



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE CAÑA DE
AZÚCAR CON JENGIBRE**

TUTOR:

MGST, LÁZARO ULISES MUÑOZ CARINE

AUTORES:

**AGUA MIRABÁ MELANIE BRIGGITTE
ALAY BORBOR JOSÉ STALIN**

GUAYAQUIL- ECUADOR

2024

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO: “PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE CAÑA DE AZÚCAR CON JENGIBRE.

AUTOR/ES:

MELANIE BRIGGITTE AGUA MIRABÁ
JOSÉ STALIN ALAY BORBOR

TUTOR:

MGST. LÁZARO ULISES MUÑOZ
CARINE

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

Grado obtenido:

LICENCIATURA EN COMERCIO
EXTERIOR

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN: 2024

N. DE PÁGS: 125

ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración

PALABRAS CLAVE: Plan de exportación, Producto, mercado, Logística, Miel de caña con jengibre.

RESUMEN:

En Alemania ingresa en el top 10 de las categorías más importantes en el mundo ocupando el cuarto puesto después de Estados Unidos, el mercado Internacional, Alemania – Hamburgo corresponde a un Estado Nacional que pertenece a Europa. Los clientes consumen grandes cantidades de alimentos que sean 100% naturales, evitando comprar productos que sean procesados conteniendo elementos químicos, conservantes, saborizantes, etc. Poseer variedades de frutas exóticas buscan adquirir productos que provengan de otros países que tengan un clima tropical y que sus tierras sean fértiles para el cultivo. En este presente proyecto de tesis se realizó una investigación del tema a desarrollar donde se realizó un estudio de mercado internacional para diseñar un plan de exportación de un producto que lo fabrican una microempresa y es la miel de caña de azúcar con jengibre para el mercado de Alemania – Hamburgo. Se elaboró un plan de exportación donde se adaptan los costos de producción, exportación y si es rentable o no. Requisitos añadiendo todos los costos

necesarios para el mercado internacional. Yaussa, exportó un total de la miel de caña de azúcar por la cantidad de 27.720 envases de 120 gramos con un valor unitario de \$2,25. Genera un ingreso de son en total \$187.110,00. La miel de caña con jengibre ingresa en la sección de frutas y verduras obteniendo un valor nutritivo beneficioso para los clientes. El mercado existe una gran demanda de alimentos en Alemania especialmente productos de uso cotidiano como endulzantes. Si existe una rentabilidad de \$136.158,90 por año.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:
---	-----------------------------

DIRECCIÓN URL (Web): (tesis en la web)

ADJUNTO PDF: (tesis en la web)	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
---------------------------------------	---	------------------------------------

CONTACTO CON AUTOR/ES: Agua Mirabá Melanie Brigitte Alay Borbor José Stalin	Teléfono: 0952895548 0989105058	E-mail: melanieagua@outlook.es stalin_alay96@hotmail.com
--	--	--

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Msc. Betty Adelaida Aguilar Echeverria, DECANA DE LA CARRERA Teléfono: 2596500 Ext. 201 E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec Mgst. Hector Leonardo Duarte Suarez, DIRECTOR DE LA CARRERA Teléfono: 2596500 Ext. 264 E-mail: hduartes@ulvr.edu.ec
------------------------------------	---

CERTIFICADO DE SIMILITUD

PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE CAÑA DE AZUCAR CON JENGIBRE

INFORME DE ORIGINALIDAD

8% INDICE DE SIMILITUD	8% FUENTES DE INTERNET	1% PUBLICACIONES	3% TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
----------------------------------	----------------------------------	----------------------------	--------------------------------------

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	2%
2	1library.co Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil Trabajo del estudiante	<1%
4	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	<1%
5	www.agrocalidad.gob.ec Fuente de Internet	<1%
6	www.prochile.gob.cl Fuente de Internet	<1%
7	dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet	<1%
8	www.laneta.apc.org Fuente de Internet	<1%
9	dspace.ucuenca.edu.ec Fuente de Internet	<1%
10	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1%

11	openaccesojs.com Fuente de Internet	<1 %
12	www.goconqr.com Fuente de Internet	<1 %
13	www.yaussa.com Fuente de Internet	<1 %
14	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
15	Submitted to Universidad San Francisco de Quito Trabajo del estudiante	<1 %
16	slideplayer.es Fuente de Internet	<1 %
17	uam.metabiblioteca.org Fuente de Internet	<1 %
18	Submitted to Universidad Gerardo Barrios de El Salvador Trabajo del estudiante	<1 %
19	Submitted to Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales Trabajo del estudiante	<1 %
20	repositorio.espe.edu.ec:8080 Fuente de Internet	<1 %
21	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.ucsg.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
23	seacargo.com Fuente de Internet	<1 %

24	Submitted to Universidad Catolica de Avila Trabajo del estudiante	<1 %
25	repositorio.unemi.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
26	www.trustedshops.de Fuente de Internet	<1 %
27	Jaime Meza, Luis Teran, Amparito Piaun, Martha Tomala. "A Fuzzy-Based Recommender System for Public Tax Payment", 2018 International Conference on eDemocracy & eGovernment (ICEDEG), 2018 Publicación	<1 %
28	Submitted to Universidad Americana Trabajo del estudiante	<1 %
29	sedici.unlp.edu.ar Fuente de Internet	<1 %
www.actualidadenpsicologia.com		
30	Fuente de Internet	<1 %
31	www.dspace.uce.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
32	Submitted to Universidad de Manizales Trabajo del estudiante	<1 %
33	albertovillalobos1.wordpress.com Fuente de Internet	<1 %
34	coggle.it Fuente de Internet	<1 %

35	repositorio.upec.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
36	repositorio.utp.edu.co Fuente de Internet	<1 %
37	www.amcargo.es Fuente de Internet	<1 %
38	www.fosonline.org Fuente de Internet	<1 %
39	www.usergioarboleda.edu.co Fuente de Internet	<1 %
40	Submitted to UNIV DE LAS AMERICAS Trabajo del estudiante	<1 %
41	Submitted to Universidad Tecnológica Indoamerica	<1 %
Trabajo del estudiante		
42	bioone.org Fuente de Internet	<1 %
43	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
44	dspace.pucesi.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
45	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
46	historia.univalle.edu.co Fuente de Internet	<1 %
47	homeworkunadmex.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
48	mba.americaeconomia.com Fuente de Internet	<1 %

49 pagomoney.blogspot.com <1 %
Fuente de Internet

50 qdoc.tips <1 %
Fuente de Internet

51 repositorio.esan.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

52 vdocumento.com <1 %
Fuente de Internet

53 www.acvenisproh.com

Fuente de Internet

<1 %

54 www.mercuriovalpo.cl <1 %
Fuente de Internet

55 www.researchgate.net <1 %
Fuente de Internet

56 www.unad.org <1 %
Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 10 words

Excluir bibliografía

Activo



Firmado electrónicamente por:
LAZARO ULISES
MUNOZ CARI

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El (Los) estudiante(s) egresado(s) **MELANIE BRIGGGITTE AGUA MIRABÁ Y JOSÉ STALIN ALAY BORBOR** declara (mos) bajo juramento, que la autoría del presente Trabajo de Titulación, **PLAN DE EXPORTACIÓN DE LA MIEL CON CAÑA DE AZÚCAR Y JENGIBRE** corresponde totalmente a el(los) suscrito(s) y me (nos) responsabilizo (amos) con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

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

Autor(es)



Firma:

MELANIE BRIGGGITTE AGUA MIRABÁ

C.I. 0952895548



Firma:

JOSÉ STALIN ALAY BORBOR

C.I. 0954136511

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL DOCENTE TUTOR

En mi calidad de docente Tutor del Trabajo de Titulación **PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE CAÑA DE AZÚCAR CON JENGIBRE**, 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 Trabajo de Titulación, titulado: **PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE CAÑA DE ZÚCAR CON JENGIBRE**, presentado por los estudiantes AGUA MIRABÁ MELANIE BRIGGITTE y ALAY BORBOR JOSÉ STALIN, como requisito previo, para optar al Título de Licenciados en Comercio Exterior, encontrándose apto para su sustentación.



Firmado electrónicamente por:
LAZARO ULISES
MUNOZ CARINE

Firma:

M.Sc. Muñoz Carine Lázaro

Ulises C.C.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la vida y por permitirme terminar esta etapa de mi vida.

A mi tutor, el Master Ulises ya que él fue paciente y me brindó toda su ayuda y consejo para el desarrollo de esta tesis.

¡Y a los demás docentes de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil por los conocimientos adquiridos, Gracias!

Melanie Brigitte Agua Mirabá

Agradezco a Dios por darme la vida y guiarme en esta etapa de la vida profesional.

Agradezco al, Master Ulises, quien nos guio y nos ayudó para el desarrollo de esta tesis.

¡A todos los docentes de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil estoy totalmente agradecido por el desempeño y los conocimientos adquiridos, Gracias!

José Stalin Alay Borbor

DEDICATORIA

Es para mí un orgullo dedicarle este logro a:

Mi amada Familia y mejor amigo:

Mi amaba mami Raquel, ella siempre ha sido un apoyo para mí, sin sus consejos no hubiera podido culminar esta etapa. Agradezco por cada noche que se quedó conmigo acompañando mientras terminaba mis deberes y mi trabajo de titulación.

Mi papá Erwinson por haberme apoyado en mi carrera y estar conmigo.

Mis abuelos maternos, Yolanda y Benito, por existir en mi vida, por amarme mucho y por el orgullo que ellos sienten por mí.

Mi mejor amigo Fabricio, gracias por cada consejo, apoyo y ánimo moral que me brinda.

Melanie Briggitte Agua Mirabá

Este logro será para mi familia y Mis amigos:

Sé que muchas personas me han dado esos consejos que tanto necesite, quien se quedaron a mi lado, demostrándome que el tiempo y lugar, cuando una persona tiene el deseo de quedarse, se hará presente.

Mi mamá Lucinda, discúlpame si alguna vez no supe aprovechar el tiempo y consejos que me has brindado en mi vida. Te agradezco por estar a mi lado y seguir confiando en mí. Te amo mamá.

Mi papá José, te agradezco por todo lo que me has dado, cada consejo, cada sermón, valieron la pena. Discúlpame si me he cometido algún error o algo que te he decepcionado en la vida, quiero lograr esta meta para demostrar que, si pude, gracias a ustedes mis pilares fundamentales.

Para Anahi y Lucero, son un gran apoyo en mi vida. Gracias a su apoyo, por nunca darme la espalda en los momentos que más necesite un amigo, ustedes dos siempre serán las personas que más voy a amar y querer en mi vida.

José Stalin Alay Borbor

RESUMEN EJECUTIVO

En Alemania es uno de los países que tiene un 10 de las categorías más importantes en el mundo ocupando el cuarto puesto después de Estados Unidos, el mercado Internacional, Alemania – Hamburgo corresponde a un Estado Nacional que pertenece a Europa.

Los clientes consumen grandes cantidades de alimentos que sean 100% naturales, evitando comprar productos que sean procesados conteniendo elementos químicos, conservantes, saborizantes, etc.

Al no poseer variedades de frutas exóticas buscan adquirir productos que provengan de otros países que tengan un clima tropical y que sus tierras sean fértiles para el cultivo.

Se realizó una investigación del tema a desarrollar donde se realizó un estudio de mercado internacional para diseñar un plan de exportación de un producto que lo fabrican una microempresa y es la miel de caña de azúcar con jengibre para el mercado de Alemania – Hamburgo.

Se elaboró un plan de exportación donde se adaptan los costos de producción, exportación y si es rentable o no. Requisitos añadiendo todos los costos necesarios para el mercado internacional. Yaussa, exportó un total de la miel de caña de azúcar por la cantidad de 27.720 envases de 120 gramos con un valor unitario de \$2,25.

Genera un ingreso de son en total \$187.110,00. La miel de caña con jengibre ingresa en la sección de frutas y verduras obteniendo un valor nutritivo beneficioso para los clientes. El mercado existe una gran demanda de alimentos en Alemania especialmente productos de uso cotidiano como endulzantes. Si existe una rentabilidad de \$136.158,90 por año.

Palabras claves: Plan de exportación, Producto, mercado, Logística, Miel de caña con jengibre.

ABSTRACT

In Germany, it is one of the countries that has 10 of the most important categories in the world, occupying fourth place after the United States, the international market, Germany – Hamburg corresponds to a National State that belongs to Europe.

Customers consume large quantities of foods that are 100% natural, avoiding buying products that are processed containing chemical elements, preservatives, flavorings, etc.

Since they do not have varieties of exotic fruits, they seek to acquire products that come from other countries that have a tropical climate and whose lands are fertile for cultivation.

In this thesis project, an investigation was carried out on the topic to be developed where an international market study was carried out to design an export plan for a product that is manufactured by a microenterprise and is sugar cane honey with ginger for the market. Germany – Hamburg.

An export plan was developed where the costs of production, export and whether it is profitable or not are adapted. Requirements adding all the necessary costs for the international market. Yaussa exported a total of sugar cane honey in the amount of 27,720 containers of 120 grams with a unit value of \$2.25.

It generates an income of \$187,110.00 in total. Cane honey with ginger enters the fruit and vegetable section, obtaining beneficial nutritional value for customers. There is a great demand for food in Germany, especially everyday products such as sweeteners. If there is a profitability of \$136,158.90 per year.

Keywords: Export plan, Product, market, Logistics, Cane honey with ginger.

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO 1	3
1. ENFOQUE DE LA PROPUESTA.....	3
1.1. TEMA.....	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.4 OBJETIVO	4
1.4.1. OBJETIVO GENERAL	4
1.4.2. OBJETIVO ESPECIFICO.....	5
1.5. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN O IDEAS A DEFENDER	5
1.6. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL ULVR	5
CAPÍTULO II	6
2. MARCO REFERENCIAL	6
2.1. ANTECEDENTES	6
2.2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	7
2.2.1. TEORÍAS CLÁSICAS DEL COMERCIO EXTERIOR.....	7
2.2.2. COMERCIO INTERNACIONAL.....	9
2.2.3 EXPORTACIÓN.....	9
2.2.4. PLAN DE EXPORTACIÓN	10
2.2.5. LOGÍSTICA.....	11
2.2.6. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	11
2.2.6.1. TÉRMINOS INTERNACIONALES DE NEGOCIACIÓN	12
2.2.7. LA CAÑA DE AZÚCAR	13
2.2.7.1. ANTECEDENTES DE LA CAÑA DE AZÚCAR	13
2.2.7.2. HISTORIA DE LA CAÑA EN ECUADOR.....	15
2.2.7.3. COMPOSICIÓN NUTRICIONAL DE LA CAÑA.....	16
2.2.7.4. IMPORTANCIA DE LA CAÑA DE AZUCAR	17
2.2.7.5. CULTIVO DE LA CAÑA DE AZÚCAR	19
2.2.7.6. RIEGO	20
2.2.7.7. COSECHA	21
2.2.7.8. ALMACENAMIENTO.....	22
2.2.7.9. PRINCIPALES EXPORTADORES POTENCIALES DE LA CAÑA DE AZÚCAR.....	23
2.2.7.10. PRINCIPALES IMPORTADORES POTENCIALES DE LA CAÑA	

DE AZÚCAR.....	23
2.2.8. EL JENGIBRE	24
2.2.8.1. ANTECEDENTES DEL JENGIBRE	24
2.2.8.2. COMPOSICIÓN NUTRICIONAL DEL JENGIBRE	25
2.2.8.3. IMPORTANCIA Y BENEFICIOS DEL JENGIBRE	26
2.2.8.4. CULTIVO DEL JENGIBRE	27
2.2.8.5. SEMBRÍO DEL JENGIBRE	27
2.2.8.6. RIEGO DEL JENGIBRE	28
2.2.8.7. COSECHA DEL JENGIBRE Y SU ALMACENAMIENTO	29
2.2.8.8. PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DEL JENGIBRE	29
2.2.8.9. PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DEL JENGIBRE	30
2.2.9. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE LA ELABORACIÓN DE LA MIEL	31
2.2.10. BREVE INFORMACIÓN DE ALEMANIA	32
2.2.11. BALANZA COMERCIAL EN ECUADOR CON ALEMANIA	33
2.2.12. ACUERDOS COMERCIALES DE ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA	34
2.2.13. CERTIFICACIONES PARA EL INGRESO DE UN PRODUCTO EN ALEMANIA.....	35
2.2.14. ETIQUETADO	35
2.2.15. COSTOS DE LOS CONTENEDORES Y PLAZOS DE ENTREGA.....	36
2.2.16. COSTOS DE FLETES MARÍTIMOS POR CONTENEDOR	36
2.2.16.1 COSTO DE UN CONTENEDOR DE 20 PIES EN ECUADOR	37
2.2.16.2. Costo de un contenedor de 40 Pies en Ecuador.....	37
2.2.17. PERFIL DEL CONSUMIDOR	38
2.2.18. TENDENCIA DEL CONSUMO DE LA MIEL EN ALEMANIA.....	39
2.2.19. EMPRESAS IMPORTADORAS DE ALEMANIA	40
2.2.20. CÓMO NEGOCIAR CON ALEMANIA.....	41
2.2.21. CADENA DE SUMINISTRO	42
2.3. MARCO LEGAL	42
2.3.1. CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA.....	42
2.3.2. CODIGO ORGANICO DE PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES	43
CAPÍTULO III	44
3. MARCO METODOLÓGICO.....	44
3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	44

3.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	44
3.3.3. JUSTIFICACIÓN	46
3.3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS	47
3.3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	48
3.3.6. ANÁLISIS SOBRE LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....	50
3.3.7. ENTREVISTA A UN REPRESENTANTE DE LA EMPRESA YAUSSA	51
3.3.8. ENCUESTA A CIUDADANOS ALEMANES DE LA CIUDAD DE HAMBURGO.....	52
3.3.9. CUESTIONARIO.....	53
3.3.10. ENCUESTA A OCES E INVOLUCRADOS EN EL COMERCIO EXTERIOR – AGENTES DE ADUANA	56
CAPITULO IV.....	61
4. LA PROPUESTA.....	61
4.1. TÍTULO.....	61
4.2. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	61
4.3. REQUISITOS PARA SER UN EXPORTADOR	62
4.4. ELABORACIÓN DEL PLAN DE EXPORTACIÓN	62
4.4.1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.....	62
4.4.2. NOMBRE Y PERFIL DE LA EMPRESA	63
4.4.3. MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA.....	63
4.4.4. ACTIVIDAD ECONÓMICA	64
4.4.5. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	64
4.4.6. ORGANIGRAMA.....	64
4.4.7. ANÁLISIS DE FODA	65
4.4.8. PRODUCTO.....	66
4.4.8.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.....	66
4.4.8.2. FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	66
4.4.9. ESTADISTICAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA MIEL DE CAÑA DE AZÚCAR.....	67
4.4.10. EMPRESAS NACIONALES COMPETIDORAS	68
4.4.11. SELECCIÓN DEL PRODUCTO.....	69
4.4.12. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN	69
4.4.13. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA MIEL DE CAÑA CON JENGIBRE PARA SU EXPORTACIÓN	70
4.4.14. SELECCIÓN DEL MERCADO.....	72

