



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE

DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**MODALIDAD COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO
DE**

LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR

**CASO DE ESTUDIO
EXPORTACIÓN DE BEBIDA DE AMARANTO CON NARANJILLA Y
UVILLA AL MERCADO DE FRANCIA**

AUTORES

LIA GIANELA MONTALVAN CRUZ

**GUAYAQUIL
AÑO - 2023**

CERTIFICADO DE SIMILITUD

EXPORTACIÓN DE BEBIDA DE AMARANTO CON NARANJILLA Y UVILLA AL MERCADO DE FRANCIA

INFORME DE ORIGINALIDAD

6%

INDICE DE SIMILITUD

4%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

3%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

repositorio.ulvr.edu.ec

Fuente de Internet

2%

2

Submitted to Universidad Laica Vicente Rocafructe de Guayaquil

Trabajo del estudiante

1%

3

trade.nosis.com

Fuente de Internet

1%

4

repositorio.ug.edu.ec

Fuente de Internet

1%

5

dspace.udla.edu.ec

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo



ÍNDICE

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	
ANÁLISIS.....	
PROPUESTA.....	
CONCLUSIONES.....	
REFERENCIAS.....	

I. INTRODUCCIÓN

Antecedentes.

La planta de origen de América central y del sur conocida como el amaranto, se remonta como una de los más antiguas en las zonas antes mencionadas, de acuerdo con investigaciones, las primeras apariciones de esta fue en Tehuacan, Puebla, aproximadamente en el año 4000 A.C en muestras arqueológicas del grano. Debido a su zona de crecimiento, los aztecas, los incas y los mayas la solían conocer como Huautli.

Hace muchos años, el amaranto era considerado como uno de los tipos de grano más importantes en el medio, tanto que se encontraba en el mismo nivel de importancia en la cadena alimenticia que el maíz y el frijol, esto puesto que sus usos podrían variar entre ser usado como vegetal y ser usado como un tipo de cereal.

De acuerdo con la historia y las investigaciones, se cree que es posible que las primeras civilizaciones en utilizar este alimento fueron los mayas, los mismos que lo conocían Huautli o Xtes y le adjudicaban su importancia en la cadena gracias a los componentes con los que cuenta, es decir, su grado alimenticio. Por otro lado, los aztecas, otras de las primeras civilizaciones en darle gran importancia, lo ligaban a ritos religiosos debido a que la palabra que conforma su nombre significaba “planta que no se marchita”.

Del lado científico, el amaranto es conocido por ser parte del vínculo de los amarantaceae, del género amarhantus. De este se conoce que existen alrededor de 60 géneros y aproximadamente 800 especies. Se conoce que el cultivo de este grano ocurre de manera anual, el mismo que crece cuando se dan temperaturas subhúmedas que permiten que este crezca aproximadamente entre 0.5 a los 3 metros de altura.

Entre los tipos de amaranto que se mencionó, los más conocidos son el *Amaranthus Caudatus*, el cual crece en la región de los Andes, generalmente comercializado hacia el mercado de Europa y América del Norte., también se encuentran el *Amaranthus Cruentus* que es de

procedencia de parte de América del Norte pero en especial de la parte central del continente, lugares en los cuales se cultiva el grano., y finalmente tenemos el *Amaranthus Hypochondriacus* el cual procede del centro de México y del cual se obtiene el grano, en este último grano se necesitan de un promedio de 180 días para que el grano se encuentre bien formado y listo para el consumo.

Entre investigaciones que incluyan el amaranto como su producto de exportación, ya sea en grano o en otra presentación, se puede encontrar el Plan de exportación del amaranto al mercado de Canadá de la UIDE de los autores Tania Perugachi y Santiago Olmeda, el mismo que detalla el estudio de la exportación del producto desde su cultivo hasta la llegada del producto a destino, en el archivo se encuentran temas tratados como la exportación, los incoterms y los costos que estos incluyen.

Por otro lado, una empresa real que está comenzando a realizar la exportación de la bebida de amaranto es Amati Foods, en sus redes sociales se puede observar que ya se encuentran realizando exportaciones a países europeos y ahora se encuentran apuntando al mercado de Asia.

JUSTIFICACIÓN

El motivo de esta investigación es debido a que, observando el gran potencial que tiene el amaranto como exportación y la relativa poca competencia que tiene el mismo en el mercado, se espera que el amaranto deje de ser poco conocido y se convierta en un alimento básico en el día a día del segmento de mercado al cual se quiere llegar, esto debido a su gran potencial al momento de considerar los componentes vitamínicos de este, además de las diferentes formas en las que se puede consumir, entre las cuales están: en grano, en harina, en bebidas, e incluso en algunos lugares se llega a considerar como un reemplazo del arroz, ideal para las personas que se encuentren dejando de lado el grano mencionado. Mencionado todo lo anterior, se cree que este producto es superior a la soja, maíz y trigo por la alta presencia de lisina.

