus importaciones?

CIF
 FOB
 EXW

6) ¿conoce algún impedimento que puede dificultar el acceso de nuestro producto a su país?

sí
 no

7) ¿actualmente a importado cerveza artesanal de países terceros?

sí
 no

[+ Añadir pregunta](#) [+ Añadir elemento](#)

Anexo 7 Formato de encuesta a miembros de la microempresa

Encuesta a los socios de la Microempresa y empleados

Preguntas:

8) ¿Conoce alguna compañía que otorgue una guía de los requisitos obligatorio para poder exportar?

SI __

NO __

9) ¿Posee claridad en la ejecución de las etapas pre embarque y post embarque?

MUCHO __

POCO __

NADA __

10) ¿Está informado de los datos que se solicitan para lograr la exportación del producto?

MUY INFORMADA __

POCO INFORMADA __

NADA INFORMADA __

11) será beneficioso para la microempresa tener un flujograma sobre el proceso de exportación?

SI __

NO __

12) ¿está informado sobre la cerveza artesanal con sabor a maracuyá y sus beneficios?

SI __

NO __

13) ¿Posee conocimientos sobre el perfil del país al cual se desea exportar?

MUCHO __

POCO __

NADA __

14) ¿Tiene conocimientos sobre la economía de España?

MUCHO __

POCO __

NADA __

- 15) ¿Será beneficioso para la microempresa conocer las empresas de España que importan cerveza artesanal?
MUCHO __
POCO __
NADA __
- 14) ¿Posee conocimiento sobre los requerimientos para ingresar al mercado europeo?
MUCHO __
POCO __
NADA __
- 15) ¿Cómo considera tener conocimiento sobre las partidas arancelarias al comercio exterior?
EXCELENTE __
MUY BUENO __
BUENO __
- 16) ¿Considera que exportar favorecerá al desarrollo económico del país?
MUCHO __
POCO __
NADA __
- 17) ¿cree que es importante poseer conocimiento del crecimiento económico de España?
MUY IMPORTANTE __
POCO IMPORTANTE __
NADA IMPORTANTE __
- 18) ¿Cree usted que mantener una buena relación con el país a exportar favorece un buen desarrollo de la comercialización?
SI __
NO __
- 19) ¿considera que la microempresa posee conocimientos de entidades que apoyan la comercialización?
SI __
NO __

20) ¿Cree usted que la microempresa tiene conoce de ferias en España donde puede participar para promocionar su producto?

MUCHO __

POCO __

NADA __

21) ¿Conoce la microempresa entidades navieras que arriben en los puertos españoles?

SI __

NO __

22) ¿Considera que la producción de la cerveza artesanal con sabor a maracuyá abastecerá el pedido del exterior?

SI __

NO __

23) ¿considera que el precio de la cerveza es factible para el consumidor?

SI __

NO __

24) ¿cree usted que la microempresa Tempel S.A. tiene oportunidad de comercializar su producto hacia España?

SI __

NO __