4.4.14.1 PERFIL DE ALEMANIA.....	72
4.4.15. RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y ALEMANIA	72
4.4.16. COMPETIDORES EN EL MERCADO DESTINO – ALEMANIA.....	72
4.4.17. DOCUMENTOS Y REQUISITOS PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR.....	72
4.4.18. CANAL DE DISTRIBUCIÓN	74
4.5 DESARROLLO LOGÍSTICO Y PLAN DE ACCIÓN.....	75
4.5.1 DETALLE DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN	75
4.5.2. PASOS PARA EL REGISTRO COMO EXPORTADOR.....	76
4.5.3. ETIQUETADO, EMBALAJE Y DIMENSIONES	76
4.5.4. ETIQUETADO.....	76
4.5.5. EMBALAJE Y DIMENSIONES PARA LA EXPORTACIÓN	77
4.5.6. PALETIZACIÓN	78
4.5.7. FORMA DE PAGO.....	80
4.5.8. TRANSPORTE INTERNO.....	81
4.5.10. TRANSPORTE INTERNACIONAL	81
4.5.11. RESERVA DE ESPACIO EN LA NAVIERA	82
4.5.12. COSTOS DE TRANSPORTE MARITIMO DESDE ECUADOR A ALEMANIA	82
4.5.9. COSTOS Y GASTOS PARA LA EXPORTACIÓN	83
4.5.13 LISTA DE EMPAQUE	85
4.5.14. Factura comercial.....	86
4.5.15. Certificado de origen	87
4.6. Costos de producción.....	89
4.7. Costo de exportación.....	90
2.8. PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO	91
4.9. CADA QUE TIEMPO EXPORTARÍAN.....	92
4.10. RENTABILIDAD	93
4.10 CONCLUSIONES.....	94
4.11 RECOMENDACIONES.....	103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	<i>Composición nutricional de la caña de azúcar</i>	17
Tabla 2	<i>Principales países exportadores de la caña de la azúcar</i>	23
Tabla 3	<i>Principales países importadores de la caña de la azúcar</i>	24
Tabla 4	<i>Información Nutricional</i>	25
Tabla 5	<i>Países que exportan el jengibre</i>	30
Tabla 6	<i>Países importadores del jengibre</i>	30
Tabla 7	<i>Tablas de las exportaciones e importaciones entre Ecuador con Alemania (2019-2021)</i>	33
Tabla 8	<i>Costo de un contenedor de 20 Pies en Ecuador</i>	37
Tabla 9	<i>Contenedor de 40 pies</i>	37
Tabla 10	<i>Empresas importadoras de Alemania</i>	40
Tabla 11	<i>Fórmula para calcular la muestra</i>	48
Tabla 12	<i>Elementos de la fórmula de la muestra</i>	49
Tabla 13	<i>ANÁLISIS FODA</i>	65
Tabla 14	<i>Ficha técnica del producto a exportar</i>	66
Tabla 15	<i>Indicadores básicos de Alemania</i>	72
Tabla 16	<i>Dimensiones de la caja</i>	77
Tabla 17	<i>Dimensiones del producto</i>	78
Tabla 18	<i>Tiempo de tránsito desde Guayaquil a Hamburgo según navieras</i> .	82
Tabla 19	<i>Costos de contenedores FCL</i>	82
Tabla 20	<i>Presupuesto de costos de producción</i>	89
Tabla 21	<i>Detalle del costo de exportación</i>	90
Tabla 22	<i>Producción para la exportación en cuatrimestral</i>	91
Tabla 23	<i>Producción a exportar por toneladas</i>	91
Tabla 24	<i>Desarrollo del costo de producción por unidad para la exportación</i>	92
Tabla 25	<i>Precio de venta anual</i>	92
Tabla 26	<i>Valor total a pagar</i>	92
Tabla 27	<i>Rentabilidad por dos semestres</i>	93

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	<i>Cultivo y cuidado de la caña de azúcar</i>	20
Figura 2	<i>Riegos de la caña de azúcar</i>	21
Figura 3	<i>Cosecha de la caña de azúcar</i>	22
Figura 4	<i>Cultivo del jengibre</i>	25

<i>Figura 5 El cultivo del jengibre</i>	<i>28</i>
<i>Figura 6 El riego y cuidado del jengibre.....</i>	<i>29</i>
<i>Figura 7 Tiempo de Entrega de Ecuador-Guayaquil hasta Alemania- Hamburgo</i>	<i>38</i>
<i>Figura 8 Cálculo de muestra para las encuestas.</i>	<i>49</i>
<i>Figura 9.....</i>	<i>53</i>
<i>Figura 10.....</i>	<i>54</i>
<i>Figura 11.....</i>	<i>54</i>
<i>Figura 12.....</i>	<i>55</i>
<i>Figura 13.....</i>	<i>56</i>
<i>Figura 14.....</i>	<i>56</i>
<i>Figura 16.....</i>	<i>58</i>
<i>Figura 17.....</i>	<i>59</i>
<i>Figura 18.....</i>	<i>60</i>
<i>Figura 19.....</i>	<i>63</i>
<i>Figura 20.....</i>	<i>64</i>
<i>Figura 21.....</i>	<i>68</i>
<i>Figura 22.....</i>	<i>69</i>
<i>Figura 23.....</i>	<i>70</i>
<i>Figura 24.....</i>	<i>71</i>
<i>Figura 25.....</i>	<i>71</i>
<i>Figura 26.....</i>	<i>75</i>
<i>Figura 27.....</i>	<i>75</i>
<i>Figura 28.....</i>	<i>77</i>
<i>Figura 29.....</i>	<i>77</i>
<i>Figura 30.....</i>	<i>78</i>
<i>Figura 31.....</i>	<i>79</i>
<i>Figura 32.....</i>	<i>79</i>
<i>Figura 33.....</i>	<i>79</i>
<i>Figura 34.....</i>	<i>83</i>
<i>Figura 35.....</i>	<i>84</i>
<i>Figura 36.....</i>	<i>85</i>
<i>Figura 37.....</i>	<i>86</i>
<i>Figura 38.....</i>	<i>87</i>
<i>Figura 37.....</i>	<i>88</i>

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Entrevista a un representante de AGROSITY-YAUSSA	99
Anexo 2. Encuesta a ciudadanos alemanes de la ciudad de Hamburgo	100
Anexo 3. Encuesta a los OCES e involucrado en el comercio exterior- Agentes de aduana	101
Anexo 4. Entrevista a la señorita Evelyn, representante de YAUSSA	102
Anexo 5. Explicación sobre el producto a exportar	102
Anexo 6. Portada del Acuerdo Comercia Ecuador – Unión Europea	103

Introducción

En este presente proyecto de tesis se realizó una investigación del tema a desarrollar donde se realizó un estudio de mercado internacional para diseñar un plan de exportación de un producto que lo fabrican una microempresa y es la miel de caña de azúcar con jengibre para el mercado de Alemania – Hamburgo.

El objetivo de diseñar un plan de exportación es analizar el mercado extranjero para evaluar y determinar cuáles son los beneficios y reducir los riesgos. Con la recolección de dato se elaborará una propuesta utilizando estrategias y un FODA con la finalidad de obtener la gran cantidad de información y utilizar todo lo recolectado para elaborar un excelente trabajo de investigación.

En el mercado Internacional, Alemania – Hamburgo corresponde a un Estado Nacional que pertenece a Europa, donde tiene el título de ser el octavo país más grande, ocupando el tercer puesto en la población de 84.300,00 habitantes, su lengua nativa es el alemán.

Los clientes consumen grandes cantidades de alimentos que sean 100% naturales, evitando comprar productos que sean procesados conteniendo elementos químicos, conservantes, saborizantes, etc. Al no poseer variedades de frutas exóticas buscan adquirir productos que provengan de otros países que tengan un clima tropical y que sus tierras sean fértiles para el cultivo.

La miel de caña de azúcar ingresa en la sección de frutas y verduras obteniendo un valor nutritivo beneficioso para los clientes. En el mercado existe una gran demanda de alimentos en Alemania especialmente productos de uso cotidiano como endulzantes ya que, este producto que puede sustituir a azúcar tradición.

La elaboración de la miel de caña de azúcar lleva procesos en cual desde que se cultiva, se cosecha, se recolecta, se procesa y se elabora. Se utilizan herramientas que faciliten el proceso y llevar a cabo un control de calidad y de

riesgo, para maximizar y asegurar un buen producto sin conservantes, sin químicos, sin endulzantes, y como plus se implementará jengibre.

Las empresas alemanas tienen como misiones y visión fortalecer las ventas locales y expandir el comercio nacional, se centran en establecer convenios o vínculos comerciales con otros países en un periodo a corto o largo plazo. Se debe cumplir con los requisitos y las normativas para el producto escogido para poder ingresar al mercado alemán sin ninguna dificultad.

La economía en Alemania ingresa en el top 10 de las categorías más importantes en el mundo ocupando el cuarto puesto después de Estados Unidos, este puesto es debido a sus actividades comerciales y económicas que son el área de servicios que corresponden a un 69,3%, con un 30,10% que corresponde a las manufacturas y en la agricultura con un porcentaje mínimo de 0,60%.

Los países exportadores de la caña de azúcar entre 2021 y 2022 fueron: Estados Unidos \$8.136 Miles - \$8.967 Miles, Colombia \$4.381 Miles - \$4.143 Miles, España \$1.072 Miles - \$1.000 Miles, Italia \$783 Miles - \$879 Miles, Alemania \$377 Miles - \$469 Miles, Francia \$154 Miles - \$185 Miles, Resto del mundo \$176 Miles - \$629 Miles.

Los principales países de origen a las importaciones potenciales de la caña de azúcar son los países en el 2021 y 2022 fueron: Colombia \$9.785 Miles - \$10.168 Miles, Perú \$5.906 Miles - \$6.962 Miles, Bolivia \$5.358 Miles - \$6.120 Miles, Guatemala \$2.224 Miles - \$3.345 Miles, Nicaragua \$271 Miles - \$289 Miles, Estados Unidos \$19 Miles - \$24 Miles, Alemania \$10 Miles - \$11 Miles, Los demás países \$7 Miles - \$8 Miles.

Se determinó que las importaciones entre 2021 y 2022 fueron mayores que las exportaciones entre los mismos años, es decir que existe un déficit, aunque en el Ecuador tiene vínculos con la Unión Europea esto beneficia de una forma positiva la balanza comercial en la exportación ayudando así a la economía y al comercio.

Capítulo 1

1. Enfoque de la propuesta

1.1. Tema

Plan de exportación de miel de caña de azúcar con jengibre.

1.2. Planteamiento del problema

Según Sánchez M. & Vagas T (2020). “Ecuador es un país que, gracias a su ubicación geográfica, clima y suelo fértil goza de una amplia producción de productos”. La Organización de las Naciones Unidad para la Alimentación y la Agricultura Actualmente: Pertenece al grupo de 12 países megadiversos que en su conjunto representan entre el 60 y 70 % de la biodiversidad del planeta.

Es decir que el país tiene un importante y único patrimonio natural, base del desarrollo económico, social, cultural y productivo. Unos de los factores más importantes del Ecuador son las condiciones climáticas y el suelo fértil permitiendo maximizar el crecimiento y generar un rendimiento alto con la caña de azúcar ya que según lo indica.

El cultivo representa una importancia mundial tanto para la alimentación como para la industria y se estima alrededor de 30 millones de hectáreas sembradas en el mundo. (pág. 1).

Según la Oficina Comercial de Chile (2018). “Alemania es un país que cuenta con un consumo promedio anual de miel de 1,14 kg por persona, convirtiéndolo en un líder mundial en consumo de miel”. (pág. 28).

Para los alemanes, la miel es un producto esencial para sus desayunos y fundamental para sus dietas, cuentan con diferentes derivados de miel, miel de ulmo, de avellano, de arrayán, de quillay, de barraco, entre otros. En el mercado nacional existen empresas dedicadas a la comercialización de productos innovados de derivados a base de la caña y del jengibre.

La Revista Lideres hace mención de la microempresa YAUSSA, ubicada en el noroccidente de Pichincha, misma que se dedica a la comercialización de

productos derivados del cacao, conservantes de frutas, miel y mermeladas de frutas y que ha logrado entrar a varios puntos de ventas como lo es en zonas turísticas de Quito, en Mundo (Pichincha) y en Baños (Tungurahua).

YAUSSA proporciona alimentos saludables e innovadores beneficiando a sus clientes, cuentan con una finca de 20 hectáreas en donde cultivan cacao y frutas exóticas para la elaboración de sus productos, unos de los productos que comercializa YAUSSA es la miel de caña con jengibre.

El producto desean comercializarlo hacia un mercado internacional pero no poseen conocimiento de los procesos a seguir acorde a las normativas del Comercio Exterior y a su vez no se ha estudiado un mercado meta acorde las características del producto.

Cabe recalcar que la visión de YAUSSA es ser una empresa agroindustrial con altos estándares de calidad, responsabilidad social y ambiental y a su vez comercializar sus productos en los mercados extranjeros.

Según TradeMap, Alemania figura como importador de la caña de azúcar y sus derivados. Como se puede observar, existe un conocimiento del producto por parte del mercado meta.

Por lo expuesto, se puede analizar que existe un consumo de miel y de los derivados de la caña. Se suma la fortaleza económica que existe en Alemania, ubicándose como potencia en Europa y que gracias al acuerdo firmando con la Unión Europea, Ecuador está abriendo un mercado de gran potencia económico.

1.3. Formulación del problema

¿Cuáles son los factores determinantes para la exportación exitosa de la miel de caña de azúcar con jengibre al mercado de Hamburgo - Alemania?

1.4. Objetivo

1.4.1. Objetivo general

Determinar los factores críticos que influyen en la exportación exitosa de miel

de caña de azúcar con jengibre al mercado de Hamburgo, Alemania, con el fin de desarrollar un plan de exportación efectivo y sostenible.

1.4.2. Objetivo específico

- Identificar las regulaciones y requisitos de importación de miel de caña de azúcar con jengibre en el mercado de Hamburgo, Alemania, para garantizar el cumplimiento normativo y la calidad del producto.
- Evaluar la demanda del mercado de Hamburgo, Alemania, para la miel de caña de azúcar con jengibre, considerando factores como preferencias del consumidor, competencia y tendencias de consumo.
- Elaborar un plan de exportación de la miel de caña de azúcar con jengibre con estrategias comerciales y aspectos logísticos para el ingreso del producto al mercado de Hamburgo-Alemania.

1.5. Hipótesis de la investigación o ideas a defender

Existe una relación positiva entre el cumplimiento de las regulaciones de importación de miel de caña de azúcar con jengibre en el mercado de Hamburgo, Alemania, y el éxito en la exportación del producto.

- **Variable Independiente:** El cumplimiento de las regulaciones de importación de miel de caña de azúcar con jengibre en el mercado de Hamburgo, Alemania.
- **Variable Dependiente:** El éxito en la exportación del producto

1.6. Línea de investigación institucional ulvr

La investigación se realiza acorde al índice 4 “Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables” de la Facultad de Administración, Carrera de Comercio Exterior, correspondiente a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Capítulo II

2. Marco referencial

2.1. Antecedentes

Se realizó un levantamiento de información el cual se tomó de referencia artículos científicos relacionado con nuestro tema a investigar, para el desarrollo de este punto se escogieron dos tesis para tomar de referencia y guía.

La primera fue realizada por Sánchez y Tigua (2020). “Se detalla todos los procedimientos para la elaboración de un plan de exportación de la mermelada de uvilla hacia el mercado de Alemania”.

Donde los integrantes de esta tesis escogieron una Asociación de Productores Agropecuarios Patatin ASOPRUV la cual se dedica a la comercialización de mermeladas y pulpas de frutas entre otros derivados, este trabajo tiene como finalidad conseguir que la empresa sea más competitiva en el mercado extranjero.

Al momento de exponer sus productos, crearon un plan para exportación adaptándose a la producción para satisfacer las futuras necesidades que existan en el país de destino. El objetivo es que su plan de exportación cumpla con todos los parámetros establecidos como: la comercialización, la distribución y los aspectos logísticos para minimizar riesgos al momento de que el producto salga del territorio nacional.

La segunda tesis que se tomó fue la de Araujo y Chavez (2023) con el tema “Plan de exportación de salchichas de atún al mercado de argentina”. En este trabajo analizaron primero el mercado objetivo para determinar si existe una demanda de ese producto.

Luego realizaron los autores de este proyecto un análisis FODA esto es para saber cuáles son las fortalezas, oportunidades, debilidades y las amenazas y con esto crearon un plan de exportación para guiarse y facilitar todo el proceso, donde se adaptaron a las necesidades del producto para su exportación.

Cumpliendo con el objetivo que tiene todos los comerciantes o productores ecuatorianos que desean que su producto salga del país y que se posicione en la mente del consumidor extranjero, y que puedan realizar negociaciones internacionales con otros países.

En resumen, tomando en cuenta los dos proyectos de tesis mencionados, Se realizará una investigación de campo con la finalidad de abarcar el tema a investigar, que es elaborar y diseñar un “Plan de exportación de la miel de caña con jengibre hacia el mercado de Alemania”, se analizará los recursos y aspectos que necesitan la exportación para cumplir y detallar cuáles son los procesos y requerimientos en aduana.

Se utilizarán todas las herramientas y mecanismos que existan para como son las normativas, reglamentos, las barreras arancelarias, los acuerdos o tratados que existe entre los países involucrados. El término de negociación también toma un rol muy importante, ya que este determinará quien tiene más responsabilidades para este proceso de exportación.

2.2. Marco teórico referencial

2.2.1. Teorías clásicas del comercio exterior

Ventaja absoluta de Adam Smith

Se centra en la idea de la ventaja absoluta. Nos indican que cada país debe especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tiene una ventaja absoluta, es decir, aquellos bienes que puede producir de manera más eficiente que otros países. De esta manera, se logra una mayor eficiencia en la producción y se fomenta el comercio internacional.

Según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2019). “Son un conjunto de enfoques teóricos que buscan explicar el fenómeno del comercio exterior y sus efectos sobre la producción y el consumo, y se pueden clasificar en tres categorías: teorías tradicionales, modernas y críticas”.

Ventaja comparativa de David Ricardo

En el siglo XIX se desarrolló un concepto por el economista David Ricardo, el cual no indica que un país puede incrementar y llegar a su máxima capacidad en la economía, donde se centra en la industria que posean una ventaja comparativa. Esta teoría determina que existe productos que un país puede fabricarlo más barato que otros países.

Esto puede ser un beneficio para las naciones que producen y exportan bienes que tengan un bajo costo de oportunidad, el beneficio de la ventaja comparativa es tener la capacidad de producir y comercializar un bien o un servicio por un costo de oportunidad bajo.

Es decir que las grandes empresas puedan obtener grandes porcentajes de ventas y una rentabilidad superior. Como conclusión, se determinó que Smith cree que, con el comercio libre, cada país puede especializarse en la fabricación y comercialización en los cuales tiene una ventaja absoluta, es decir que puede producir en grandes masas, para luego importar productos en los cuales tiene una desventaja considerable.

Al contrario de la ventaja comparativa de Ricardo determino que cuando un país tiene una desventaja absoluta en la fabricación de bienes o servicios, con respecto a los otros, si los costos comparativos o el costo de un producto son diferentes, existe la posibilidad tenga un vínculo ya que se pueden obtener resultados que sean posible y mutuamente positiva.

Según Blanco Raquel (2011). "La nación que tiene menos capacidad debe especializarse en la elaboración y venta del producto en donde su deficiencia es menor". Esta es la ventaja comparativa de la nación.

"Por otro lado, el país debería importar el bien en la que su desventaja absoluta es más grande, es decir, el bien en la que tiene desventaja por comparativa". (pág. 2).

2.2.2. Comercio internacional

Según Cesuma (2020). “El Comercio Internacional es una fuente de intercambio de servicios o bienes entre países, esto tiene la finalidad de cumplir y satisfacer las demandas y necesidades que existen entre las partes involucradas”.

Esto permite que sus mercados se expandan esto trae como resultado que el mercado se vuelva más competitivo y proporciona que el producto, servicio, etc. Pueda ser accesible para el consumidor.

Ofrece a sus consumidores y a los países la posibilidad de adquirir mercaderías que no están disponibles en su territorio o si existe pueden no ser muy accesible, ya que esto depende de su precio o la fabricación.

A demás existe comentarios opuesto que indican que el comercio internacional puede perjudicar a los países más pequeños, al exponerlos se genera unas desventajas para los comerciantes minoristas.

La Economía Mundial existe la oferta y la demanda esto es para determinar que producto tiene posibilidad de crear fuera de su lugar de origen, y eso ayudara a determinar en qué país puede ser rentable, pero algo muy importante es saber si existe tratados comerciales, acuerdos, convenidos, etc.

Eso ayudara a que el producto pueda ingresar y salir libremente, no existiendo impedimentos para su libre comercio.

2.2.3. Exportación

La exportación es la acción de llevar a cabo comercialmente los productos y servicios de una nación a otra. Se trata de la entrega de productos o la prestación de algún servicio en el exterior con el objetivo de utilizarlos por empresas, negocio, establecimiento, etc. Los Impuestos, constituye una noción fundamental para el comercio exterior.

Según la Economipedia (2021). “Esto se lo puede realizar a través de distintos métodos de transporte, como por ejemplo terrestre, marítimos o aéreos, y además es posible que se comercialicen como servicios que no se relacionen con la entrega de un objeto material”.

Existe reglamentos y controles en la importación, debido a que ciertas mercaderías pueden precisar de autorizaciones o licencias especiales para su venta. Una exportación su objetivo es que la mercadería cualquier o servicio pueda salir sin inconvenientes, ya que existe producto que son de prohibida exportación, por eso se crearon reglamentos y controles previos con el fin de un libre comercio entre los países.