Se considera al mercado europeo como el más conveniente para la exportación de amaranto, esto se debe gracias a la alta demanda por productos orgánicos, sanos y nutritivos. El mercado meta para la exportación de amaranto a Francia, en especial a París se debe a que en los últimos años este país ha tenido un crecimiento del 29,1% en las importaciones de cereales. Otra de las razones por la cual se escogió Francia es debido a que este es uno de los países que más ha incrementado el número de importaciones en el último trimestre dentro de la Unión Europea. Basado en investigaciones realizadas por páginas de internet como ICEX, indica que los consumidores franceses valoran el desarrollo y la comercialización de productos orgánicos que además de ser nutritivos y saludables con el ser humano, tenga un plus y sean amigables con el medio ambiente.

Los posibles consumidores de países europeos como Francia, al cual está ambientada la investigación, están dispuestos a probar productos diferentes, nuevas recetas, y de calidad. En la actualidad, como ha mencionado anteriormente, no existen muchos países competidores en el comercio del amaranto, menos para el tipo de presentación que se pretende llevar en este caso de exportación, usualmente la comercialización se realiza en grano, y entre los principales exportadores se encuentran: Argentina que tiene una participación del 49,13%, Perú se encuentra en segundo lugar con el 45,24% de participación en el mercado, México con el 3,02% de participación, Bolivia con 0,36% de participación y Ecuador con un 0,25%. Observando los porcentajes se puede analizar que el Ecuador tiene potencial de crecer como exportador debido a que es cultivador del grano.

Sistematización del problema

- ¿De qué manera se obtendrá información acerca del producto a exportar, el marco legal aplicable y el método o técnica a utilizar para la recolección de datos?
- ¿De qué manera se va a analizar la demanda del mercado meta?
- ¿Cuál será el proceso logístico de exportación del amaranto en grano a Francia?

Objetivos del caso práctico

Objetivo general:

Desarrollar un plan de exportación de la bebida de amaranto que permita el conocimiento e ingreso del mismo producto al mercado europeo, logrando de esta manera que a futuro sea posible el ingreso de productos diferentes del realizados del mismo grano.

Objetivos específicos:

- Analizar la información del amaranto en grano, la base legal en la que se fundamenta la exportación y los resultados de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, mediante la recopilación de datos, obteniendo un estudio de investigación relevante.
- Investigar la demanda del mercado meta.
- Determinar un plan de exportación para el producto, mediante la gestión organizacional del producto final, estableciendo la cadena logística de exportación.

Descripción del tipo del caso asignado.

El eje temático de exportación hace apertura a que los estudiantes tengan la oportunidad de hacer que crezca la oferta exportable del país presentando diversidades de productos novedosos que podrían permitir que estos mismos se conviertan en parte de la representación del país de cara al mercado comercial como parte de la cartera de productos que representa al país por su calidad.

El amaranto es un grano ubicado en la sierra ecuatoriana, esto puesto a que crece en zonas frías como las que se encuentran en esa ubicación. Si bien, de entre todos este no es un grano no tan conocido en el mercado, implementando de manera innovadora en ciertos productos tiene la oportunidad de convertirse en un éxito en el mercado.

El caso de estudio planteado consiste en el desarrollo de un plan de exportación de un producto innovador al mercado que tenga mejor conveniencia. En este caso se menciona la exportación de una bebida de amaranto al mercado europeo, específicamente al mercado de Francia. Este grano, a pesar de no ser tan conocido en el mundo de la exportación e importación, gracias a su composición brinda una gran cantidad de beneficios que lo convierte en un atractivo para el mercado como un reemplazo a otros productos o un aditivo a comidas.

En este caso práctico se podrá observar un poco de información sobre la fruta principal de este producto, se podrá evidenciar el proceso que el mismo debe cumplir para una salida exitosa y sin problemas del Ecuador, posterior a eso, un exitoso ingreso al mercado destino cumpliendo con todos los requisitos establecidos en la normativa vigente. Se podrá evidenciar temas como el empaquetado del producto, el incoterm a usar, la cantidad aproximada a llevar, el medio de transporte y el tipo de contenedor que se necesitará para la transportación del mismo a fin de que cumpla con los tiempos de entrega.

II. ANÁLISIS

El proceso de exportación del amaranto debe darse de manera que el mismo le permita al amaranto darse a conocer no solo por su calidad al momento del desarrollo del mismo y de su correcto empaquetado respetando la responsabilidad con el medio ambiente al no incluir material que se vuelva perjudicial para la naturaleza.

El caso práctico planteado demostrará el proceso que se deberá llevar a cabo para la exportación de la bebida propuesta, en este se detalla la justificación por la cual se lleva a cabo este proyecto, los posibles competidores indirectos, el trayecto adecuado para el mismo, los posibles días de tránsito, etc.

Con los datos obtenidos se puede analizar que el mercado destino adecuado para la exportación de este producto es Francia, un país de Europa es propicio para comenzar a crecer en el mercado, y entre los mercados más competitivos dentro del recibo de importaciones de amaranto se encuentra el mencionado anteriormente.

Adicional a eso, un país de la Unión Europea es propicio debido a que además de ser un mercado grande, el Ecuador cuenta con un acuerdo comercial (ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES) que permitirá la disminución de barreras arancelarias al momento del ingreso del producto al medio.

En conclusión, con un buen y bien coordinado plan de exportación, el ingreso de este producto al mercado francés es una posibilidad y un posible mutuo beneficio para las partes involucradas.

Situación Poblacional del mercado meta:

De acuerdo con la página web del diario español “Okdiario”, en el año 2021, París se posicionaba como número 1 dentro del top 5 de las ciudades más pobladas de Francia contando con 12.405.426 habitantes.

Subpartida arancelaria:

Título: Subpartida Arancelaria

Tabla 1.

22.02	Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, y demás bebidas no alcohólicas, excepto los jugos de frutas u otros frutos o de hortalizas de la partida 20.09.
	- Las demás:
22.029.900	- - Las demás:
2.202.990.090	- - - Las demás

Fuente: NOMENCLATURA DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS DEL ECUADOR, 2023.

Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

Puertos de destino/origen en los cuales puede embarcar y desembarcar la mercancía:

Destino:

- Dunkerque.
- Le Havre.
- Ruan.
- Nantes Saint-Nazaire.
- La Rochelle.
- Burdeos.
- Marsella.

Origen:

- Puerto de Guayaquil
- Puerto de Manta
- Puerto de Bolívar
- Puerto de Esmeraldas

Competidores en el mercado:

Título: Competidores en el mercado
 Tabla 2.

EXPORTADORES					
Código	Descripción del producto	País	2019	2020	2021
			Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
100890	Cereales (excepto el trigo y morcajo, centeno, cebada, avena, maíz, arroz, sorgo, trigo sarraceno, ..	Bélgica	22.140	22.247	29.966
		España	17.182	15.829	8.367
		Países Bajos	7.538	8.381	6.833
		Polonia	5.200	4.960	5.167
		Lituania	318	629	768

Fuente: Trademap, 2023.
 Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

De acuerdo con la tabla con datos distribuidos por la página Trade Map, en cuestión de cantidad por toneladas (TN), los principales competidores exportadores de amaranto en general son Bélgica, España, Países Bajos, Polonia y Lituania respectivamente; algunos de ellos demostrando en años siguientes el crecimiento de las mismas.

Este producto no cuenta con competencia directa ya que no existen otras bebidas a base de amaranto en Francia, sin embargo, algo que vuelve especial y diferente a esta bebida es el plus que tiene de naranjilla y uvilla, productos nacionales y considerados de sabor exótico en otros países.

Cálculo de cajas/cartones/presentación del producto:

*Título: Competidores en el mercado
Figura 1.*



*Fuente: Google
Elaborado por: Montalvan, L. (2023)*

Alto: 16,5 cm Largo: 10 cm Ancho: 6,5 cm

Cajas de cartón:

Título: Cajas de cartón
Figura 2.

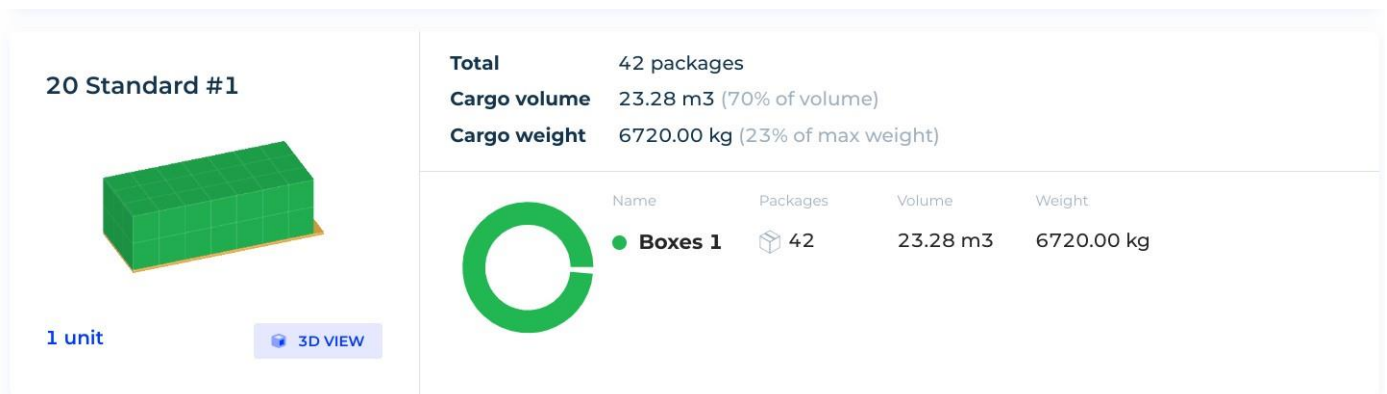


Fuente: Google
Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

Alto: 77 cm Largo: 90 cm Ancho: 80 cm

Total a exportar:

Título: Total a exportar
Figura 3.