La exportación tiene provechos significativos, porque les da a las empresas, la oportunidad de ampliar su mercado y llegar a un mayor número de clientes en el extranjero. Y crear alianzas con otras empresas para adquirir mercaderías que no existen en el país, fomentando así lazos comerciales que pueden durar años si se lo maneja con claridad y transparencia.

2.2.4. Plan de exportación

Según Moquillaza (2021). “Un plan de exportación se lo define como un implemento útil que favorecen a las empresas para su internacionalización. Este plan permite evaluar y analizar los posibles beneficios y riesgos que puede tener un negocio en el extranjero”.

Se busca recalcar que la propuesta del presente trabajo de investigación se enfoca a un plan de exportación permitiendo el abordaje al mercado alemán. Esta herramienta ayuda a la elaboración de estrategias acorde a los riesgos y oportunidades que se lleguen a presentar en una exportación.

De esta manera, se podrá tener conocimiento si es factible o no la inversión del producto en el mercado meta. Para el diseño del plan de exportación, se toman en cuenta puntos importantes los cuales se detallan a continuación:

- **Descripción del negocio:** Se detalla la información de la empresa, las actividades que esta realiza, misión, visión, la experiencia, sus fortalezas

y debilidades para el análisis y la implementación de estrategias. En este caso la entidad es YAUSSA.

- **Análisis del mercado meta:** Corresponde a los datos del mercado destino, sus características, los competidores potenciales y las ventajas que este llegue a tener, siendo el mercado alemán el analizado.
- **Logística:** Abarca todo el proceso logístico para que el producto llegue hasta el puerto de destino, incluye las rutas y los requisitos, es decir cómo lograr el ingreso de la miel de caña de jengibre desde Ecuador a Alemania.
- **Plan de acción:** Son las estrategias a desarrollar para el aprovechamiento de las oportunidades y la reducción de riesgos.

2.2.5. Logística

Este término se usa para referirse al proceso integral que la mercancía pasa para poder ser movilizadada desde el país de origen hasta el país de destino.

Según Juan (2004). Se define la logística de distribución como “Una estrategia para posicionar competitivamente el producto en el mercado meta, agregándole el valor deseado por los agentes de comercialización y los consumidores finales en dicho mercado meta y asegurar la sustentabilidad del negocio de exportación” (p. 19).

La logística internacional juega un papel importante en el campo del comercio exterior, esto a su vez va de la mano con los términos de comercialización en donde se da a conocer los riesgos y responsabilidades que las partes negociadoras deberán cumplir en la exportación mediante los Incoterms.

Los Incoterms se dividen en tres medios: Tierra, aire y marítimo, siendo el último más utilizado en mayores volúmenes de carga.

2.2.6. Términos de negociación

Como sus siglas en inglés lo define, International Commercial Terms, son términos y reglas internacionales reguladas por la Cámara de Comercio

Internacional en donde se detallan las obligaciones y responsabilidades de cada una de las partes (importador-exportador) en cuanto a la entrega de las mercancías.

2.2.6.1. Términos internacionales de negociación

Categoría E

ERW (EXWORKS): Este término tiene como traducción al español “En Fabrica” la cual establece que la entrega de la carga se debe de realizar a partir del suelo del fabricante, quien es responsable del embalaje de la misma.

La obligación del importador(comprador) es realizar todas las gestiones necesarias para que el producto llegue al país destino.

Categoría F

FAS (FREE ALONGSIDE SHIP): Se refiere a “Libre costado del buque”. Este término se compromete a transportar la carga al costado del buque, dicha carga es entregada por el vendedor.

FCA (FREE CARRIER): Se obliga al vendedor a realizar la entrega de la carga al transportista nombrado por el comprador en un punto determinado. Este término se lo denomina como “Francia Transportista”

FOB (FREE ON BOARD): Termino exclusivo para transporte marítimo. El vendedor se responsabiliza de los costos y riesgos de la mercancía hasta que es carga al buque escogido por el comprador. Se denomina “Libre a bordo”.

Categoría C

CFR (COST AND FREIGHT): Refiriéndose como “Costo t flete” el vendedor es responsable de asumir los gastos y el flete para que la mercancía llegue al puerto de destino.

CIF (COST INSURANCE AND FREIGHT): El término CIF comprende a “Costo, seguro y flete” en donde el exportador asume los costos del flete y

seguro. La transferencia del riesgo del producto recae en el importador hasta que llegue al puerto destino.

CPT (CARRIAGE PAID TO): En español “Transporte pagado hasta”, el vendedor tiene la obligación de pagar el flete de la mercancía hasta que este llegue al destino convenido.

CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO): Responde al término “Carga y Seguro pagado hasta”, indica que el exportador es responsable de la mercancía hasta que este llegue a la empresa de transporte, también se encarga de los costes del transporte y del seguro hasta que arribe en el país de destino.

Categoría D

DAT (DELIVERED AT TERMINAL): Quiere decir “Entrega en terminal” todos los costos los asumen el vendedor para el puerto de arribo.

DAP (DELIVER AT PLACE): Responde a “Entregado en lugar”, obliga al vendedor a entregar la carga al punto convenido. El comprador asume los riesgos y pérdidas una vez que se haya hecho la entrega de la misma.

DDP (DELIVERY DUTY PAID): Comprende a “Entregado con derechos pagados), posee las mismas obligaciones que el término DAP, pero con la diferencia que el vendedor paga los derechos e impuestos de la importación de la mercancía.

2.2.7. La caña de azúcar

2.2.7.1. Antecedentes de la caña de azúcar

La caña de azúcar se tiene registros de estudios que revelan que se lleva cultivando desde hace 3.000 años (A.C), en la actualidad se ha expandido llegando a otros países y estos van abarcando las demandas del mercado extranjero y al mercado nacional. Con los avances tecnológicos se utilizan herramientas para la extracción de la materia prima.

Estas maquinarias buscan utilizar producto que no causen daño al medio ambiente, ya que la caña de azúcar se lo puede utilizar para diferentes productos terminados, el objetivo es reducir el índice de la contaminación ambiental por la tala de árboles, es decir entre menos arboles menos oxígeno.

La caña de azúcar existe de tiempos antiguos, Primero se lo catalogo como un tipo de césped y su lugar de origen es una isla de Nueva Guinea, luego se expandió a Borneo, Sumatra e india. Hoy en día se lo ha catalogado correctamente y pertenece a la familia de las gramíneas.

Tiene un aspecto de tallo leñoso y su interior es de un tejido esponjoso con un sabor dulce, donde se extrae la azúcar y otros derivados. Llega a alcanza grandes alturas de 2 metros o más, posee hojas medianas o largas con flores purpúreas en panoja piramidal.

Los procesos para obtener la azúcar llevan un tiempo determinado, esto es para que el producto pueda explotar todas sus cualidades. En India fue el primer país que comenzó a llamar a ese producto terminado “Azúcar”, aunque existe otras historias de su origen.

Un descubrimiento fue en la isla de Salomón donde sus antepasados fueron los primero en cosechar y tener un registro del procedimiento. Existen escritos como el libro sagrado de los hindúes donde habla de la corona que es hecha a base de caña de azúcar.

Según Procaña (2023) ,“También está consignado que el general griego Nearchus, quien acompañó a Alejandro el Grande a la India en el IV siglo A.C. hablaba que de una caña que produjo ‘miel’ sin la ayuda de las abejas”.

Cristóbal Colón en 1492 en su segunda expedición introdujo a América la caña de azúcar, en España esta planta no prospera como en otro lugar del mundo donde si puede prosperar, aunque existe varios factores como el clima y el suelo.

Se confirmó que en 1501 las plantaciones pudieron ser prosperas en Santo Domingo y desde ese momento se expandió a lo largo de Caribe y América del Sur. Se suministra primero para luego extraer y procesar el azúcar blanco o moreno.

También se obtiene la melaza (es un tipo de miel) y se puede sacar bagazo (es el residuo que queda luego de extraer el sumo). Se lo comercializa a nivel mundial, en grandes cantidades porque existen persona que lo consumen a diario.

En el 2019 alrededor de 55 empresas del sector arrocero, se determinó con un 85% que corresponde al cultivo de la caña de azúcar. Durante el mismo año, se registró un aproximado de 4,752 plazas de empleo los beneficiados fueron las macroempresas que son aquellas que están dedicadas a la elaboración y refinamiento del azúcar de caña.

2.2.7.2. Historia de la caña en Ecuador

Según Ramírez Diana (2019), “La caña de azúcar ha adquirido mucha importancia en el ámbito alimenticio y comercial del Ecuador. La producción en Guayas, Cañar, Imbabura y Loja son las zonas que más cultivan la caña de azúcar por su alto valor nutricional”.

Existen otros países que poseen clima tropicales o subtropicales que a su vez también se recolecta en Argentina, Perú, Colombia y Venezuela, a nivel mundial se estima que se cosecha entre 25 a 30 millones.

La materia prima de la caña de azúcar es utilizada para elaborar diferentes productos y otros derivados, lo innovador es que este hecho de manera artesanal.

Por ejemplo; la miel, el guarapo (es un licor puro y la caña de azúcar) y el currincho de Junín (es una bebida alcohólica que proviene de Manabi). Junín (es valorado como el territorio de los cañaduzales y también su lugar de residencia), para unos es la mejor bebida de la provincia.

La provincia de Tungurahua, la caña de azúcar igualmente tiene mucha importancia ya que, a base de esta planta, se elaboran los deliciosos y tradicionales pasteles, galletas, alfeñiques y melcas.

El guarapo hecho con el zumo de caña, caña pelada y 'quitamiedos' es una bebida con caña, mandarina y alcohol, también son comercializados en los mercados de Baños y Guayaquil, Quito, etc.

Un producto muy conocido y comercializado en todas las regiones del Ecuador para obtener la miel de caña se deberá extraer primero el juego que se obtiene al moler la planta.

Luego es cocinando en ollas grandes de base doble que soportan el vapor a 120 grados, el sirope (especie de jarabe dulce que se lo utilizar para endulzar bebidas o prostres), después de ese procedimiento, se vuelve a clarificar y se transporta a un colector de vacío.

Mielero es llamada así a la persona que es la encargada de hacer todo este procedimiento para obtener el producto terminado, para llegar a este punto se debe de realizar un procedimiento para producir un producto de buena calidad, ya que al momento de su comercialización debe posesionarse en la mente del consumidor.

Las principales propiedades que conforman a la miel de caña como tal son sus cuantiosas vitaminas, minerales e hidratos de carbono. Los últimos mencionados hacen que esta sea mucho más energética que las demás, puesto que la responsabilidad de mantener a tope nuestras reservas de energía son los carbohidratos.

2.2.7.3. Composición nutricional de la caña

Las principales propiedades, aporta grandes cantidades de manganeso, magnesio, cobre, potasio y un formidable grado de calcio, lo cual mantiene tus huesos en óptimas condiciones.

A continuación, se detallará una tabla para determinar la composición nutricional de la caña de azúcar, donde se analizará si es un producto que puede beneficiar al cuerpo humano, para el consumo diario. La caña de azúcar tiene muchos nutrientes que lo pueden consumir a cualquier edad sean niños o adultos mayores.

Tabla 1
Composición nutricional de la caña de azúcar

Información Nutricional	
Calorías 250	Calorías de grasa 110
Grasas totales 12g	18%
Grasas saturadas 3g	15%
Grasas trans 3g	0%
Colesterol 30mg	10%
Sodio 470mg	20%
Potasio 700mg	20%
Carbohidratos totales 31g	10%
Fibras dietéticas 0g	0%
Agua	74,5
Azúcares	5g
Proteínas	5g
Vitamina A	4%
Vitamina C	2%
Calcio	20%
Hierro	4%

Fuente: Siaprendes, SAGARPA (2022).

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

2.2.7.4. Importancia de la caña de azúcar

Después de 7 años el precio de la tonelada de la caña de azúcar incremento, debido que aumento de 31,70 a 35,05 de dólares. Esto dio como resultado el

diálogo y la mesa consultiva, es decir los que participan son los cañicultores y los autores azucareros.

El ministerio de agricultura y Ganadería (MAG), dio a conocer el nuevo precio de la caña de azúcar para el comercio exterior por que tengas costo de producción. El nuevo precio es de \$35,05 y su precio anterior era de \$31,70, ese será lo que deben de pagar a los productores Ecuador.

Con este recurso en la industria azucarera se estima generar promover más 300 millones de empleos, que se divide en empleos directos con una cifra de 300.000 puestos disponibles y empleos indirectos con una cifra de 80.000 puesto en el Ecuador.

Tiene un alto contenido de carbohidratos y calorías, es un antioxidante que previene la oxidación de las celdas, también favorece a una óptima circulación sanguínea, por su sabor agradable que se puede ingerir y ser consumido.

Contiene cantidades regulares de potasio, magnesio, calcio, hierro, vitaminas (A, B1, B2, B3, B6, B9), minerales (Selenio, Zinc, Sodio, Fósforo). Es componentes son fuentes energéticas que pueden utilizarse para convertir la energía solar en una biomasa suelen ser económicas.

Luego de ser descubierta en india se fue expandiendo hacia china, y luego otros lugares de Oriente. Llego a nuestro continente por los migrantes que fueron atraídos por nuestras zonas cálidas, donde el cultivo tiene todos los recursos apropiados para el sembrío esto llevo como resultado que se expanda en nuestro país.

El tallo de esta planta y su interior se lo consideran como un producto agrícola que tiene muchos beneficios y sobre todo es un producto que genera rentabilidad, donde se distribuirá y se almacenara el azúcar o algún otro derivado, consume en un 75% a 80% de agua, la forma es por nuevo y entrenudos.

2.2.7.5. Cultivo de la caña de azúcar

La cultivación su objetivo es sacar todos los beneficios que puede aportar para el consumo, la materia prima se lo puede utilizar para diferente uso como la elaboración y fabricación de cementos, abonos, cuadernos, útiles escolares, alimento para mascotas y papel.

Se lo puede utilizar para elaborar otros tipos de productos como: Azúcar blanca, azúcar morena, miel, bebidas alcohólicas destiladas, etc. Es muy importante para la industria de la agricultura y ganadería. El consumo de la caña de azúcar por año es de 36,7kg.

La Ley de Desarrollo rural sustentable determino que es un productos muy esencial y básico para el mercado nacional y el mercado extranjero que siempre busca satisfacer las necesidades del consumidor de aquel país.

En Guayaquil se posicionan en primero lugar donde se cultivan un 88%, Carchi e Ibarra cultivan un 6%, en el último puesto esta Loja con un 4% y Cañar con 2%. Se determinó que la recolección de la planta dura entre 5 y 6 meses en ese plazo de tiempo se recauda un 88% total de la elaboración y producción.

Según Ministerio de Agricultura y Ganadería (2021). “En el Ecuador se recolecto: 6.460.032 toneladas de cañar de azúcar, esto dio como resultado que el país produce un total de \$10.48 millones de bolsas de 50 kilogramos”.

Se recogieron en el país 6.460.032 toneladas de caña de azúcar, donde se obtuvo 524 mil Tm de este producto. A continuación, se detallará como es el cultivo y el cuidado de la caña de azúcar.

Figura 1

Cultivo y cuidado de la caña de azúcar



Fuente: Agrotendencia (2019)

2.2.7.6. Riego

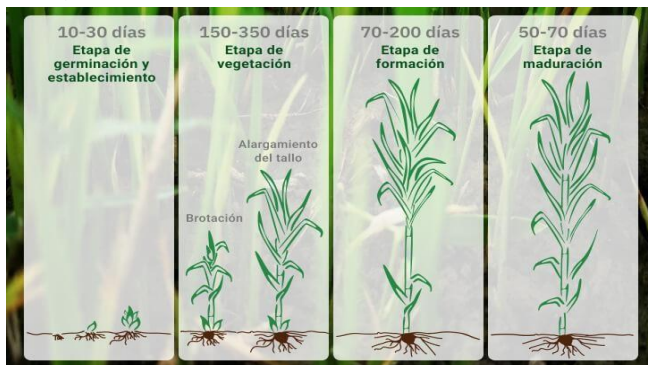
El cultivo tiene un ciclo donde se desarrolla la planta y se necesitan de varios factores para su crecimiento, el calor y la humedad deben estar presente en esa etapa. Los agricultores seleccionan con antelación la tierra con un clima tropical y próspero para cultivar la caña de azúcar.

Luego de plantar y utilizar los diferentes métodos para la siembra se deben utilizar los siguientes productos como los fertilizantes que es para nutrir la planta, Un herbicida es un producto químico utilizado para controlar / eliminar plantas indeseadas.

Esto ayuda a la prevención y evita enfermedades para la planta y su desarrollo. Se debe de monitorear el crecimiento y brindarle un manejo de control de cultivo donde se ajustará paso a paso cada procedimiento para obtener un alto rendimiento de calidad.

Para ellos los agricultores tiene estructurado un calendario, donde van agendando fechas específicas para trabajar en el cultivo, el mayor problema que existe es el agua, y las plagas. Según la figura 2 nos indican si se lleva un buen control en el regío cuando se recolecte el producto puedan rendir y tenga una calidad perfecta.

Figura 2
Riegos de la caña de azúcar



Fuente: EOS Data Analytics (2023)

2.2.7.7. Cosecha

El tallo tiene que tener un color verde pálido o en otros casos amarillo claro, posee marcas de calor marrón y rojo su contenido es de un color blanco lechoso y jugoso. El exterior no debe ser de un color blanco la caña no debe de tener grietas o manchas negras, la carne nunca tendrá una tonalidad oscura o seca.

Revisar si los extremos están en su totalidad secos o si la carne se oscurece el sabor de este no será de un buen agrado. Se debe de lavar la corteza externa de la caña, luego se debe de llevar un secado que no perjudique al producto.

Se tiene que envolver en un plástico para evitar la pérdida de humedad, existe personas que lo introducen en el refrigerador un aproximado de 2 a 3 semanas. La caña de azúcar se debe talar en el momento en que ha alcanzado la madurez, esto tiene un tiempo ente 17 a 18 meses.

Si la caña no llega a su madurez afectaría al producto final, los sabores no se experimentarían con de costumbre esto lleva que no se comercialice y que satisface al cliente, distribuidores, comerciante mayorista o minoristas, etc. Según la figura 3 donde se estructura la cosecha.

Figura 3

Cosecha de la caña de azúcar



Fuente: EOS Data Analytics (2023)

2.2.7.8. Almacenamiento

Luego de la extracción para obtener el producto terminado, el contenido de la planta baja y lo mismo pasa cuando es expuesta al sol, se produce la misma acción, para evitar que esto suceda y el producto sufra una deshidratación. Se recomienda moler la caña lo más rápidamente posible luego de haber sido cortada.

En el almacenamiento conserva en ambientes subterráneos o en forma de pilas, estos deben estar cubiertos y mustios con agua de manera periódica. Este procedimiento acorta la transformación y la deshidratación de la caña hasta por 8 días o en relación a la apertura de los huecos, existen discrepancias en el criterio.

Cuando están agrupado en masa y la extracción es deficiente, existe el riesgo de perder el sumo o el jugo, ya que el movimiento de un lugar a otro o la exposición al sol hará que se disminuya el rendimiento del producto.

Para evitar que suceda este problema se recomienda no dejar en agrupaciones de masa no muy compactas y volver a pasar el bagazo humedecido con agua.

2.2.7.9. Principales exportadores potenciales de la caña de azúcar

A continuación, se detallará una tabla con los principales países exportadores de la caña de azúcar, con las herramientas actuales y junto con la tecnología se analizó cuáles son los países que exportan caña de azúcar y sus datos en producción en toneladas.

Tabla 2

Principales países exportadores de la caña de la azúcar

País	Producción en toneladas
India	98.644.104
Brasil	76.844.048
Cuba	48.698.668
México	32.129.592
Estados Unidos	23.815.538
Pakistán	22.043.286
Australia	17.011.692
Sudáfrica	16.388.793
Colombia	13.000.000
China	12.410.308
Indonesia	10.088.164
Argentina	9.207.680
Perú	8.539.337
Bangladés	8.101.291

Fuente: Re Genetic (2022).

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

2.2.7.10. Principales importadores potenciales de la caña de azúcar

A continuación, se detallará el siguiente cuadro donde se describen los principales países que importan la caña de azúcar.

Tabla 3

Principales países importadores de la caña de la azúcar

País	Toneladas
Indonesia	6.000.000
China	6.000.000
Estados Unidos	4.000.000
India	3.000.000
Malasia	3.000.000
Argelia	3.500.000
Corea	3.400.000
Egipto	3.300.000
Federación de Rusia	1.000.000
Unión Europea	4.000.000

Fuente: OECD-FAO Agricultural (2022).