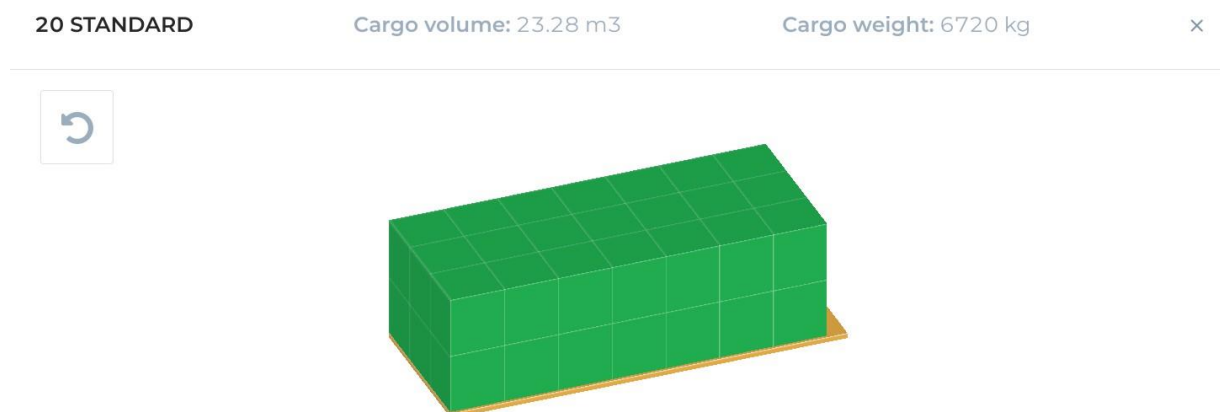
Fuente: Searates
Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

42 cajas de cartón con contenido de 321 cajas de bebida de amaranto y un peso total de 200ml cada una, dando un total de 13,482 cajas de amaranto puestas en un contenedor de 20' dry standard.

Tipo de contenedor:

Contenedor de 20' Standard

Título: Contenedor de 20ST
 Figura 4.



Fuente: Searates
 Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

Incoterm:

El incoterm a utilizar en este caso será el denominado FOB o Free On Board. Detallado en este incoterm se encuentran los costos y riesgos que incurren los mismos, el vendedor estará encargado de los todos los costos que se generen en origen hasta la entrega del mismo en el buque, el comprador será el encargado del costo del flete y su responsabilidad se acabará una vez la carga quede en el buque designado.

De una manera más detallada, dentro de este incoterm el desglose de las responsabilidades se detalla de la siguiente manera:

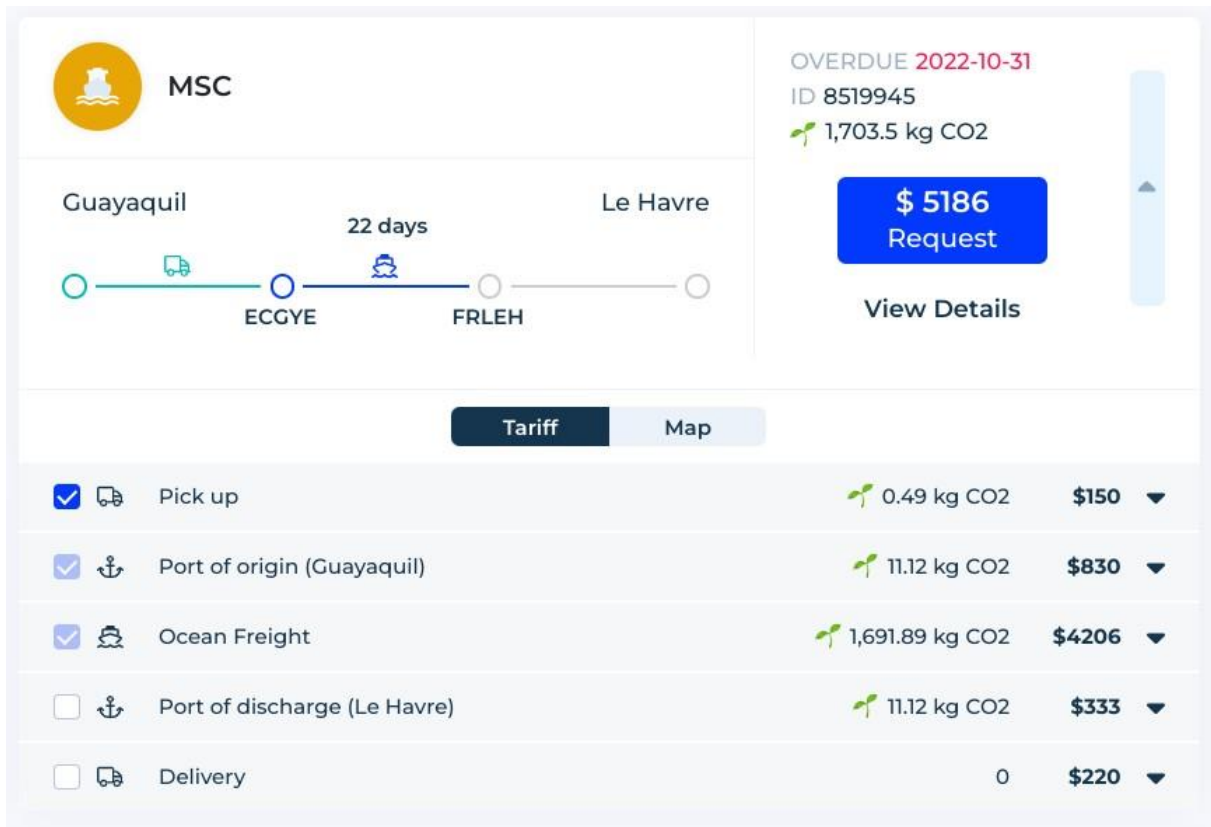
Título: Incoterm
 Tabla 3.

Responsabilidades Importador	Responsabilidad Exportador
Pago de la mercadería Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación) Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) Aduana (documentos, permisos, impuestos) Flete (lugar de importación a planta) Demoras	Entregar la mercadería y documentos necesarios Empaque y embalaje Flete (de fábrica al lugar de exportación) Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos) Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Fuente: PROECUADOR
 Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

Cotización flete vía marítima (Posible flete):

Título: Cotización
 Figura 5.

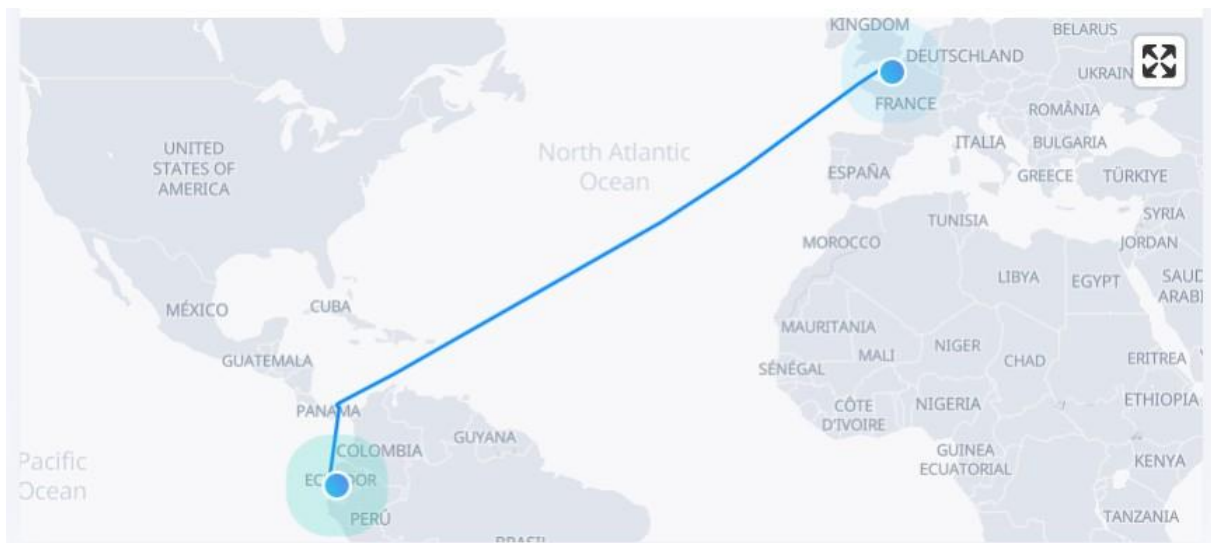


Fuente: Searates
 Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

Vías de transporte internacional (Ruta):

Partida del Puerto de Guayaquil - Destino el Puerto Le Havre

Título: Vías de transporte
 Figura 6.