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

2.2.8. El jengibre

2.2.8.1. Antecedentes del jengibre

Luego de la extracción para obtener el producto terminado, el contenido de la planta baja y lo mismo pasa cuando es expuesta al sol, se produce la misma acción, para evitar que esto suceda y el producto sufra una deshidratación. Se recomienda moler la caña lo más rápidamente posible luego de haber sido cortada.

En el almacenamiento conserva en ambientes subterráneos o en forma de pilas, estos deben estar cubiertos y mustios con agua de manera periódica. Este procedimiento acorta la transformación y la deshidratación de la caña hasta por 8 días o en relación a la apertura de los huecos.

Cuando están agrupado en masa y la extracción es deficiente, existe el riesgo de perder el sumo o el juego, ya que el movimiento de un lugar a otro o la exposición al sol hará que se disminuya el rendimiento del producto.

Para evitar que suceda este problema se recomienda no dejar en agrupaciones de masa no muy compactas y volver a pasar el bagazo humedecido con agua. Como se describe la figura 4, el producto del jengibre.

Figura 4
Cultivo del jengibre



Fuente: Cúidate Plus (2021)

2.2.8.2. Composición nutricional del jengibre

Se realizó una tabla con los porcentajes (%) de la cantidad diaria recomendada de vitaminas y minerales que están presentes en el jengibre el consumo en general.

A continuación, se detallará el porcentaje de contenido del jengibre y que composición nutricional posee:

Tabla 4
Información Nutricional

Composición nutricional	Porcentaje (%)
Aceite esencial	0,3 – 3,3%
Carbohidratos	71,62g
Azúcares	3,39g
Fibra alimentaria	14,1g
Grasas	4,24g
Proteína	4,52g
Agua	9,94g
Tiamina (Vitamina B1)	0,046mg (4%)
Riboflavina (Vitamina B2)	0,17mg (11%)

Niacina (Vitamina B3)	9,62mg (64%)
Ácido pantoténico (Vitamina B5)	0,477mg (10%)
Vitamina B6	0,626mg (48%)
Vitamina C	0,7mg (1%)
Vitamina E	0mg (0%)
Calcio	114mg (11%)
Hierro	19,8mg (158%)
Magnesio	33,3mg (165%)
Fósforo	168mg (24%)
Potasio	1320mg (28%)
Sodio	27mg (2%)
Zinc	3,64mg (36%)

Fuente: Medioambiente.net (2020)

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

2.2.8.3. Importancia y beneficios del jengibre

La importancia y los beneficio que nos brindan el jengibre para el ser humano son:

- Alivia a mantener o aumentar el calor corporal cuando el cuerpo tiene baja temperatura.
- Antiinflamatorio ayuda aliviar problemas médicos como la artritis reumatoidea y la artrosis.
- Antiemético natural ayuda a disminuir las náuseas y el vómito.
- Ayuda a mejorar el sueño cuando tienes insomnio.
- Ayuda y previene enfermedades cardíacas.
- Ayuda aliviar los problemas estomacales.
- Alivia cuando tienes la garganta irritada.
- Fortalece el sistema inmunológico.
- Alivia los dolores menstruales.

- Ayuda a reducir el estrés.
- Efecto Afrodisiáco.
- Evita la cefalea.

2.2.8.4. Cultivo del jengibre

El cultivo de jengibre se lo hace en un espacio grande, donde tengas todas las comodidades necesarias, es decir que tengas buena luz del sol, bastante agua, el suelo apto para el sembrío. Todos estos requisitos se lo dan de manera natural.

Es un producto que es muy fácil la demanda del cuidado y es muy rentable porque lo consumen gran cantidad de gente y por otras cualidades, esta planta tiene propiedades dentro de la medicina tradicional.

2.2.8.5. Sembrío del jengibre

Es muy sencillo plantar esta planta, se debe tener los materiales necesarios en la figura 5 del cultivo del jengibre:

- **Primero:** Se utiliza recipientes de unos 30 a 40 centímetros de profundidad debes de asegurarte que exista hoyos pequeños para el drenaje del agua, el exceso de humedad puede ahogar la planta.
- **Segundo:** Se introduce tierra ecológica con abono o humus en el recipiente que estes utilizando.
- **Tercero:** Se coloca un rizoma de jengibre, se lo coloca en un lugar donde reciba la suficiente luz solar.

Figura 5
El cultivo del jengibre



Fuente: Actual Fruveg (s.f)

2.2.8.6. Riego del jengibre

El riego es muy importante para la planta, se necesita llevar un control apropiado, si no se lleva a cabo este proceso puede ocasionar que la planta tenga problemas o se marchite. Eso es debido que luego de un tiempo de haberlas plantado en un recipiente la planta crece, para solucionar este inconveniente se lo debe de plantar en una nueva maceta.

La planta de tener bastante agua frecuentemente, revisar si no existe hongos o alguna bacteria, ya que las plagas son muy frecuentes por la humedad. Existe abonos y fertilizantes que ayudan al cuidado del producto, se lo recomienda utilizar para reducir los riegos que exista.

Las condiciones ambientales para el jengibre deben ser siempre las adecuadas, se recomienda que siempre la planta este expuesta al sol. Debe estar a una temperatura entre 10 °C y los 21° C para que el jengibre pueda crecer en óptimas condiciones.

A continuación, se añadió una imagen para donde se da a conocer como es el riego y el cuidado del jengibre, para luego de todo el proceso se pueda ser

comercializado y consumido para el mercado local, o para utilizarlos con derivado para elaborar otros productos.

Figura 6

El riego y cuidado del jengibre



Fuente: Infoagrónomo (2022)

2.2.8.7. Cosecha del jengibre y su almacenamiento

El jengibre luego de ser sembrado después de un mes comienza a crecer, cuando este en su madurez que ronda entre los 9 a 10 meses ya se podrá cosechar, otro método es dejar que la planta se marchite para luego recolectar los raíses. Se lo puede almacenar en lugares que tenga acceso ventilado y que no exista humedad.

El proceso final el producto se lo distribuye y lo comercializa a nivel nacional. También se puede enviar la materia prima a las empresas capacitadas para un buen manejo de procesado, empaquetado y listo para su comercialización, aunque en la actualidad es un producto que se exporta y genera márgenes de ganancia.

2.2.8.8. Principales países exportadores del jengibre

A continuación, se elaboró una tabla con los países que exportan jengibre:

Tabla 5*Países que exportan el jengibre*

Países que exportan el jengibre	
País	Toneladas
China	649 millones
India	130 millones
Países bajos	127 millones
Perú	88,1 millones
Nigeria	73,2 millones
Brasil	22,861 millones
Nigeria	9,772 millones
Alemania	2,070 millones
Taipei chino	1,812 millones

Fuente: Logistica360.pe (2020)**Elaborado por:** Agua, M & Alay, J (2024)**2.2.8.9. Principales países importadores del jengibre**

A continuación, se detallará la siguiente tabla de los países importadores de jengibre:

Tabla 6*Países importadores del jengibre*

Países importadores el jengibre	
País	Toneladas
Estados Unidos	160 millones
Países bajos	156 millones
Japón	98,9 millones
Alemania	89,8 millones
Pakistán	83,9 millones
Bangladesh	64,8 millones
Reino Unido	59,2 millones
Canadá	43,7 millones
Marruecos	29,4 millones

Fuente: OEC WORD (2020)**Elaborado por:** Agua, M & Alay, J (2024).

2.2.9. Descripción del proceso de la elaboración de la miel

1. Receptar la materia prima: Asegurar el cumplimiento de calidad y normas aplicadas en la recolección de los productos para la elaboración de la miel, este proceso lo inspecciona un Supervisor de producción.

2. Pesar los ingredientes: En este paso recae una máxima responsabilidad en las personas encargadas en el pesaje de los ingredientes. Se pesan los productos acordes a la orden de producción y normas obligadas a seguir en el proceso.

3. Lavar los productos: El equipo encargado es responsable de lavar los ingredientes para eliminar todos los residuos que las frutas lleguen a tener en la superficie.

4. Selección: Se verifican que los productos estén libres de alguna plaga para molerlos.

5. Moler: En este punto, se usa un molino para la extracción del jugo de la caña y del jengibre.

6. Filtración: En esta fase, el jugo de la caña y del jengibre se colocan en filtros para poder separar alguno de sus elementos.

7. Clarificar: Este proceso es super importante para la obtención de un producto de alta calidad.

8. Evaporización: Se procede a pasar los jugos a través de un tamiz con filtro de tela para para poder eliminar la cachaza, luego se procede a aumentar

el flujo de vapor para poder eliminar los residuos que lleguen a quedar de la cachaza y que los jugos se empiecen a concentrar.

9. Concentración de jugos: Se traslada la miel a un tercer tanque a través de un tamiz con filtro de tela para poder a realizar el mismo proceso del paso ocho.

10. Envasar: Los envases a usar son frasco de cristal con un contenido de 120 gramos. Estos frascos serán usados con el fin de mantener las características organolépticas del producto. Posterior a eso los envases serán cerrados manualmente.

11. Etiquetado: Colocar los etiquetados cumpliendo con la normativa del INEN.

12. Empacado: Colocar los envases en cajas de 24 unidades.

13. Almacenamiento: Se procederá a almacenar el producto en temperatura ambiente, protegiéndolo de la humedad y luz directa del sol.

2.2.10. Breve información de Alemania

La capital de Alemania es Berlín y es un Estado Nacional ubicado en Europa siendo el octavo país más grande y el tercero más poblado, su idioma oficial es el alemán, cuenta con una población de 84.300.00 habitantes y tiene una superficie de 357.000 kilómetros cuadrados. Según la información de Sposob (2018). “Alemania es miembro pleno de la Organización de Naciones Unidas (ONU), forma parte de la Unión Europea, y también es miembro de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN)”.

Junto a Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido conforma el G7. Unos de los datos importante en la historia de Alemania fue que después de la Segunda Guerra Mundial, esta estuvo dividida en dos partes:

- **La primera,** La República Federal de Alemania, creada el 23 de mayo de 1949 con un sistema político y era conocido como Alemania occidental.

- **La segunda**, La República Democrática Alemana, fundada el 7 de octubre de 1949 con un sistema social, conocida como Alemania oriental.

Las dos Alemanias se encontraban separadas por el muro de Berlín construido el 13 de agosto de 1961 y derribado en 1989, permitiendo la unificación de ambas Alemanias en 1990.

La economía en Alemania según su producto bruto interno (PBI), es una de las diez economías más importantes del mundo situándolo en el cuarto puesto después de los países Estados Unidos, China y Japón y la primera de la Unión Europea.

Según Anónimo (s.f.). “Su deuda pública en 2022 fue de 2.561.675 millones de euros, con una deuda del 66,1% del PIB. Su deuda per cápita es de 30.366 € euros por habitante”.

Las actividades económicas que aportan un desarrollo al país se dividen en sectores como servicios lo que equivale el 69,3%, manufactura el 30,1% y agricultura con un 0.6%.

2.2.11. Balanza comercial en Ecuador con Alemania

En la siguiente tabla se exponen las exportaciones e importaciones total de Ecuador con Alemania entre el año 2019-2021.

Tabla 7

Tablas de las exportaciones e importaciones entre Ecuador con Alemania (2019-2021)

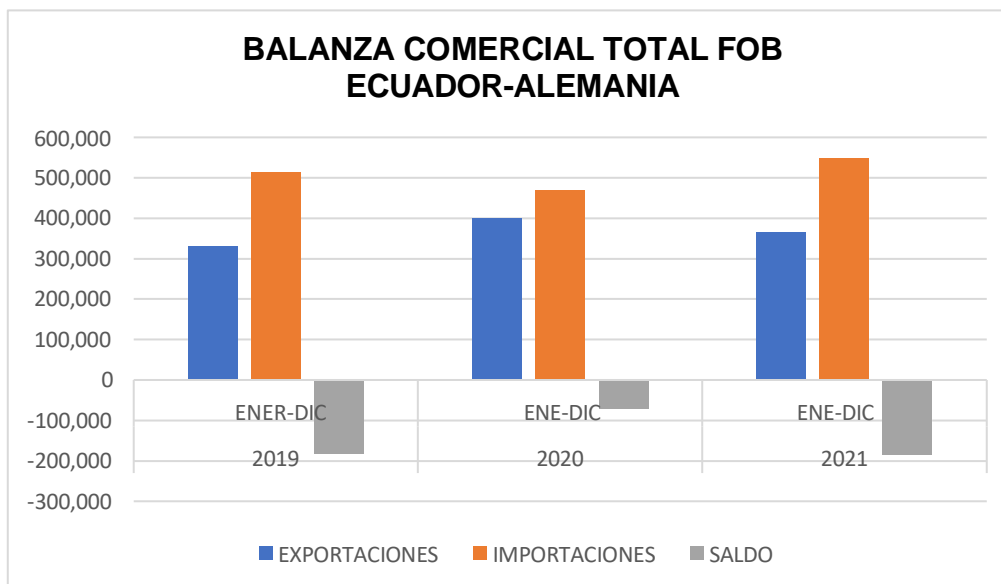
	<u>2019</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>
	<u>ENERO - DIC</u>	<u>ENERO - DIC</u>	<u>ENERO - DIC</u>
EXPORTACIONES	331.664	398.928	363.544
IMPORTACIONES	512.832	468.935	547.803
SALDO	-181.168	-70.007	-184.258

Fuente: Banco Central del Ecuador (2023)

En la siguiente Grafico se exponen Balanza Comercial entre Ecuador-Alemania 2019-2021

Gráfico 1

Balanza Comercial entre Ecuador-Alemania 2019-2021



Fuente: Banco Central del Ecuador (2023)

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Como se puede observar, los resultados indican que entre el 2020 y 2021 las exportaciones redujeron y las importaciones incrementaron lo cual podría presentar un déficit si esto continúa en los próximos años.

2.2.12. Acuerdos comerciales de Ecuador con la unión europea

Para Ecuador, uno de sus socios más importantes es La Unión Europea debido a su positiva balanza comercial en las exportaciones no petrolera apoyando la economía del país y fomentando el comercio sostenible.

Tomando como referencia al Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversión y Pesca, Ecuador mantiene un acuerdo comercial con La Unión Europea denominado ACUERDO COMERCIAL MUTIPARTES; el cual también se ejecuta con Colombia y Perú.

Este acuerdo entró en vigencia desde enero del 2017. El objetivo de este tratado es la liberación del 99.7% de productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos logrando ingresos de productos apetecibles por las familias europeas teniendo en cuenta la dieta equilibrada y el cuidado de la salud que ellos tienen.

Entre los productos que están fueran de aranceles y con acceso inmediato son: Las rosas, la quinua, el fréjol, mora, frutilla, cebolla, mermelada, miel, entre otros.

2.2.13. Certificaciones para el ingreso de un producto en Alemania

Las certificaciones son importantes al momento que se quiere realizar una actividad comercial ya que este documento determina la calidad del producto o servicio. Para la exportación de alimentos hacia Alemania son necesarias las siguientes certificaciones y etiquetas orgánicas:

- **BRCGS:** El certificado BRC Global Standards es solicitado por proveedores de alimentos de la Unión Europea donde se garantiza la seguridad alimentaria internacional. Para la obtención de este documento debe cumplir con ciertas normas y requisitos que avale la producción de productos legales, higiénicos y de alta calidad.
- **IFS (International Food Standard):** Este certificado es uno de los más demandados ya que asegura un sistema de calidad y seguridad alimentaria.
- **HACCP:** Es un sistema que permite identificar los peligros en el proceso de producción de los productos y procesos de higiene.
- **ISO 22000:** Es un certificado internacional que permite asegurar la calidad de los productos que se piensa ofrecer a los consumidores finales.
- **Logo Orgánico de la UE:** Este logo es obligatorio para todos los productos orgánicos destinados a consumo, solo si el 95% de los ingredientes agrícolas han tenido un proceso de producción ecológico, pueden llevar estas etiquetas.

2.2.14. Etiquetado

Alemania al formar parte de la Unión Europea, se exige obligatoriamente cumplir con los siguientes requisitos para que se pueda exportar y comercializar los productos en el mercado alemán. Los requisitos del etiquetado para la exportación de la miel de caña con jengibre son:

- Establecer el nombre de producto lo más claro posible.
- Indicar datos del exportador del producto como nombre, dirección y población.
- Indicar el precio neto del producto.
- Detallar la fecha de elaboración y vencimiento del producto.
- Colocar las instrucciones de conservación del producto para que este no se heche a perder.
- Detallar los ingredientes que se usaron para la elaboración del producto.
- Considerar el idioma oficial del importador y/o cliente final, en este tema es el alemán.
- Especificar el país de origen.
- Colocar la información nutricional de la miel.

2.2.15. Costos de los contenedores y plazos de entrega

Concepto de los contenedores

Un contenedor es un recipiente de carga que se lo utilizar para el almacenamiento y el transporte de mercaderías, se traslada por vía marítima, aéreo o terrestre. En el comercio exterior existen diferentes tipos de contenedores, cada uno se diferencia por sus dimensiones, peso, tamaño, etc.

Esto facilita la operación, la movilidad y la manipulación de la carga, haciendo más fácil introducir la mercadería dentro del contenedor. Siempre cuando no se excedan de los límites establecidos.

Según la mercadería que se vaya a exportar o importar, se debe utilizar el tipo de contenedor que se adapte con la necesidad del producto, una característica importante es determinar las dimensiones del contenedor, esto es para saber cuántas cajas se puede introducir.

2.2.16. Costos de fletes marítimos por contenedor

El costo de los contenedores para la exportación puede variar dependiendo de varios factores, como el tipo de contenedor, la ruta de transporte marítimo,

los gastos de gestión aduanera, el valor de las mercancías importadas, entre otros.

2.2.16. Costo de un contenedor de 20 pies en Ecuador

Tabla 8

Costo de un contenedor de 20 Pies en Ecuador

Contenedor de 20 pies	
Descripción	Valor
Contenedor 20 pies	\$2500 a \$5500 dólares

Fuente: Hapag-Lloyd (2023).

Elaborado por: Agua M. & Alay J. (2024).

2.2.16.2. Costo de un contenedor de 40 Pies en Ecuador

Tabla 9

Contenedor de 40 pies

Contenedor de 40 pies	
Descripción	Valor
Contenedor 40 pies	\$3500 a \$8500 dólares

Fuente: Hapag-Lloyd (2023).

Elaborado por: Agua M. & Alay J. (2024).

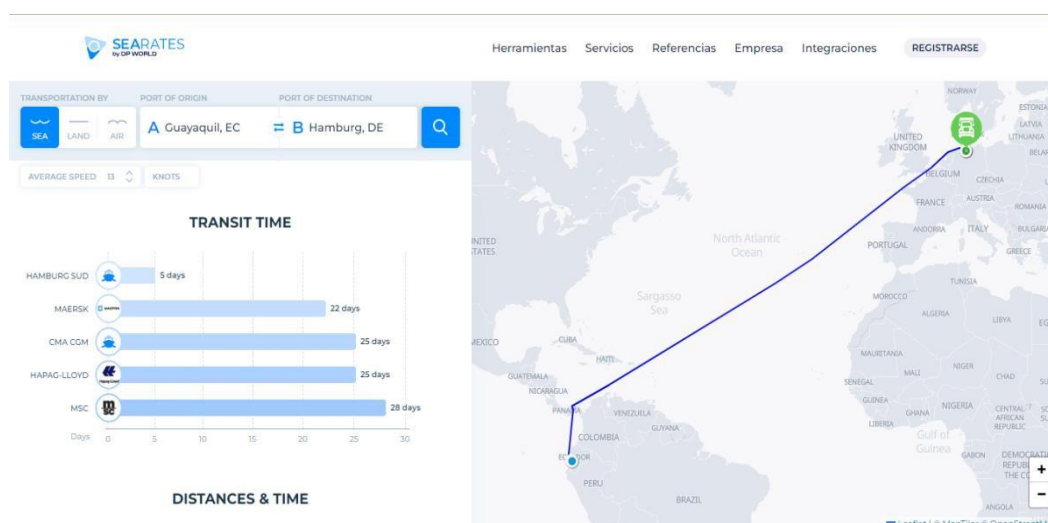
El termino de incoterm FOB, que significa al borde del buque es el término es el más utilizado en el comercio exterior. La responsabilidad del exportador termina hasta el contenedor este al borde del buque, una vez que el contenedor este puesto en el barco, automáticamente la responsabilidad pasa ser del importador.