Fuente: Searates
 Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

Costos locales:

Entre los gastos en origen se pueden mencionar algunos detallados en el tarifario de contecon, al momento del booking por la espera del vapor para partir:

Título: Costos locales 1
Tabla 4

TARIFAS GENERALES 2022				
Código	Servicios Básicos	Unidad	Tarifa	Detalle
TMN	Uso Muelle x Nave	\$ (M/L/Hr)	1.42	
TTC	Transferencia Contenedores Llenos (Ship to Gate)	\$ (Box)	216.38	
REE	Reestiba de Contenedores	\$ (Box)	92.51	
CFS	Consolidacion / Desconsolidacion (Contenedores)	\$ (Teu)	142.33	
CFS	Consolidacion de Contenedores (Servicios al Exportador)*	\$ (Teu)	174.39	
TTG	Transferencia Carga General (Ship to Gate) (4)	\$ (Ton)	7.12	
TTB	Transferencia Carga de Banano (Gate to Ship)*	\$ (Ton)	8.72	
TTV	Transferencia Contenedores Vacios	\$ (Box)	142.33	
TPE	Pesaje Vehiculos	\$ (Veh)	14.23	
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$ (Teu/dia)	3.56	Hasta 10 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$ (Teu/dia)	4.27	11 - 20 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$ (Teu/dia)	5.69	Mas de 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$ (Ton/dia)	0.28	Hasta 10 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$ (Ton/dia)	0.43	11 - 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$ (Ton/dia)	0.57	Mas de 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$ (Ton/dia)	0.43	Hasta 10 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$ (Ton/dia)	0.64	11 - 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$ (Ton/dia)	0.85	Mas de 20 dias

Fuente: Searates
Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

Título: Costos locales 2
Tabla 5.

TARIFAS GENERALES 2022					
Código		Servicio Especiales	Unidad	Tarifa	Detalle
Type	subcódigo				
ST	C 10	Transferencia de Contenedores Llenos (Ship to Yard)	\$ (Box)	166.45	
ST	C 20	Transferencia de Contenedores Vacios (Ship to Yard)	\$ (Box)	99.63	
ST	C 30	Transferencia de Contenedores de Transbordo	\$ (Box)	128.10	
ST	G 10	Transferencia de Carga General (Ship to Yard)	\$ (Ton)	4.98	
ST	G 20	Transferencia de Carga General de Transbordo	\$ (Ton)	7.12	
ST	N 10	Transferencia de Carga General No Convencional (Ship to Gate)	\$ (Ton/M3)	10.67	

Fuente: Searates
Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

Título: Costos locales 3
Tabla 6.

ST	N	20	Transferencia de Carga General No Convencional (Ship to Yard)	\$ (Ton/M3)	6.40	
ST	N	30	Transferencia de Carga General No Convencional de Transbordo	\$ (Ton/M3)	9.96	
ST	P	10	Embarque, Desembarque y Transito de Pasajeros	\$ (Persona)	28.47	
ST	V	10	Transferencia de Vehículos de buques carreros (RO/RO)-Ship to Yard o Yard to Ship	\$ (Veh)	28.47	(menos 2 Tons/unidad)
ST	V	11	Transferencia de Vehículos de buques carreros (RO/RO)-Ship to Yard o Yard to Ship	\$ (Veh)	42.70	(mas 2 Tons/unidad)
ST	V	21	Reestiba de Vehículos de buques carreros (RO/RO)	\$ (Veh)	42.70	
ST	G	30	Reestiba de Carga Suelta en Bodega*	\$ (Ton)	7.00	
ST	G	40	Reestiba de Carga Suelta vía Muelle*	\$ (Ton)	15.96	
SS	C	10	Almacenaje Contenedores Transbordo	\$ (Teu/día)	3.56	
SS	C	10	Almacenaje de Contenedores Vacíos	\$ (Teu/día)	3.56	Hasta 10 días
SS	C	11	Almacenaje de Contenedores Vacíos	\$ (Teu/día)	4.27	11 - 20 días
SS	C	12	Almacenaje de Contenedores Vacíos	\$ (Teu/día)	5.69	Mas de 20 días
SS	C	20	Uso de Batea de emergencia	\$ (Día)	1423.29	
SS	C	21	Uso de Batea de emergencia Carga IMO	\$ (Día)	4269.86	
SS	N	10	Almacenaje Carga General No Convencional en patios (2)	\$ (M3/día)	0.28	Hasta 10 días
SS	N	11	Almacenaje Carga General No Convencional en patios (2)	\$ (M3/día)	0.43	11 - 20 días
SS	N	12	Almacenaje Carga General No Convencional en patios (2)	\$ (M3/día)	0.57	Mas de 20 días
SS	N	20	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas (2)	\$ (M3/día)	0.43	Hasta 10 días
SS	N	21	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas (2)	\$ (M3/día)	0.64	11 - 20 días
SS	N	23	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas (2)	\$ (M3/día)	0.85	Mas de 20 días
SS	N	30	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas especiales (2)	\$ (M3/día)	0.57	Hasta 10 días

Fuente: Searates

Elaborado por: Montalvan, L. (2023)

Adicional a los mostrados anteriormente, costos como el documental en aduana por documentos como emisiones de BLs en caso de ser emitidos en origen.

Proceso de Exportación

- Compra - Venta del producto
- Negociación (Incoterm / Días en los cuales se tiene que recibir la carga en destino/
Cantidades a pedir)
- Embalaje de la carga
- Proceso de booking (cut off documental y físico)
- Aduana en origen
- Estiba de la carga al contenedor
- Transporte interno
- THC en origen
- Flete internacional
- THC en destino
- Aduana en destino
- Salida autorizada (y devolución del contenedor antes de que se cumplan el final de los

días libres y el mismo caiga en demoraje.

Proceso de Exportación Documental

El proceso de exportación, de manera documental/sistemática, debe ser realizado de manera delicada ya que es uno de los procesos más importantes dentro de lo que forma la cadena de exportación. Esto lo pueden hacer tanto personas naturales como jurídicas que radiquen en el país y que hayan sido registrados en el sistema ECUAPASS posteriormente aprobados por el SENA.

La transmisión de los datos de la mercancía puede ser llenados únicamente por el exportador, el agente de aduana o el agente de carga autorizado. Los datos a tener en cuenta para el registro de la DAE son los siguientes:

- Datos del exportador o la persona considerada como declarante.
- Datos de la persona/entidad que figure como consignante
- Los correctos datos que se encuentren en la factura, tanto cantidad de ítems como pesos del mismo.
- El país de destino de la carga.

Los documentos con los que se deberá contar de manera digital son:

- La factura comercial o invoice
- Los certificados de origen (y DJO)
- Las autorizaciones en casos de requerirse (como en este caso la autorización del SAG)

Los pasos para realizar las exportaciones son los siguientes:

1. Se transmite la DAE por medio del sistema ECUAPASS
2. La mercancía hace ingreso a zona primaria
3. La mencionada anteriormente debe registrar el ingreso de la mercancía a sus zonas

4. Posterior al registro en zona primaria se le asignará un canal de aforo, estos pueden ser automático, documental o físico intrusivo, siendo el último el único que autoriza la apertura de la carga para su revisión
5. Una vez culminado el aforo se procede con la salida autorizada, en el cual por medio de la DAE se autoriza el embarque de las mercancías.
6. Con los documentos de transporte pertinentes se transmite de manera que coincida con todo lo antes mencionado
7. En caso de solicitarlo se puede realizar una corrección a la DAE en el cual se anexa la información definitiva, el funcionario de aduana es el encargado de aprobar o rechazarla
8. Y finalmente el último paso es la regularización de la DAE, es el que da paso al término del proceso de exportación.

Cabe destacar que debido a que el caso planteado, a fin de obtener liberación de aranceles, se debe tener también un EUR-1, un certificado de origen y un DJO para su validación.

III. PROPUESTA

El presente proyecto muestra el proceso que se debe tener para la exportación de la bebida de amaranto con aditivo de naranjilla y uvilla, el mismo se presenta de manera que la entrada de este producto al mercado escogido se convierta en un producto estrella para el Ecuador, dándole paso a oportunidades de apertura a países vecinos de Francia.

Adicional a la apertura para otros mercados, con el producto indicado en el proyecto referente se pretende contribuir a la generación de empleo en el país, en especial a las zonas de la sierra del Ecuador en donde se da el cultivo de este grano, posterior se recoge, se clasifica y se empaqueta de manera que el producto final quede con la calidad deseada e indicada con la que se vende el producto a ojos del consumidor.

Aunque el producto no cuente con competencia directa, y ya que por delante del Ecuador se encuentran muchos países exportadores de amaranto, con el fin de aumentar la demanda y establecer la diferenciación de productos y volverlo más competitivo e innovador a customers extranjeros, se añade como toque extra los sabores exquisito de la naranjilla y la uvilla, agregando así, no sólo sabor sino también nutrientes que posee cada uno de ellos.

Otro plus que se añade al producto como manera de innovación es el empaquetado que posee, empaque tetrapack, el mismo que es muy fácil de transportar, de reutilizar y de tirar, contribuyendo a ayudar a limitar los niveles de contaminación al consumir por medio de envases fáciles de reciclar, tema que es bastante importante en el comportamiento del consumidor francés.

IV. CONCLUSIONES

Basado en la información recopilada, observada y posteriormente analizada en el proyecto, se puede observar que el caso práctico de exportación de bebida de amaranto con naranjilla y uvilla cumpliría con el ingreso al mercado de Francia, tanto documental como en el ámbito de calidad del alimento.

Con lo antes mencionado, se puede concluir que el producto referente cumple con las necesidades del consumidor francés debido a que es un producto con ingredientes naturales como lo son las frutas (naranjilla y uvilla), con los beneficios de los componentes (las frutas mencionadas y el grano del amaranto) y que además cuenta con un empaque que se preocupa por el medio ambiente.