En Alemania existen puertos muy importantes como el puerto de Hamburgo, puertos de Bremen (Bremenhaven y Bremen), puerto de Lübeck, puerto de Rostock y puerto de Wilhelmshaven.

El puerto de Hamburgo es uno de los más grandes y completos que están laborando en la actualidad, donde se despachó alrededor de 46 millones de toneladas generando un 8% que equivale al comercio nacional de Alemania.

según la figura 7, El tiempo aproximado de traslado de Ecuador-Guayaquil hasta Alemania-Hamburgo, por vía marítima es de 20 a 26 días.

Figura 7
Tiempo de Entrega de Ecuador-Guayaquil hasta Alemania-Hamburgo



Fuente: Searates (2023)

2.2.17. Perfil del consumidor

Los consumidores alemanes tienen hábitos de consumir grandes cantidades de alimentos que sean saludables, como son las frutas y verduras frescas. Existen una gran demanda por adquirir productos que no sean perjudiciales para el ser humano, los precios pueden ser elevados entre más natural sea la procedencia están dispuestos los alemanes a pagar hasta un 52% del precio real.

En los supermercados las secciones de frutas y verduras tiene un valor especial para los clientes, estos valoran las presentaciones y promociones que se dan a estos productos. El mercado de los alimentos en Alemania es uno de los más pequeños, mientras que existe un amplio mercado para productos de clima templado y del mediterráneo.

La elaboración de la miel de caña con jengibre luce atractivo para el consumidor alemán puesto que es un producto sin conservantes, sus ingredientes no contienen químicos y además el jengibre posee buenos beneficios para la salud.

2.2.18. Tendencia del consumo de la miel en Alemania

Las importaciones de miel en el 2021 \$365 millones de dólares, donde Alemania ingreso en el top 10, ocupando el segundo lugar en el mundo. Los países más importantes que Alemania importo fueron: México con \$49,20 millones, Nueva Zelanda con \$46,90 millones, Argentina con \$32,90 millones, Ucrania con \$26 millones y Rumania con \$23,30 millones.

Los mercados de importación de la miel en el país crecieron entre 2020 y 2021, donde sus principales proveedores son: Nueva Zelanda con \$19,50 millones, México con \$17,40 millones y Brasil con \$8,17 millones.

Las Importaciones fueron mayores que las exportaciones, los países que se exportó la miel fueron: Francia con \$20,10 millones, Suiza con \$16,50 millones, Países Bajos con \$14,50 millones, Arabia Saudita con \$13,60 millones y Austria con \$12,20 millones.

Los consumidores de miel en Europa tienen a ser más estrictos en el campo de la salud y sobre todo de adquirir comidas que sean naturales y orgánicas. La miel es considerada un producto natural.

Los Factores de preferencias del consumidor se basa en que existen la competencia donde se hace una estadística de tendencias de consumo para determinar los factores que permitan seleccionar la miel que los clientes desean comprar.

Los siguientes factores que ha implementado Alemania para que los consumidores compren la miel son los siguientes:

- **La Marca:** Es importante ya que, es el primer parámetro de selección. En Alemania es la única marca nacional que tiene un programa de publicidad

llamado “Langnese” que es una publicidad que van dirigido para los niños y adultos mayores.

- **El precio:** En la actualidad cuando nos referimos a precio hacemos un vínculo con calidad. Entre más cueste el producto lo relacionamos con calidad. Cuando en realidad no es así, los consumidores han demostrado que o existe relación entre calidad y precio.
- **El empaque:** La calidad del empaquetado es un factor importante para que el cliente pueda consumir el producto, las empresas han implementado un recurso para llamar la atención del cliente, es usar envases de vidrio para que el cliente pueda observar el producto.
- **La textura:** El producto para ser rentable debe ser en su totalidad honesta con lo que están promocionando, es decir cumplir con las expectativas del consumidor.
- **La presentación:** muchas empresas han implementado un sistema de estrategias, donde se crean foros para escuchar las propuestas de los consumidores, con la finalidad de encontrar donde están fallando y mejor la calidad de la empresa.

2.2.19. Empresas importadoras de Alemania

En Alemania existen empresas importadoras que son las más importante, y la que abastecen a todo el país. A continuación, se detallarán en la siguiente tabla:

Tabla 10

Empresas importadoras de Alemania

Empresas Importadoras	Datos de las Empresas
Fürsten-Reform	Dirección: Am Salgenholz 2 (38110) Braunschweig Cell: 0049 5307 92000 Correo: info@bihopphar.de
Tuchel & Sohn GmbH	Dirección: Hermann-Buck-Weg 6 (22309) Hamburg Cell: 0049 40 63900777

Breitsamer & Ulrich GmbH & Co. KG	Correo: tuchel@tuchel-com.de Dirección: Berger-Kreuz-Strasse 28 / (81735) München Cell: 0049 89 4505620 Correo: info@breitsamer.de
Binder International GmbH & Co. KG	Dirección: Otto-Hahn-Strasse 19 / (71083) Herrenberg-Kuppigen Cell: 0049 7032 93510 Correo: herrenberg@binder-international.com
Apimiel GmbH	Dirección: Helgoländer Ufer 7 / (10557) Berlin Cell: 0049 30 26101937 Correo: info@apimiel.de

Fuente: Cancillería (2022)

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

2.2.20. Cómo negociar con Alemania

Según, Legiscomex (2020), “Alemania limita al norte con Dinamarca, el mar del Norte y el mar Báltico; al occidente con Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Francia; al oriente con Polonia y la República Checa y al sur, con Suiza y Austria”.

El mercado de Alemania es uno de los más importante y de los más grandes. Está posicionado entre los primeros 5 países de potencia mundial, sus exportaciones generan un incremento de economía enriqueciendo al país. Unas de las misiones de las empresas alemanas son fortalecer las negociaciones locales y comerciales dentro y fuera del país.

Para negociar con Alemania se necesita planificar y gestionar las estrategias con la finalidad de establecer vínculos comerciales, se debe dar a conocer el tipo de negociación que se vaya a utilizar, este puede ser a corto o largo plazo, hay que tener en cuenta que el producto que se vaya a exportar debe cumplir con los requisitos y los controles previos para el ingreso al mercado alemán.

La comunicación debe ser un factor importante puesto que esta herramienta ayuda a facilitar la comprensión entre ambas partes.

Cuando se hace una negociación se deben tener en cuenta los gustos y preferencias acorde a la nacionalidad de los involucrados, se debe estudiar la cultura y costumbres del país, ya que los alemanes son muy cuidadosos en muchos aspectos como en la vestimenta, comida y en la puntualidad.

2.2.21. Cadena de suministro

En la cadena de suministro se funciona la parte logística con lo estratégico en donde se ven involucradas todos los actores quienes deben de cumplir las tareas de búsquedas, obtención y transformación de varios elementos para su comercialización y a su vez facilitando que la mercancía llegue a fase final que son los consumidores o clientes finales en óptimas condiciones.

2.3. Marco legal

2.3.1. Constitución de la república

Según la Constitución de la Republica del Ecuador (2008), en el Artículo. 281.- “La soberanía alimenticia tiene como meta y obligación del gobierno cuidar que los individuos, los pueblos rurales y urbanos, las comunidades y las naciones que se dediquen a los cultivos alimentos nutritivos”. (pág. 90).

El documento emitido por la Constitución de la Republica del Ecuador (2008), en el Artículo. 304.- nos describen sobre la política comercial tendrá los siguientes objetivos:

“Desarrollar, Fortalecer y promover los mercados internos desde la meta estratégicamente ubicada en el Plan Nacional de Desarrollo. Regular y ejecutar las labores apropiadas para propagar la participación económica mundial”.

Incrementar la capacidad productiva y elaboración de productos nacionales. Promover la evolución de las economías de volumen y el comercio equitativo”. (pág. 96).

En el capítulo IV del régimen de desarrollo en el capítulo primero de los principios generales de la Constitución de la República del Ecuador (2008), pág. 96 en el Artículo. 306.- describe sobre, “El gobierno fomentará las exportaciones de alto nivel de responsabilidad ambiental, priorizando y generando más empleo con valor agregado, en especial las que corresponden a pequeños y medianos productores y a los artesanales nacionales”.

2.3.2. Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones

Según el CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (2010). En Ecuador es una ley que regula el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de residuos y reciclaje, y establece las normas y procedimientos para la producción, comercio y exportación de productos.

En relación a la exportación de miel, el COPCI establece los requisitos y procedimientos para la exportación de productos agropecuarios, incluyendo la miel. Además, el COPCI establece las normas y procedimientos para la protección de la propiedad intelectual y la observancia de las leyes de propiedad intelectual y leyes conexas en la exportación de productos.

En resumen, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones de Ecuador establece las normas y procedimientos para la producción, comercio y exportación de productos, incluyendo la miel, y establece las normas y procedimientos para la protección de la propiedad intelectual en la exportación de productos.

Capítulo III

3. Marco metodológico

3.1. Enfoque de la investigación

Para la investigación de campo se utilizará un enfoque mixto. El enfoque cualitativo implica la recopilación de datos no numéricos para ser analizados y conocer opiniones, conceptos o experiencias. En relación con este enfoque, cabe recalcar que se hizo uso para conocer el estado de la empresa YAUSSA y las condiciones del mercado meta.

En cuanto al cuantitativo, implica la recolección de datos que puedan ser expresados en la medición numéricas para probar hipótesis en la investigación.

El punto de vista cuantitativo se utiliza en una investigación cuando se requiere recolectar y analizar datos de una variable en forma de números y estudiar las características y propiedades de la variable. Qualtrics (2021).

3.2. Alcance de la investigación

El Alcance Exploratorio: Este incluye cuestiones como la investigación de la elaboración y salida de miel del país de origen, el reconocimiento de los mayores consumidores de miel a nivel mundial, el estudio de las necesidades legales y regulatorias para la exportación de miel y otras. Hernández Sampieri, Roberto (2019).

El punto de vista que tiene que ser utilizado en una disertación sobre la exportación de miel se basa en el objetivo y extensión de la investigación, y puede incluir enfoques cuantitativos, cualitativos o ambos, según es necesario para interpretar y analizar los datos importantes.

La investigación en cuestión se centra en la elaboración de un plan de exportación que ayude a comercialización de miel de caña con jengibre, así como: la identificación de los principales compradores del producto, el análisis de las necesidades legales y regulatorias en la comercialización de miel con jengibre, todo se realiza en función del cumplimiento del objetivo y la extensión de la investigación.

Tipo de Estudio: El estudio será de naturaleza exploratoria y descriptiva. La parte cualitativa se enfocará en comprender en profundidad las regulaciones de exportación, la demanda del mercado y los aspectos logísticos, mientras que la parte cuantitativa se centrará en recopilar datos numéricos sobre la demanda, la producción, las exportaciones e importaciones, entre otros aspectos relevantes.

Método de Investigación:

Cualitativo: Se emplearán entrevistas en profundidad con expertos en comercio exterior, funcionarios de aduanas, y otros actores relevantes para comprender las regulaciones de exportación y los aspectos logísticos. También se realizarán grupos focales con potenciales consumidores de Hamburgo para comprender la demanda.

Cuantitativo: Se recopilarán datos estadísticos sobre las exportaciones e importaciones de miel de caña de azúcar con jengibre, así como datos demográficos y de consumo del mercado de Hamburgo. Se emplearán encuestas estructuradas para cuantificar la demanda y preferencias del consumidor.

Fuentes y técnicas de recolección de la información:

Cualitativo: Las fuentes primarias incluirán entrevistas y grupos focales. Las fuentes secundarias comprenderán documentos normativos, informes de mercado y estudios previos.

Cuantitativo: Se recopilarán datos estadísticos de fuentes oficiales, encuestas estructuradas y bases de datos especializadas en comercio exterior y consumo.

Con este enfoque mixto, se busca obtener una comprensión integral de los factores que influyen en la exportación exitosa de miel de caña de azúcar con jengibre al mercado de Hamburgo, Alemania, lo que permitirá desarrollar un plan de exportación efectivo y sostenible.

Elementos a tener en cuenta para su aplicación:

Revisión Bibliográfica Inicial: Se debe realizar una revisión exhaustiva de la literatura existente sobre la exportación de productos similares al mercado de Hamburgo, Alemania, así como sobre las regulaciones de exportación, la demanda del mercado y los aspectos logísticos relacionados con la exportación de productos agrícolas a este mercado.

Entrevistas y grupos focales: Se pueden llevar a cabo entrevistas en profundidad con expertos en comercio exterior, funcionarios de aduanas, y otros actores relevantes para comprender las regulaciones de la exportación y los aspectos logísticos. También se pueden realizar grupos focales con potenciales consumidores para comprender la demanda y las preferencias del cliente.

Análisis de datos cualitativos: Los datos cualitativos recopilados a través de entrevistas y grupos focales deben ser analizados de manera inductiva para identificar temas emergentes y patrones relacionados con los factores que influyen en la exportación exitosa de la miel de caña de azúcar con jengibre.

Generación de hipótesis: A partir de los hallazgos cualitativos, se pueden generar hipótesis iniciales sobre los factores críticos que influyen en la exportación exitosa de este producto al mercado de Hamburgo, Alemania, lo que servirá como base para el diseño de la fase cuantitativa de la investigación.

El enfoque exploratorio permitirá obtener una comprensión detallada de los factores que influyen en la exportación de miel de caña de azúcar con jengibre al mercado de Hamburgo, Alemania, lo que sentará las bases para el desarrollo de hipótesis más sólidas y el diseño de la fase cuantitativa de la investigación.

3.3.3. Justificación

Alemania es un país industrializado en poseer empresas que se decida a la importación de miel. Desde 2017 la demanda tuvo un 70% que corresponde a las importaciones recaudando más de 352.000 toneladas, ya que el 30% restante se debe a los consumidores que compran y comercializan el producto en el país.

Hamburgo es considerada uno de los mercados que ofrece grandes oportunidades a terceros países exportadores de miel, con una alta demanda de consumo y un crecimiento en la demanda de miel. Alemania es un país azucarero con un alto consumo de alimentos orgánicos lo cual goza de una creciente popularidad.

La miel de caña con jengibre que YAUSSA elaboran es sin conservante, saborizante o cierto aditivo que alteren el sabor y los fertilizantes que usan no contienen químicos lo cual se estaría adaptando a las exigencias del mercado. La miel para los alemanes es de mucha importancia ya que está catalogado como el edulcorante más saludable que el azúcar ordinario.

En Ecuador se ha planteado como necesidad el aprovechamiento de todo el potencial del país para que este a su vez ayude a disminuir las importaciones y que aumente las exportaciones de productos con valor agregado, competitivo, saludables y que brinden beneficios a los consumidores.

Por lo mencionado, es necesario que entidades como YAUSSA; empresa que produce y comercializa sus propios productos, aporten a este cambio optando por la internacionalización. Donde se analizar el mercado meta y el interés para adquisición del producto propuesto. Con el objetivo de identificar las fortalezas y debilidades de Yaussa que permita elaborar un plan de exportación de miel de caña de azúcar con jengibre mercado de Hamburgo-Alemania.

Para luego elaborar un plan de exportación de la miel de caña de azúcar con jengibre con estrategias comerciales y aspectos aduaneros para el ingreso del producto al mercado de Hamburgo-Alemania.

3.3.4. Técnicas e instrumentos para la obtención de datos

El proyecto de tesis se realizó un levantamiento de información para recolectar datos, con la finalidad de definir los puntos más importantes que debemos analizar en la investigación. Las herramientas e instrumentos que se utilizaron son las encuestas, fueron elaboradas para la empresa Yausaa y para los agentes de aduana que realicen exportaciones en el Ecuador.

El objetivo de las preguntas es poder entender a profundidad los requisitos y procedimientos que se deben efectuar para diseñar un plan de exportación que cumplan con todos los parámetros y estándares para que la miel de caña de azúcar con jengibre, pueda ingresar al mercado alemán sin inconvenientes.

Los avances en la tecnología junto al internet son un instrumento necesario, a través de una página web llamada QuestionPro se crearon las preguntas para la obtención de información, los cuales nos ayudara para diseñar estrategias para un plan de exportación para el producto, esto va a beneficiar el comercio entre los países involucrados.

3.3.5. Población y muestra

Para el desarrollo de esta investigación se calculará una muestra a las cuales se les aplicará cuestionarios, entrevistas, se realizará observaciones y cálculos estadísticos con el fin de recolectar información.

Para el calcula de la muestra se aplicará la siguiente formula:

Tabla 11

Fórmula para calcular la muestra

$$n = \frac{Z^2 pq N}{e^2 (N - 1) + Zpq^2}$$

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Tabla 12

Elementos de la fórmula de la muestra

Elementos	Definición
N	Hace referencia a la población objetivo de estudios. Para este caso es la población de 50 personas las cuales forman parte de un grupo de trabajadores de una fábrica en Alemania.
NIVEL DE CONFIANZA (N/C)	Es el nivel de confianza del 95%, rango que sirve para aseverar que la información que se obtendrá es la más adecuada.
p	Es la probabilidad de ocurrencia, la cual se utilizará una proporción de 0.50.
q	Equivale a la probabilidad de no ocurrencia, se base en el resultado de la diferencia de 1-p, en este caso es de 0.50.
E (Error)	Se estima un error de 15%
Z	Va en relación con el nivel de confianza, por ende Z equivale= 1.75

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Figura 8

Cálculo de muestra para las encuestas.

Calculadora de muestra

Nivel de confianza: 95% 99%

Margen de Error:

Población:

Tamaño de Muestra:

Fuente: Searates (2024)

En la muestra se tendrán en cuenta a los siguientes grupos:

- A un representante de la empresa YAUSSA con la finalidad de realizar una entrevista vía videoconferencia para poder obtener información sobre las producciones, el proceso del cultivo de los productos, predisposición para el plan de exportación y su oferta de la miel de caña con jengibre.
- Se encuestarán a 24 ciudadanos de Hamburgo/Alemania para obtener información sobre la predisposición en el consumo del producto a exportar.
- Otra muestra a encuestar sería a 3 OCES e involucrados en el comercio y aduanas. Sus opiniones serán de mucha ayuda para el desarrollo de este proyecto ya que nos ayudará a identificar ciertos procesos importantes para la exportación de la miel de caña con jengibre.

3.3.6. Análisis sobre la recolección de datos

En el marco metodológico es donde se emplean las herramientas e instrumentos de investigación, se establecieron las preguntas personalizadas para los encuestados, con el propósito de detectar las problemáticas pueden existir cuando se realice la exportación, y plantear una estrategia para el plan de exportación que no tenga dificultades ni inconvenientes para la empresa.

Se detallará la propuesta del tema a investigar para los procedimientos adecuados para la exportación, las estrategias planteadas deben cumplir y responder a la problemática.

La micro empresa YAUSAA Tienen como meta exportar, se hizo un análisis de mercado para señalar que país es rentable y viable para la comercialización del producto. Se redacta su respectivo análisis acorde a la información obtenida mediante los instrumentos seleccionados, es decir la encuesta y la entrevista.

3.3.7. Entrevista a un representante de la empresa Yaussa

- 1. ¿Cuáles son los cuidados que se toma para el cultivo de la caña y del jengibre?**

Fertilización

- 2. ¿Cuántas miel de caña venden al año?**

600 unidades frascos de 120 gramos y las ventas mensuales van dependiendo del mes.

- 3. ¿Cuántas hectáreas posee su terreno? y ¿qué porcentaje es destinada para el cultivo de la caña y del jengibre?**

Posee 20 hectáreas, tenemos destinado en la actualidad una hectárea.

- 4. ¿Estaría dispuesta a destinar otra hectárea para el cultivo de los ingredientes de la miel si la comercialización en el extranjero de este se llega a incrementar?**

La cosecha del producto toma aproximadamente 1 año por lo que, si la demanda de nuestro producto llegase a incrementar en el mercado extranjero, estaríamos dispuesto a comprar las materias primas a tercero lo cual lo solíamos hacer antes cuando empezamos con este negocio.

- 5. ¿Cuánto tiempo toma la elaboración de miel de la caña con jengibre?**

300 kg en 8 horas a granel

- 6. ¿Actualmente con las maquinarias que poseen, ¿cuál es su capacidad máxima de producción del producto antes mencionado?**

Para la producción de este producto tenemos contemplado un molino el cual es eléctrico, 3 pre-limpiadores, un tanque de decantación, una bomba la cual es apta para uso con los alimentos, 3 tanques de acero inoxidable los cuales tienen unos serpentines que van en contacto directo con el producto para que se concentre más rápido, posterior a eso se hace uso de una tolva de almacenamiento para la miel y por último la dosificadora y nuestra capacidad producción es de 300 Kg más o menos al día ya que todo va dependiente del consumo del cliente y de los pedidos que lleguemos a tener.