Si bien el amaranto no es un producto tan conocido a nivel mundial, por medio de esta exportación, se pretende que el ingreso al país de Europa lo convierta en una puerta de expansión a países vecinos, llegando a convertirse en parte de la oferta exportable del Ecuador.

Con respecto al proceso de exportación, se puede observar de manera detallada lo que se necesita para comenzar con el proceso mencionado, la documentación necesaria por ser un país de la unión europea (certificado de origen), el registro al sistema ECUAPASS de la DAE tratándose de un trámite de exportación, el empaquetado, la trazabilidad, el método de negociación, el tránsito de la carga junto con el tipo de contenedor, el costo de origen por emisión / por permanecer en el puerto, entre otros.

Finalmente, con lo anterior mencionado, se evidencia que podría existir una buena oportunidad de negocio en Francia, esto puesto que no existe competencia directa, se conoce el mercado al cual se está dirigiendo, adicional a esto, se pretende ubicar el producto en un país con el cuál se tienen tratados comerciales, los mismos que pueden funcionar como un boost para un producto de nuevo ingreso.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Fierro Altamirano, S. G., Zurita Altamirano, J. C., & Guerrero Velástegui, C. A. (n.d.).

Estrategias comerciales para la exportación del Amaranto Ecuatoriano a Paris (Unión Europea). *fipcaec*. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.187>

MAG. (2020, Septiembre). Ministerio de Agricultura y Ganadería.

https://www.agricultura.gob.ec/wp-content/uploads/2020/09/AM_068_PEI2.pdf

Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea – Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2022, Noviembre 11). Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca.

<https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>

Bohórquez Avelino, L. M. (2019, Febrero 22). *Exportación de amaranto en grano hacia Madrid -España de la de Carla*. Eumed.net.

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/02/exportacion-amaranto-grano.html>

Cálculo de la carga de contenedores o camiones. Carga efectiva de la carga. (n.d.).

SeaRates. <https://www.searates.com/es/load-calculator/#>

Contáctanos – Amati Foods. (n.d.). Amati Foods. <https://www.amatifoods.com/contactanos/>

Fierro Altamirano, S. G., Zurita Altamirano, J. C., & Guerrero Velástegui, C. A. (n.d.).

Estrategias comerciales para la exportación del Amaranto Ecuatoriano a Paris (Unión Europea). *fipcaec*. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.187>

Francia, un mercado maduro pero atractivo. (n.d.). DIARIO DEL EXPORTADOR.

https://www.diariodelexportador.com/2014/12/francia-un-mercado-maduro-pero-atractivo_2.html#

Las 5 ciudades más pobladas de Francia en 2021. (2021, Noviembre 15). Okdiario.

<https://okdiario.com/curiosidades/5-ciudades-mas-pobladas-francia-8111820>

Llegar en barco a París. (n.d.). Oficina de turismo de Paris.

<https://es.parisinfo.com/paris-practico/llegar-a-paris/llegar-en-barco-a-paris>

MAG. (2020, Septiembre). Ministerio de Agricultura y Ganadería.

https://www.agricultura.gob.ec/wp-content/uploads/2020/09/AM_068_PEI2.pdf

Repositorio Institucional de la Universidad Politécnica Salesiana: Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de acopio y exportación de amaranto en grano variedad iniap alegría, desde las comunidades indígenas de Riobamba a las tiendas ... (n.d.). Repositorio UPS. <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/6252>

SeaRates Freigh. (n.d.). SeaRates.

<https://www.searates.com/es/freight/?from=ChIJ1UuaqN2HI5ARAJecEQSvdp0&fromPortId=21247&codeFrom=EC&typeFrom=country&to=ChIJfYshlSMv4EcREq8zr3qGwVs&toPortId=4683&codeTo=FR&typeTo=locality&date=16%2C+Jan%2C+2023&type=fcl&cont%5B20st%5D=1>

Tarifas y Servicios Portuarios – Contecon. (n.d.). Contecon.

<https://www.cgsa.com.ec/tarifas-servicios-portuarios/>

10 puertos marítimos de Ecuador que deberías conocer. (2022, June 6).

Internacionalmente.com | Comercio Internacional, simplificado.

<https://www.internacionalmente.com/puertos-maritimos-de-ecuador/>

TRADEMAP. (n.d.). ITC.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c251%7c%7c%7c%7c100890%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1

ULVR — Descripción de proyecto de investigación. (n.d.). ULVR.

<https://www.ulvr.edu.ec/academico/unidad-de-titulacion/proyecto-de-investigacion>

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA SEDE QUITO. (n.d.). UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA SEDE QUITO.

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6252/1/UPS-QT04745.pdf>

Los consumidores franceses optan por marcas personalizadas y responsables. (2022, May 5).

ICEX.

<https://www.icex.es/es/quienes-somos/donde-estamos/red-exterior-de-comercio/FR/convocatorias/detalle.consumidores-francia-marcas.news093202205>