- 7. ¿Han tenido en mente la exportación de este producto? comente las razones que han impedido la implementación de esta idea.**

Hemos dejado de producir por la baja demanda del producto por lo que nos enfocamos en otros productos, dejando de lado los potenciales

clientes en el exterior, pero nos gustaría poder realizar exportaciones para que más productos ecuatorianos sean reconocidos y fomentar el comercio.

8. ¿Considera usted la posibilidad de exportar la miel de caña con jengibre? ¿Por qué?

Me parece excelente abrir mercado internacional que valora este tipo de productos.

9. ¿Cuál es el número de los empleados destinados para la producción del producto?

Para la producción de la miel tenemos destinados 5 personas encargadas las cuales se dividen en la recepción de la materia prima, limpieza de la materia prima, supervisión en el proceso de la elaboración del producto y en la limpieza de las maquinarias.

10. ¿Cuáles son los planes a futuro para Yaussa?

Certificarnos orgánico en los próximos dos años.

ANÁLISIS: Con la información proporcionada se pudo dar a conocer que la empresa YAUSSA al día está produciendo 300kg al día del producto miel de caña con jengibre y anualmente comercializa alrededor de 600 unidades y todo depende del consumo y pedidos que lleguen a tener.

Hay que considerar que la producción de esta miel por parte de la empresa es algo limitada teniendo en cuenta que solo disponen 1 hectárea de las 20 para la cosecha de sus ingredientes, agregando que se ha disminuido la producción por la baja demanda del producto por los consumidores.

A pesar de esos factores, la empresa está dispuesta a la posibilidad de exportar hacia el mercado internacional teniendo en cuenta que, si el consumo de este producto llegase a incrementar, comprarían la materia primera a terceros ya que la cosecha de este tomaría alrededor de 1 año.

3.3.8. Encuesta a ciudadanos alemanes de la ciudad de Hamburgo

- **Participantes:** La encuesta fue dirigida a 24 residentes nativos de Alemania, fue posible el contacto con tales personas gracias a un

intermediario conocido que es extranjero pero que habita en Guayaquil-Ecuador.

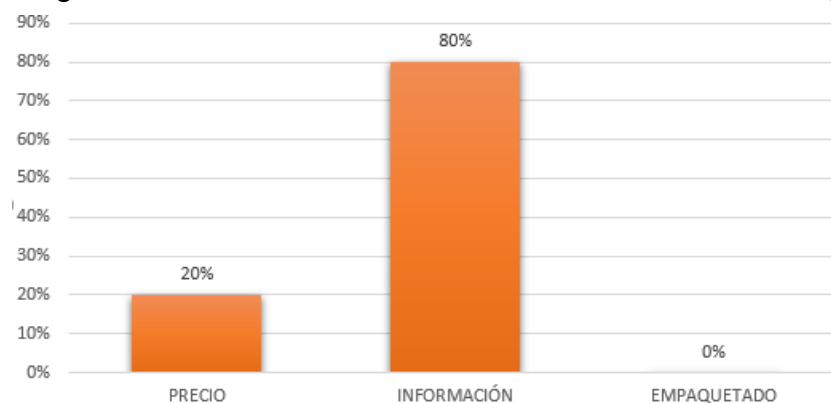
La reunión con los participantes fue a través de la videoconferencia meet en donde se les dio a conocer una breve introducción del proyecto y los objetivos del mismo; para la obtención de la información, se procedió a enviar un cuestionario a cada uno de ellos.

3.3.9. Cuestionario

- **Como consumidor ¿Qué es lo que más destaca usted en un producto?**

Figura 9

Pregunta 1 de la encuesta a los consumidores de Hamburgo-Alemania



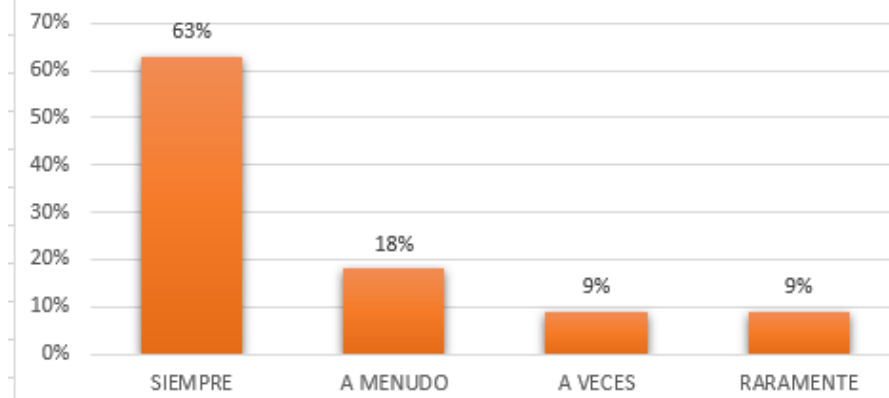
Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Una vez realizada la encuesta a los 24 consumidores, se obtuvo como resultado que lo que le es más relevante en un producto es la información que esta llegue a obtener ya se obtuvo como resultado un 80%, siendo mayor que el resultado de precio que fue de un 20%.

- ¿Con qué frecuencia usted consume la miel?

Figura 10

Pregunta 2 de la encuesta a los consumidores de Hamburgo-Alemania



Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Envase a la información obtenida, los consumidores ingieren miel un 63% siempre, 18% a menudo, 9% a veces, 9% raramente.

- ¿Por qué usted consume miel antes que otros endulzantes?

Figura 11

Pregunta 3 de la encuesta a los consumidores de Hamburgo-Alemania



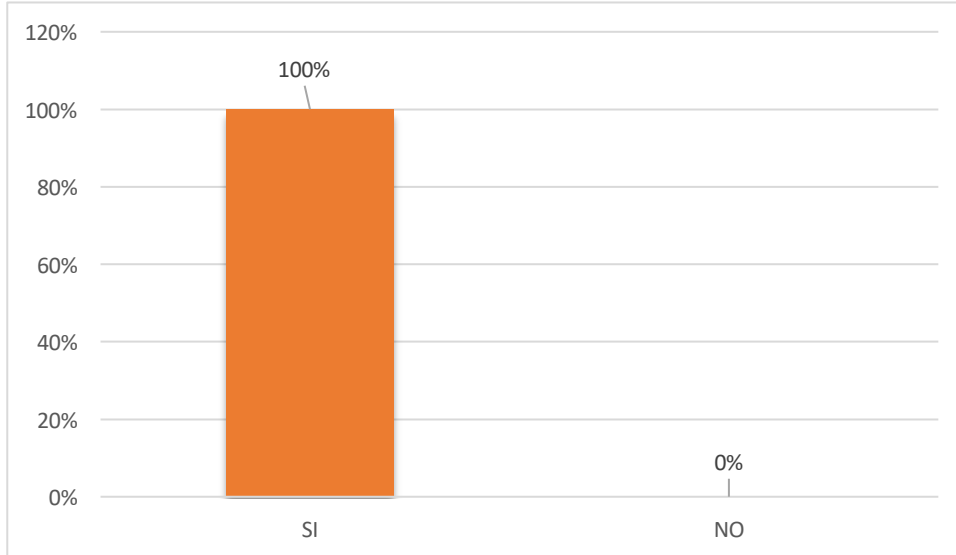
Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Los clientes optan más por consumir miel que otros endulzantes por ser más natural y mejor que el azúcar teniendo en cuenta que ellos cuidan mucho de su salud.

- ¿Estarías usted dispuesto a consumir miel de caña de azúcar con jengibre?

Figura 12

Pregunta 4 de la encuesta a los consumidores de Hamburgo-Alemania



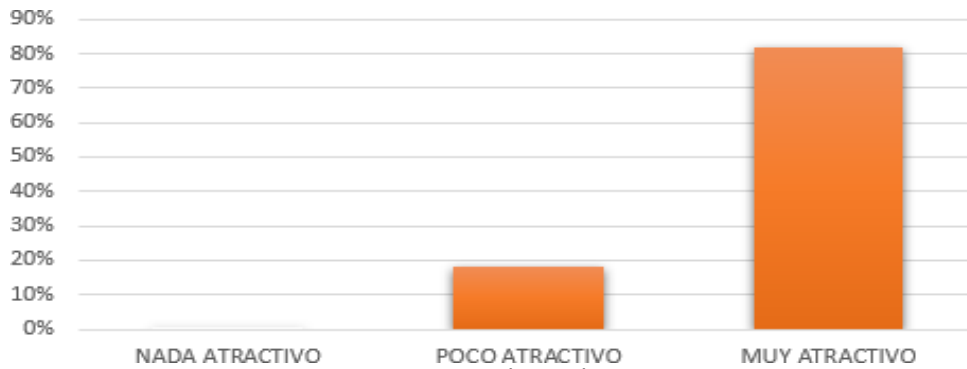
Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Como resultado se obtuvo que el 92% de la muestra encuestada votó por el sí y el 8% por el no, dando como respuesta favorable la posible aceptación del producto para el proyecto de exportación.

- ¿Qué tan atractivo podría ser el producto mencionado en el mercado alemán?

Figura 13

Pregunta 5 de la encuesta a los consumidores de Hamburgo-Alemania.



Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

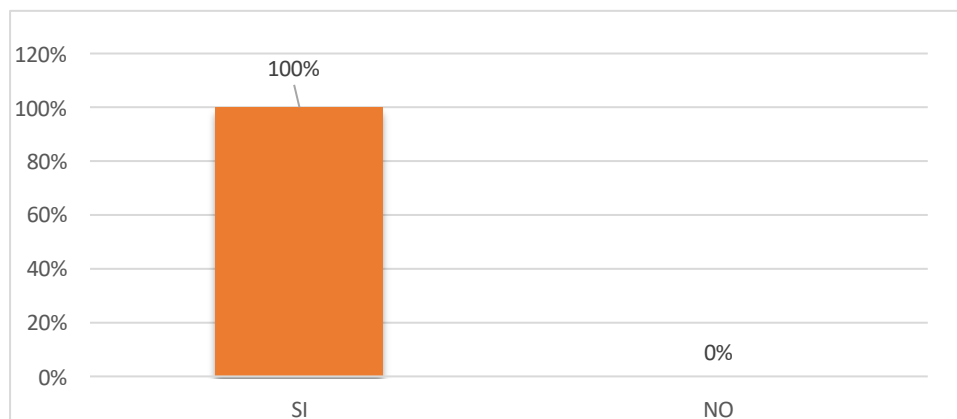
Al ser un producto 100% y libre de conservantes, los consumidores lo encontraron muy atractivo, brindando resultados óptimos.

3.3.10. Encuesta a OCES e involucrados en el comercio exterior – agentes de aduana.

1. En la actualidad, ¿Cree usted que en el Ecuador han mejorado los procedimientos y los procesos aduaneros para la exportación?

Figura 14

Pregunta 1 a OCES e involucrados en el comercio exterior.



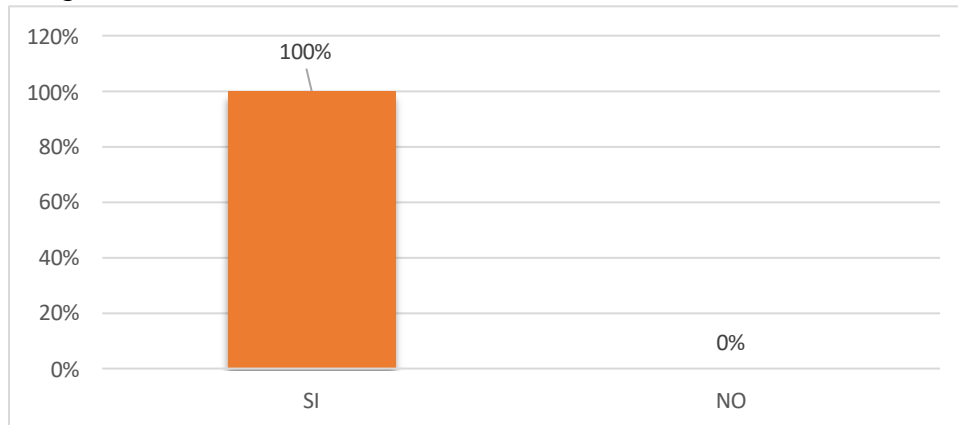
Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

En primero lugar con el 100% de los votos que corresponde a los encuestado eligieron ambos la opción Si, es decir que si existe mejoras en los procedimientos y los procesos aduaneros para la exportación.

2. ¿El acuerdo multipartes ha sido de gran beneficio para el Ecuador contra la Unión Europea en el comercio internacional?

Figura 15

Pregunta 2 a OCES e involucrados en el comercio exterior.



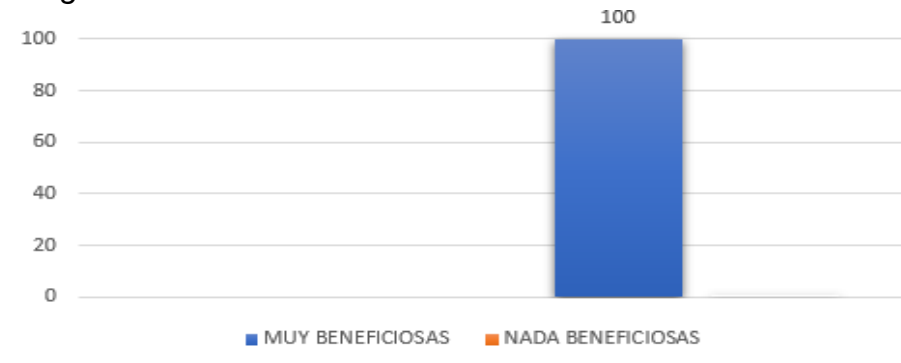
Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Con porcentaje máximo del 100% corresponde que los encuestados ambos escogieron la opción Si, es decir que los acuerdos multipartes si han beneficiado al Ecuador contra la Unión Europea en el Comercio Internacional.

3. ¿Las exportaciones podrían ser beneficiosas para el Ecuador?

Figura 16

Pregunta 3 a OCES e involucrados en el comercio exterior.



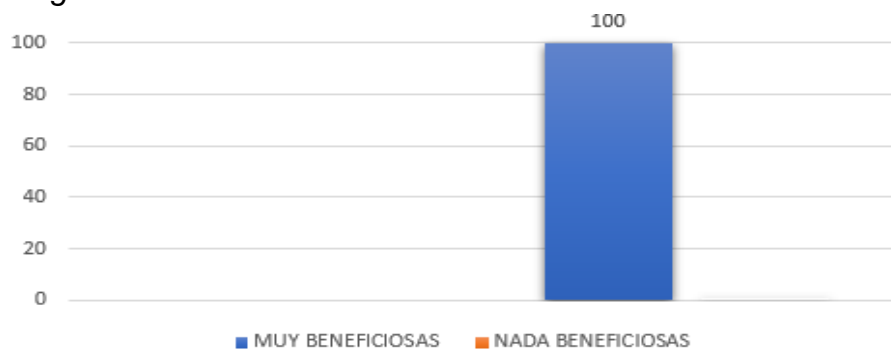
Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

En base a los resultados, se puede observar que 100% corresponde a la opción Muy beneficiosas; es decir que para el Ecuador las exportaciones resultan ser muy beneficiosas, ayudaría al país con el ingreso de divisas, generaría más fuentes de empleo y aumentaría la participación del comercio Internacional en Ecuador.

4. ¿Las exportaciones podrían ser beneficiosas para el Ecuador?

Figura 17

Pregunta 3 a OCES e involucrados en el comercio exterior.



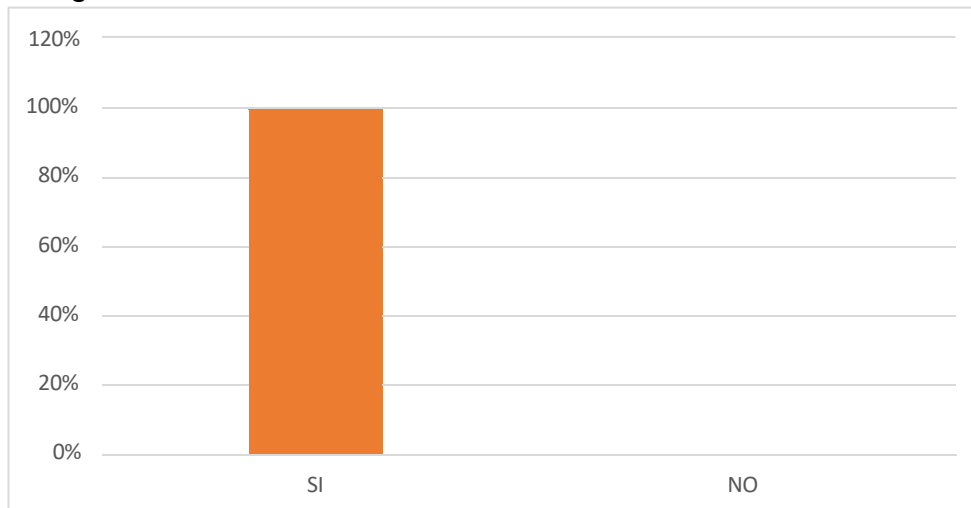
Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

En base a los resultados, se puede observar que 100% corresponde a la opción Muy beneficiosas; es decir que para el Ecuador las exportaciones resultan ser muy beneficiosas, ayudaría al país con el ingreso de divisas, generaría más fuentes de empleo y aumentaría la participación del comercio Internacional en Ecuador.

5.- Con la experiencia que ha obtenido realizando trámites aduaneros en Guayaquil y con base a nuestro proyecto a realizar ¿Cree usted el Puerto Marítimo de Guayaquil es una buena opción para que sea el punto de salida de la carga hacia el exterior?

Figura 18

Pregunta 4 a OCES involucrados en el comercio exterior



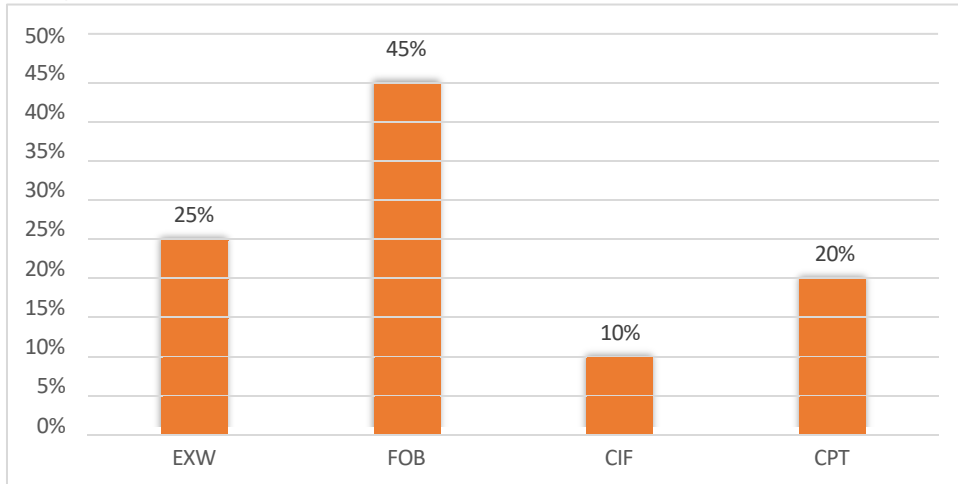
Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

El resultado obtenido por la pregunta 4, se determinó que el puerto Marítimo de Guayaquil, en la actualidad es el más recomendado, ya que es de los más modernos y cuenta con tecnología que facilita el proceso portuario siendo seguro y ordenado. Por su ubicación permite el ingreso de barcos de gran tamaño.

6. En base a sus experiencias, ¿Cuál es el incoterm más utilizado en exportaciones para la UE?

Figura 19

Pregunta 5 a OCES e involucrados en el comercio exterior.



Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Conforme a los resultados que los 3 OECS brindaron mediante la encuesta, indicaron que el termino más usado para las exportaciones es el termino de negociación FOB debido a las responsabilidades y obligación entre el comprador y vendedor por lo cual se tomará en cuenta en para este proyecto.

Capítulo IV

5. La propuesta

5.1. Título

Plan de exportación de la miel de caña con jengibre al mercado de Hamburgo-Alemania para la empresa Agrocit-Yausa.

5.2. Justificación de la propuesta

Para este proyecto se considera la importancia de fomentar el comercio internacional dando provecho los acuerdos comerciales entre los países Ecuador-Alemania, es por eso que se elabora un plan de exportación para que este sea una guía para la internalización de la empresa teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

1) Aspecto económico, el presente proyecto tiene como finalidad generar ingresos en la Finca Yausa ubicada en el Puerto Quito-Ecuador, ya que esta entidad contará con un crecimiento en su personal debido al incremento de su volumen de producción y demanda de mano de obra.

2) Marco social, se buscará brindar ayuda al campo laboral, al empezar con la internacionalización se estaría expandiendo la empresa por lo cual se requeriría de más personal que ayude con la elaboración del producto final.

3) Respecto al aspecto ambiental, la exportación de la miel de caña con jengibre no contamina al medio ambiente ya que es un producto natural que no emite ningún gas tóxico y además la entidad tiene como slogan "Cuando eliges Yausa, te cuidas y cuidas el planeta".

4) Con relación al nivel académico, para el plan de exportación del presente proyecto, se tendrá en cuenta las exigencias del mercado destino en el producto, requisitos para acceder al mercado alemán, etiquetado y embalaje, acuerdos comerciales entre Ecuador con Alemania, entre otros aspectos que sean útiles para el trabajo.

5.3. Requisitos para ser un exportador

Los requisitos para poder ser un exportador desde el Ecuador es parte fundamental para el sistema aduanero de Ecuador, conocido como (ECUAPASS). Debe ser aprobado por la Administración Nacional de Aduana del Ecuador.

El ECUAPASS, es el programa que pone a disposición de los Operadores de Mercadería Exterior la totalidad de las operaciones de exportaciones e importación.

El comprador debe acordar con vendedor de la manera en la que se pagarán las formas de pagos, ya que, de acuerdo a la selección que se hizo, es necesario incluir una cláusula sobre el particular. El lugar y fecha de donde se entregará las mercancías. El término INCOTERM será utilizado para elegir las partes.

El Incoterm más utilizado y frecuentado en Ecuador, es por el mar, es el FOB, el cual usted transporta su producto hasta el buque, sin embargo, no se hace cargo del costo del viaje y del seguro.

4.4. Elaboración del plan de exportación

4.4.1. Antecedentes de la empresa

En el 2010 Elsa Zarate y Marcelo Cruz compraron una finca para herédalas a sus hijas para que en un futuro trabajaran en ella. Ambas hermanas se prepararon académicamente tanto en estudios de pregrado y posgrado en la especialidad de ingeniería en alimentos y gestión ambiental.

Esto dio como resultado que juntaran sus conocimientos, ideas, metas, dinero, etc. Para desarrollar en la tierra productos alimenticios que sean naturales y saludables.

En el 2017 se fundó una microempresa llamada YAUSSA, está ubicada en Pichincha, tienen varios puntos de ventas en zonas turísticas de Quito, (Pichincha) y en Baños (Tungurahua). Se dedica a la producción, fabricación y

comercialización de productos derivados del cacao, la elaboración de mermeladas y conservas de frutas tropicales 100% naturales y libres de conservantes.

4.4.2. Nombre y perfil de la empresa

Corresponde a nombre de LA FINCA YAUSSA, la cual cuenta con 20 hectáreas destinadas al cultivo para el procesamiento y elaboración de varios productos que ellos comercializan en ciertos puntos a nivel nacional.

La finca YAUSSA elaboran y distribuyen bajo el nombre AGRICITY Industria Ecuatoriana, cuenta con 14 productos y se encuentran ubicados en el noroccidente de Pichincha-Ecuador. Su primer producto en fabricado fue la miel de caña con jengibre.

Figura 20

Logo de la finca YAUSAA



Fuente: YAUSSA (2022)

4.4.3. Misión y visión de la empresa

- **Misión:** “Proporcionar alimentos saludables e innovadores en beneficio de nuestros clientes”.

Considerando que este presente proyecto se direcciona hacia una exportación, se va a reestructurar aspectos en relación con la entidad:

“Proporcionar alimentos saludables e innovadores en beneficio de nuestros clientes nacionales e internacionales”.

- **Visión:** “Ser una empresa agroindustrial con altos estándares de calidad, responsabilidad social y ambiental”.

Al igual que con la misión, se procede a modificar la visión de la entidad

en base al proyecto:

“Ser una empresa agroindustrial, con reconocimiento internacional y destacar estándares de calidad, responsabilidad social y ambiental”.

4.4.4. Actividad económica

La entidad se dedica a la cultivación y comercialización de miel y bebidas derivados de la cocoa, caña de azúcar, jengibre, Jackfruit y entre otras frutas exóticas. Para este proyecto solo se tendrá en cuenta el primero producto mencionado, es decir la miel.

4.4.5. Capacidad de producción

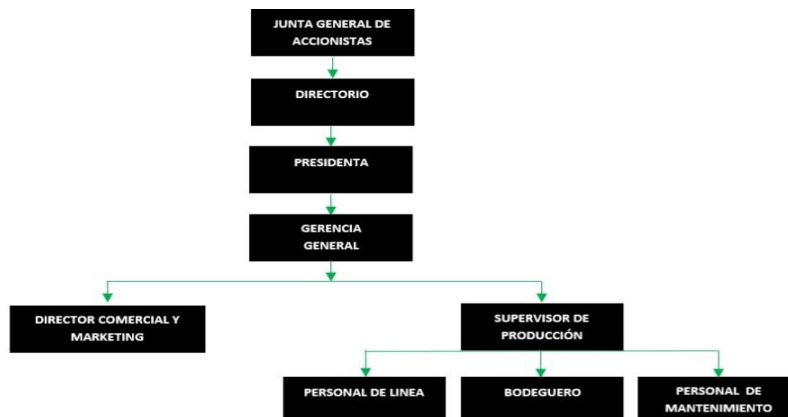
La entidad produce 300kg al día en 8 horas de miel de caña con jengibre, teniendo en cuenta que su demanda nacional no es tan alta por lo que venden 600 de envases al año. Al proponer la exportación de miel de caña con jengibre se incrementará el peso de la producción.

Dicho esto, el representante de la entidad indicó que esto si es posible ya que las maquinarias que ellos poseen permitirían la incrementación del volumen de producto a elaborar teniendo en cuenta el envase, tapa, etiqueta, sello de seguridad y la cinta EAN.

4.4.6. Organigrama

Figura 21

Organigrama de la empresa AGROCITY Industria Ecuatoriana.



Fuente: YAUSSA (2022)

4.4.7. Análisis de FODA

En este punto se presenta el análisis del entorno de la entidad en base a la información obtenida a través de los instrumentos de investigación. A continuación, se detalla las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para la propuesta, es decir la exportación de miel de caña con jengibre hacia el mercado alemán para la empresa YAUSSA.

Tabla 13
Análisis FODA

Fortaleza	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Los productos son libres de conservantes saborizante y colorantes.• Poseen experiencia con altos estándares de calidad, responsabilidad social y ambiental.• La entidad cuenta con una finca para el cultivo de materia prima Y fabricación de sus propios productos.	<ul style="list-style-type: none">• Desconocimiento de los trámites acorde a la normativa del Comercio Exterior para la internacionalización.• Baja producción del producto debido a la demanda nacional de este y a nuevos proyectos en otros productos.• Poco conocimiento del mercado destino.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Interés en el producto por parte de los consumidores alemanes.• Existencia del acuerdo comercial entre Ecuador con la Unión Europea con preferencias arancelarias.	<ul style="list-style-type: none">• Competidores en el mercado destino.• Entrada de nuevos productos debido al acuerdo comercial en vigencia.

-
- Posición del producto como producto natural y endulzante natural.
 - La fidelidad del cliente extranjero hacia empresas ya establecidas.
-

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

4.4.8. Producto

La entidad Yaussa ofrece su producto miel con sabor a caña con jengibre en frasco de 120 gramos.

4.4.8.1. Características del producto

La miel de caña con jengibre con el objetivo de dar a conocer las ventajas competitivas para la exportación de este proyecto, las siguientes características son:

- Libre de conservante y endulzante.
- Producto saludable que cuidan al medio ambiente.
- Ayuda a prevenir inflamaciones respiratorias, resfríos y/o eliminar síntomas de la gripe por la presencia del jengibre.

4.4.8.2. Ficha técnica del producto

Tabla 14

Ficha técnica del producto a exportar



FICHA TÉCNICA

PRODUCTO:	Miel de Caña con Jengibre “YAUSSA”
DESCRIPCIÓN:	Producto obtenido de la concentración de jugo de caña y jengibre por métodos térmicos.
APARIENCIA:	Viscosa homogénea

OLOR Y SABOR:	Sabor y olor característico
COMPOSICIÓN:	Es un producto que contiene juego de caña con jengibre
ALÉRGENOS:	NO CONTIENE
PARÁMETROS A EVALUAR:	
°BRIX a 20°C	Min 65
pH	Max 5.5
APLICACIONES:	Lista para su consumo
ALMACENAMIENTO:	
En lugar fresco y seco, temperatura de almacenamiento 20°C y humedad relativa del 70%.	
Una vez abierto, conservar el envase bien sellado.	
ESTABILIDAD:	Mantiene características organolépticas 730 días.

**DESCRIPCIÓN DEL ENVASE:
ENVASE PRIMARIO:**

Fuente: YAUSSA (2016)

4.4.9. Estadísticas de comercialización de la miel de caña de azúcar

Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2021). “La caña de azúcar se lo puede utilizar para la elaboración de productos derivados como la miel de caña de azúcar con jengibre”.

Se cultivaron en el 2020 en el Ecuador 139.406 hectáreas y se recolectó 11.016.167 por toneladas métricas, siendo Guaya la provincia con un 75% que corresponde a la producción nacional ocupando el primero lugar, en el segundo puesto con 19% que corresponde a la provincia de Cañar. En el 2021 se cosecho 130.39 hectáreas y cosecho alrededor de 11.372.502 por toneladas métricas.

Las exportaciones de la caña de azúcar en el Ecuador fueron de 34,72k de toneladas recaudando \$16,80 MM valor FOB en el 2020. Se incremento a comparación del 2019 que solo recaudo \$7,06 MM.

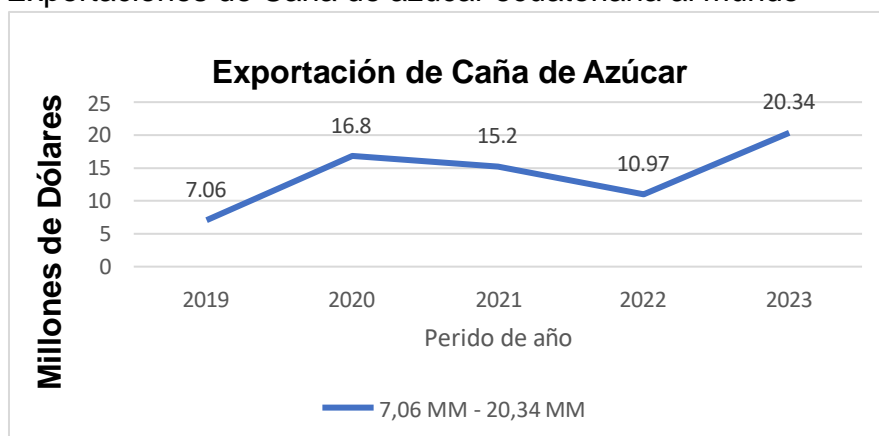
En el 2021 se exportó 21,82k de toneladas generando \$15,2 MM en valor FOB. En el 2022 las exportaciones totales fueron \$10,97 MM en valor FOB. En

el mes de enero y agosto del 2023 se registró que las ventas en valor FOB fueron de \$20,34 MM.

Según la Corporación Financiera Nacional (2022), nos indica que “En el Ecuador entre 2020 y 2021 exportó caña de azúcar hacia los siguientes países Estados Unidos, Colombia, España, Italia, Francia, Alemania, India, Rusia”.

Figura 22

Exportaciones de Caña de azúcar ecuatoriana al mundo



Fuente: Corporación Financiera Nacional (2023)

4.4.10. Empresas nacionales competidoras

Dentro del Ecuador se registró un gran porcentaje de apicultores e industrias que se dedican a la elaboración de este producto y tienen sus colmenas, se encuentra principalmente en la Sierra y que el producto no posee elementos sustitutivo-relevantes. La productividad de este producto registra 10,2 kilogramos por año, para los años posteriores desean duplicar las cifras en ventas. Por ejemplo, NAGARE que es una empresa que se dedica a la venta al por mayor, es distribuidor y provee a restaurante y hoteles.

En cambio, la elaboración de la miel de caña de azúcar proviene de las provincias de Machala, Santo Domingo y Los Ríos se dedique a la producción y comercialización, una de las más importante es ASORPRODA que se decía a

comercializar en el mercado local y del cual también se exporta hacia el mercado de Chile.

En base a las investigaciones se determinó, que la miel de caña de azúcar ya que, lo dos productos entran en la misma categoría, pero su preparación y elaboración es muy distinto.

4.4.11. Selección del producto

Para este proyecto se plantea la exportación de la miel de caña de azúcar con jengibre de 120 gramos teniendo en cuenta de este producto tendrá una buena acogida en el mercado acorde a los resultados de las personas alemanas encuestadas.

Figura 23

Imagen del envase de la miel de caña con jengibre



Fuente: YAUSSA (2022)

4.4.12. Descripción del proceso de producción

Unos de los representantes de YAUSSA describe el proceso de producción de la siguiente manera:

- Recolección de la materia prima la cual se aseguran de que cumpla con la calidad y normativa aptos para la elaboración de un alimento.
- Determinar los pesos adecuados de los ingredientes para la elaboración de la miel.
- Lavar con agua los productos para eliminar cualquier bacteria y/o residuos que los frutos puede acumular en su superficie.
- Extracción de jugos con ayuda de un molino.

- Filtrar el jugo de la caña y del jengibre.
- El producto pasa al proceso de la evaporización en donde se vierte la mezcla en un tanque a través de un tamiz con filtro de tela para eliminar la cachaza y aumentar el fujo del vapor para que todo se concentre.
- El producto se envasa en frascos de cristales.

Ingredientes del producto

- Jugo de caña de azúcar.
- Jugo de jengibre

4.4.13. Clasificación arancelaria de la miel de caña con jengibre para su exportación

Subpartida arancelaria correspondiente a la miel de caña de azúcar o melaza de caña para la exportación desde Ecuador hacia Alemania es 1703.10.00.00. Dicha subpartida hace referencia a “Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar” Comité de Comercio Exterior (2017) (pág 63).

Figura 24

Subpartida arancelaria asignada al producto a exportar mediante la Resolución 020-2017

17.03	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar.
1703.10.00.00	- Melaza de caña
1703.90.00.00	- Las demás

Fuente: Comité de Comercio Exterior del Ecuador (2017)

Por otro lado, para la exportación de la miel de caña con jengibre hacia Alemania, encajaría en el código arancelario 1703.10.00 identificándose como “Melaza de caña resultante de la extracción o refinación del azúcar”.

Figura 25

Subpartida arancelaria para la exportación del producto hacia Alemania

1703	Molasses resulting from the extraction or refining of sugar
1703 1000	Cane molasses resulting from the extraction or refining of sugar

Fuente: European CustomsPortal (2023)

Como se puede observar, según el acuerdo Comercial con la Unión Europea, la clasificación arancelaria es distinta ya que esta presentará variaciones. Este producto ingresaría con una preferencia arancelaria del 0% lo que es algo positivo para este proyecto ya que no influenciaría en el precio al público para el mercado alemán.

Figura 26

Detalle del porcentaje de la tarifa arancelaria del producto a exportar

Chapter 17	5 Trade restrictions, TARIC	
Position 1703	42 Trade restrictions, TARIC	
Subheading 170310	3 Trade restrictions, TARIC	
Customs Tariff Number 17031000:		
2023-07-01	Mexico (MX)	Preferential tariff quota Regulation 1362/00 0.000 %
2018-05-01	Iceland (IS)	Tariff preference Decision 1913/17 0.000 %
2023-10-01	ERGA OMNES (1011)	Representative price Regulation 2092/23 23.220 EUR DTN

Fuente: European CustomsPortal (2023)

4.4.14. Selección del mercado

4.4.14.1. Perfil de Alemania

Tabla 15

Indicadores básicos de Alemania

Capital	Berlín
Población	84.358.845
Moneda	Euros
Pib	4,26 billones de dólares (2021)
Tasa de Crecimiento Poblacional	0,0% (2021)
Superficie	357.590 km ²
Religión	Mayoritariamente cristianismo
Tasa De Desempleo	5,7 % (2021)

Fuente: Datosmacro.com (2023)

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

4.4.15. Relaciones comerciales entre Ecuador y Alemania

Ecuador mantiene un acuerdo vigente el cual fue firmado en el año 2017, este acuerdo comercial firmando con la Unión Europea anuncia el ingreso de exportaciones provenientes de países europeos, en este caso Alemania, con preferencias arancelarias generando aspectos positivos para el comercio internacional entre ambos países.

4.4.16. Competidores en el mercado Destino – Alemania

Para el proyecto se toman en cuenta los competidores en el mercado destino, quienes provienen de otros países de centro, norte y sur América que exportan varios tipos de mieles de diferentes marcas.

4.4.17. Documentos y requisitos para exportar desde Ecuador

En base a las investigaciones realizadas y presentadas en el marco teórico se pudo dar a conocer que el mercado destino posee ciertas exigencias con documentos y requisitos para el ingreso de alimentos, y estas son:

- Declaración aduanera de Exportación (DAE)

- Factura comercial
- Certificado de origen
- Lista de empaque
- Documento de transporte según vía: Bill of lading (Marítimo)/Airway bill (Aéreo) / Carta Porte (Terrestre).
- Documento Administrativo Único (DUA), indica que todo producto que ingresa al territorio de la Unión Europea debe de ser declarado antes las autoridades aduaneras bajo el documento mencionado. Este documento debe de estar en el idioma nativo del país destino, alemán, o en inglés.
- El etiquetado debe de estar en el idioma del mercado destino, en este caso en alemán.
- Contar con la fecha de durabilidad mínima.
- Condiciones de almacenamiento y uso.
- Indicar el país o lugar de procedencia.
- Información nutricional.

A su vez se considera otros requisitos a cumplir tomados del documento GUÍA COMERCIAL-ALEMANIA PROECUADOR (2019), en donde expone que:

Por lo general las importaciones de productos provenientes de terceros países a la Unión Europea suelen ingresar sin ningún tipo de restricciones, pero hay que tener en cuenta que existen limitaciones de ciertos productos las cuales van dependiendo del tipo y origen del mismo, regulaciones y acuerdos internacionales (pag. 11).

También establece que “todo producto ingresado a la Unión Europea asume la responsabilidad de cumplir con la legislación comunitaria la cual están normalizados por el European Committee for Standardization (CEN)”

Los requisitos a considerar son:

- **Certificado de circulación EUR 1.** Este certificado es de suma importancia ya que en este se detalla la información del origen del producto permitiendo obtener las preferencias arancelarias debido al acuerdo Multipartes.

- **Certificado de inspección:** El producto a exportar debe de contar con la certificación sanitaria la cual exponga el cumplimiento con los requisitos de la calidad, seguridad y eficacia con el objetivo de proteger la salud de los consumidores y con la certificación fitosanitaria garantizando que el producto es de origen vegetal y que cuenta con las respectivas condiciones sanitarias para su exportación hacia el país extranjero.
- **Respecto a las normas ISO**, se valoran en el ISO 9000, que certifica que el producto de la empresa exportadora cuenta procesos y procedimientos de alta calidad y en el ISO 14000, que respalda la protección y cuidado ambiental con el producto.
- **GlobalGap:** Certifica la seguridad en el consumo de productos con origen agrícola.
- **HACCP:** Fue adoptado por La Comisión de Codex Alimentarius (CCA). Este sistema de control es aplicado por la empresa productoras con el fin de identificar peligros relacionados a la producción de alimentos, es decir en toda su cadena alimentaria minimizando el riesgo en la salud del consumidor y aumentando la confianza.

4.4.18. Canal de distribución

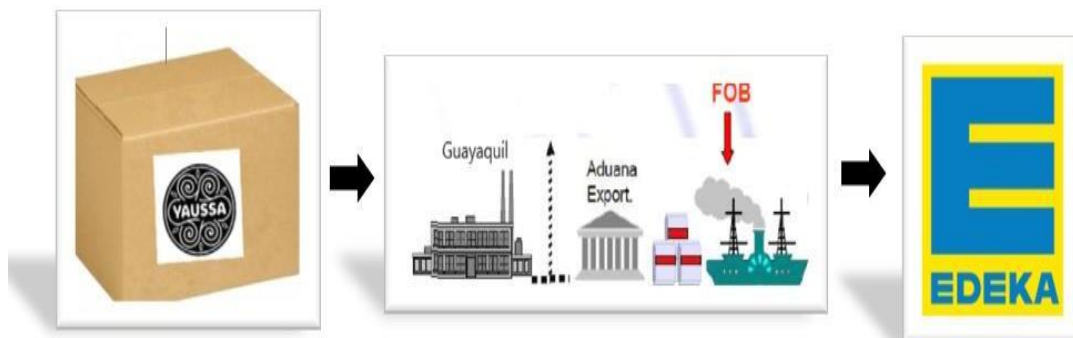
Haciendo uso de las informaciones del sitio web, indican que las cadenas de distribución juegan un papel importante en la distribución y comercialización de un producto, es por eso que se toma en cuenta unas de la cadena más importante y reconocida de supermercados alemana llamada Edeka.

Edeka goza de diversidad de marcas en venta al público de miel, las cuales van con presentaciones desde 125g hasta 500g.

Para lo consiguiente, para que la empresa AGROCITY pueda ingresar su producto al mercado alemán se le recomienda usar el canal de supermercado

Edeka. Edeka goza de diversidad de marcas en venta al público de miel, las cuales van con presentaciones desde 125g hasta 500g.

Figura 27
Canal de distribución



Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

4.5. Desarrollo logístico y plan de acción

4.5.1. Detalle del proceso de exportación

Figura 28
Pasos para una exportación



Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

4.5.2. Pasos para el registro como exportador

1) Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC), quien lo otorga el Servicio de Rentas Internas (SRI) en donde se tiene que detallar la actividad económica a desarrollar. En este caso la empresa INDUSTRIA INTERNACIONAL AGROCITY-YAUSSA posee el RUC: **179251604800**, con actividad económica principal: Producción de panela.

2) El exportador debe de gestionar la obtención de la firma digital o TOKEN presentando los requisitos solicitados por las entidades autorizadas, las cuales son:

- Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>

3) Luego, debe contar con el registro como exportador en el sistema del Servicio Nacional del Ecuador, en donde debe de ingresar los datos actualizados en la base de dato, crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y registrar la firma electrónica para posteriormente después de 24 horas contar con la aprobación por parte de aduana.

4.5.3. Etiquetado, embalaje y dimensiones

4.5.4. Etiquetado

Considerando la exigencia y requisitos en el etiquetado del mercado destino para la exportación de la miel de caña con jengibre, se obliga a realizar una adaptación tomando en cuenta la información del punto “2.2.14. Etiquetado” en donde se detalla todos los indicadores para el diseño de este, a continuación de adjunta el diseño original del producto y el aptado para el mercado alemán:

Figura 29
Etiqueta actual del producto a exportar



Fuente: YAUSSA (2022)

Figura 30
Etiqueta del producto adaptada a las exigencias del mercado alemán



Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

4.5.5. Embalaje y dimensiones para la exportación

Las dimensiones de la caja nos ayudan a determinar cuántos recipientes pueden ingresar para su almacenamiento dentro del transporte para el envío de la mercancía. Las dimensiones de la caja se basan en la longitud, la anchura y la altura de la caja. Este proceso es importante, ya que se aseguran el embalaje apropiado, para el posicionamiento de los pallets con las cajas dando provecho todo el espacio disponible del contenedor de 20 pies.

Tabla 16
Dimensiones de la caja

Dimensiones de la caja	
Longitud	37 cm
Ancho	28 cm
Altura	27 cm
Peso de la caja	0.23kg

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Tabla 17

Dimensiones del producto

Ancho	6 cm
Altura	7 cm
Cont. Neto	120 g

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Figura 31

Dimensiones y distribución interna de envases



Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

1 caja contiene un total de 90 envases teniendo en cuenta que constarán con 3 niveles internos de apilamiento de envases de 120g, representando un peso de 10.80 kg.

4.5.6. Paletización

El pallet a usar será el europeo con dimensiones 120 cm x 80 cm x 15 cm cuya capacidad de carga en movimiento es de 1500 kg y de 5500 kg en reposo.

Figura 32
Parámetros del pallet europeo



Longitud:	800	mm
Ancho:	1200	mm
Altura:	150	mm

Fuente: Searates (2024)

Una vez detallado las dimensiones, la distribución del pallet se detalla de la siguiente manera:

Figura 33
Distribución de cajas en un pallet

Paletas	Carga del embalaje
	<p>Cantidad de paletas en el contenedor: 11 paquetes</p> <p>On the pallet: Carga Carga1 - 56 paquetes</p> <p>Cargo volume: 1.57 m³ (82% pallet volume)</p> <p>Cargo weight: 12.88 kg. (2% pallet payload)</p>

Fuente: Searates (2024)

La distribución en el pallet suma 8 cajas de base y 7 de altura. El total de cajas por pallet sería de 56, con 90 envases en cada una de ellas. Es decir, que en cada pallet se estaría agrupando 5.040 envases con un peso total de 604,80 kg.

Envases por contenedor: 55.440 envases

Cajas por contenedor 616 cajas

Peso por contenedor: 6652,80 kg

Figura 34

Resultado del llenado del contenedor de 20 pies



Fuente: Searates (2024)

4.5.7. Forma de pago

Unas de las formas de pago para esta operación son las cartas de crédito, este documento funciona como una promesa de pago en donde el importador contrata los servicios de un banco para el pago de cierta suma de dinero al exportador siempre y cuando este muestre documentos que ayuden a respaldar el envío de la carga, garantizando la seguridad entre ambas partes.

Se hará uso de la carta de crédito irrevocable ya que es un tipo de carta más usadas y preferidas por los exportadoras o beneficiario debido a que se obliga el cumplimiento de los documentos y además asegura el pago para el importador.

Entre los documentos solicitados se hace mención de la factura comercial, documento de transporte, certificado de origen y esto dependerá del tipo de negociación que se llegue a manejar.

4.5.8. Transporte interno

La exportación se realizará desde el Puerto Marítimo de Guayaquil (destino) debido a que el 75% del comercio exterior se maneja desde el puerto de Guayaquil.

La entidad YAUSSA se encuentra ubicada en Quito por lo cual se va a requerir los servicios de una empresa de transporte para transportar la carga hasta el puerto de Guayaquil. Mediante la empresa “Compañía de transporte de carga pesada KEYTRANS S.A” ubicada en Guayaquil, por movilizar un contenedor de 20 su precio ascendería de \$600.

La carga deberá salir contenerizada ya lista para su embarque. El tiempo de demoraje para que la carga llegue al puerto de Guayaquil es estimada entre 8 a 9 horas.

El término de negocio a utilizar en este proyecto es el incoterm FOB debido a las inclinaciones de responsabilidad y obligación que tiene el exportador con el importador, en este caso la empresa YAUSSA (exportador) tendrá que tramitar todos los documentos y requisitos para la exportación haciendo transferencia de riesgos cuando la carga sea entregada al transportista.

Mientras que el importador estará a cargo de contratar los servicios de la naviera de su preferencia, el seguro y asumirá todos los riesgos.

4.5.10. Transporte internacional

La modalidad de transporte internacional que usará la entidad para la exportación de la miel de caña con jengibre a Alemania será por vía marítima. Para esto se tendrá en cuenta el Puerto de Hamburgo ya que es el más grande del país alemán, el tercero más grande de Europa y cuenta con 43 kilómetros de muelle para buques de navegación.

4.5.11. Reserva de espacio en la naviera

Para la reserva del espacio, se confirma la fecha del embarque para que este nos otorgue un booking de confirmación en donde se expondrá la ruta de viaje. Teniendo en cuenta la ubicación del país destino la cual es Hamburgo-Alemania, se detalla las siguientes Navieras quienes sus días de tránsito son menos largas optimizando el tiempo de llegada de la carga.

Tabla 18

Tiempo de tránsito desde Guayaquil a Hamburgo según navieras

NAVIERA	DÍAS DE TRÁNSITO
HAPAG LLOYD	23 DÍAS DE TRÁNSITO
MAERSK LINES	20 DÍAS DE TRÁNSITO

Fuente: Pro Ecuador (2024)

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

El tiempo de tránsito desde el puerto Marítimo de Guayaquil hasta el puerto de destino se tarda entre 23 a 20, esto depende de la naviera que se vaya a escoger para el servicio de transporte.

4.5.12. Costos de transporte marítimo desde Ecuador a Alemania

Tabla 19

Costos de contenedores FCL

Contenedor de 20"	\$2.500
Contenedor de 40"	\$3.800

Fuente: Pro Ecuador (2022).

Elaborado por: Agua, M & Alay, J (2024).

Los costó por contendor el contenedor de 20 pies es de \$2.500,00. Mientras que el contenedor de 40 pies tiene un valor de \$3.800,00, para esta exportación se escogió el contenedor de 20 pies, ya que no se enviara mucha carga hacia el país de destino.

4.5.9. Costos y gastos para la exportación

A continuación, se detallarán los costos y gastos que son requisito fundamental para la exportación hacia el país de Alemania – Hamburgo desde el país de Ecuador – Guayaquil:

Figura 35

Costos de la emisión y renovación del TOKEN


PRODUCTO / SERVICIO	VIGENCIA	TARIFA SIN IVA
Emisión de Certificado Digital (Token, Archivo, Roaming HSM)	2 años	\$ 27,00
Renovación Certificado Digital (Token, Archivo, Roaming HSM)	2 años	\$ 18,00

Fuente: Banca Central del Ecuador (2019)


Por otro lado, los documentos a presentar por parte del exportador son:

Figura 36

Modelo de la Declaración aduanera de exportación (parte 1)



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2012-40-00005727		
---------------	----------------------	--	--

Información de general

Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

Información de Exportador

Nombre del exportador	CAFÉ ECUATORIANO S.A	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de	RUC 120244753001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	CAFÉ EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUÍZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A		
Dirección del	VIII SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	[05909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		

DOLAR ESTADOUNIDENSE



Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	952.01	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2024)

Figura 37

Modelo de la Declaración aduanera de exportación (parte 2)

**REPUBLICA DEL ECUADOR**
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION


Consulta del detalle de la declaración de exportación

Item

No. Item	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U.Comerciales

Despacho precedente

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

Numero de Item	Numero de Secuencia	Tipo Observacion	Contenido

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

Firma del Contribuyente

2 de hoja /2 total de hojas

Firma del Declarante

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2024)

4.5.13. Lista de empaque

Se detalla el tipo de mercancía, el contenido de los bultos y las cantidades, misma que debe coincidir con la factura comercial.

Figura 38
Modelo de la lista de empaque

LISTA DE EMPAQUE

REFERIDA A LA FACTURA No.

Exportador:	RUEX No.
Dirección:	
Tel.:	
Ciudad:	
País:	

Fecha:		NIT:	
Cantidad	Descripción del contenido	Peso neto	Peso total

NATURALEZA DEL PRODUCTO:	
<input type="checkbox"/> Líquido	<input type="checkbox"/> Sólido
<input type="checkbox"/> Frágil	<input type="checkbox"/> Peligroso
Otro: _____	

Número total de cajas:
Peso neto total:
Peso bruto total:

Fuente: Comercio y Aduanas (2024)

4.5.14. Factura comercial

La factura comercial debe de ser original, esta es emitida por el exportador para el importador en donde se detallan los ítems de los productos vendidos con

sus cantidades. La información de este documento será de mucha importancia para determinar impuestos y tarifas a pagar.

Figura 39
Modelo de la factura comercial



Dir. Matriz:
Dir. Sucursal:
Obligado A Llevar Contabilidad:
Contribuyente Especial Nro.:
Agente de Retención Nro. Resolución:

Razón Social / Nombres y Apellidos:
Fecha Emisión:

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cant.	Descripción	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
----------------	---------------	-------	-------------	-------------------	-------------------	-------------------	-----------------	-----------	--------------

R.U.C:
FACTURA
No. 001-001-0000001
NÚMERO AUTORIZACIÓN

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN
AMBIENTE: Producción
EMISIÓN: Normal

CLAVE DE ACCESO

RUC / CI:
Guía de Remisión:

Forma de Pago	Valor	Plazo	Tiempo		
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO				SUBTOTAL 12%	\$
				SUBTOTAL 0%	\$
				SUBTOTAL NO OBJETO IVA	\$
				SUBTOTAL EXENTO IVA	\$
				SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	\$
				DESCUENTO	\$
				ICE	\$
				IVA 12%	\$
				PROPINA	\$
				VALOR TOTAL	\$
				VALOR A PAGAR	\$

Fuente: YAUSSA.S.A. (2024)

4.5.15. Certificado de origen

Para enviar la miel de caña con jengibre a Alemania - Hamburgo, normalmente se necesita un documento que muestre el origen.

Este certificado asegura la nación de procedencia del producto y es importante para atravesar los requerimientos de la aduana de llegada, del importador o del intermediario financiero que realiza la operación de importación.

Figura 40
Modelo de Certificado de origen

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS			
1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 No A 000.000		
	<small>Verse las notas del reverso antes de llenar el impreso</small>		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) <small>(mención facultativa)</small>	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre		
 y		
	<small>(Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)</small>		
	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino	
6. Información relativa al transporte <small>(mención facultativa)</small>	7. Observaciones		
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías (2)	9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)	10. Facturas <small>(mención facultativa)</small>	
11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE Declaración certificada conforme Documento de exportación (3): Sello Modelo No Aduana o Autoridad gubernamental competente:.... País o territorio de expedición:..... En..... a..... <div style="text-align: center;">..... (Firma)</div>		12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. En..... a..... <div style="text-align: center;">..... (Firma)</div>	

- (1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase "a granel", según sea el caso.
- (2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (4 dígitos).
- (3) Rellénese únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

Fuente: Comercio y Aduanas (2024)

4.6. Costos de producción

Tabla 20
Presupuesto de costos de producción

Calculo para determinar el costo de producción				
Costo de producción	4 meses	4 meses	4 meses	Anual
Análisis de suelo	\$33,33	\$33,33	\$33,34	\$ 100,00
Fumigación y Fertilización	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$ 300,00
Mantenimiento al suelo (Riego y Poda)	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$ 150,00
Cosecha	\$700,00	\$700,00	\$700,00	\$ 2.100,00
Maquinarias	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$ 1.500,00
Procesamiento del producto y empaquetado	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$ 1.800,00
Polietileno a Burbujas	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$ 900,00
Envase Colombiano \$0,20 c.u. x 55.440 r.	\$11.080,00	\$11.080,00	\$11.080,00	\$33.240,00
Tapa 48 mm \$0,12 c.u. x 55.440 r.	\$3.326,40	\$3.326,40	\$3.326,40	\$9.979,20
Etiquetado \$0,09 c.u. x 55.440 r.	\$4.989,60	\$4.989,60	\$4.989,60	\$14.968,80
Sello de seguridad \$ 0,02 c.u. x 55.440	\$1.108,80	\$1.108,80	\$1.108,80	\$3.326,40
Cinta EAN (Código universal de un producto). \$0,01 c.u. x 55.440 r.	\$554,40	\$554,40	\$554,40	\$ 1.663,20
Subtotal	\$23.342,53	\$23.342,53	\$23.342,54	\$70.027,60

Elaborado por: Agua, M. & Alay, J. (2024).

Luego hacer los cálculos, se le agregan los rubros del procesamiento del producto y el empaquetado que tiene un valor anual de \$1.800 adicionales. El total de los costos de producción cuatrimestral es de \$23.342,53. El costo de producción anual es de \$70.027,60.

4.7. Costo de exportación

A continuación, los costos de exportación son los siguientes:

- Transporte interno
- Certificados de origen
- Certificado fitosanitario
- Carga y estiba
- Manipuleo interno dentro de la aduana
- Pallet (zunchos y grapas)
- Gasto de sonetizar el pallet

Tabla 21

Detalle del costo de exportación

Detalle del costo de exportación				
Cuentas	4 meses	4 meses	4 meses	Anual
Transporte interno	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$1.800,00
Certificado de origen	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$30,00
Certificado fitosanitario	\$558,00	\$558,00	\$558,00	\$1.674,00
Certificado firma electrónica (Ecuapas)	\$10,07	\$10,07	\$10,06	\$30,20
Carga y estiba	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$300,00
Manipuleo interno dentro de la aduana	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$300,00
Pallet (zunchos y grapas)	\$16,10	\$16,10	\$16,10	\$48,30
Gasto de sonetizar el pallet	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$150,00
Costo del contenedor 20p.	\$2.500,00	\$2.500,00	\$2.500,00	\$7.500,00
Total, Costo de E.	\$3.944,17	\$3.944,17	\$3.944,16	\$11.832,50

Elaborado por: Agua, M. & Alay, J. (2024).

Se detallaron los costos de exportación para el producto, se exportará 3 veces al año. El costo de exportación, el valor total del primer cuatrimestral es \$3.944,17. Mientras que el total de los costos anual es de \$ 11.832,50.

2.8. Producción del producto

A continuación, se determinará los costos de producción del producto de la miel de caña con jengibre:

Tabla 22

Producción para la exportación en cuatrimestral

Mes	Pallets	Envases exportados	Producción al mes	Saldo demanda local por env.
Enero	3	15.120	17.000	1.880
Febrero	3	15.120	17.000	1.880
Marzo	3	15.120	17.000	1.880
Abril	2	10.080	17.000	6.920
Total	11	55.440	68.000	12.560

Elaborado por: Agua, M. & Alay, J. (2024)

Según los la información de los datos que se muestra en la tabla, la entidad podría cubrir la exportación descrita en un periodo cuatrimestral ya que en esta se especifica cuanto se necesitaría por producción mensual para las cantidades de envases planeadas a enviar. Es decir, existe la cantidad correcta para exportar la miel de caña de azúcar con jengibre hacia el mercado de Alemania – Hamburgo.

Tabla 23

Producción a exportar por toneladas

		Envases	Producción total	Saldo demanda local
Cuatrimestre	Unidades	55.440	68.000	12.560
	Toneladas	27,72	34	6,28
Anual	Unidades	166.320	204.000	37.680
	Toneladas	83,16	102	18,84

Elaborado por: Agua, M. & Alay, J. (2024)

Yaussa será rentable en la producción, donde la demanda local es mucho mayor, se exportará cuatrimestralmente 27,72 toneladas hacia Alemania. Es decir, anualmente se exportará 83,16 toneladas de miel de caña con jengibre.

Se cumplirá la demanda de los importadores alemanes ya que se cubrirá entre 90 a 110 toneladas.

Presupuesto de ingresos por exportación de la miel de caña de azúcar con jengibre:

Tabla 24

Desarrollo del costo de producción por unidad para la exportación

Presupuesto de ingreso por exportación del producto

Cantidad	Descripción	Precio U.	Precio de venta	Anual
55440	Miel de caña con jengibre	\$4,50 por envases	\$ 249.480,00	\$748.440,00
Subtotal			\$ 249.480,00	\$748.440,00

Elaborado por: Agua, M. & Alay, J. (2024).

Los ingresos por venta de la miel de caña de azúcar por la cantidad de 55.440 envases de 120 gramos con un valor unitario de \$4,50. Es decir que en la primera exportación se obtendrá un valor de venta de \$249.480,00. Esto equivale a un cuatrimestre en el año. En total se exportará 3 veces por año. Generando un ingreso total \$748.440,00.

Tabla 25

Precio de venta anual

	Enero - Abril	Mayo - Agosto	Septiembre – Dic.	Anual
P.V.	\$ 249.480,00	\$ 249.480,00	\$ 249.480,00	\$748.440,00

Elaborado por: Agua, M. & Alay, J. (2024).

4.9. Cada que tiempo exportarían y el total de los costos

Tabla 26

Valor total a pagar

Costos totales	4 meses	4 meses	4 meses	Anual
Costo de producción	\$23.342,53	\$23.342,53	\$23.342,54	\$70.027,60

Detalle del costo de exportación	\$3.944,17	\$3.944,17	\$3.944,16	\$11.832,50
Total, costos	\$27.286,70	\$27.286,70	\$27.286,70	\$81.860,09

Elaborado por: Agua, M. & Alay, J. (2024).

Se determino que dentro del primer cuatrimestre el total de costo por la producción y la exportación de la miel de caña tendrá un valor de \$27.286,70. En el año se pagará un total de \$54.472,91.

4.10. Rentabilidad

Tabla 27
Rentabilidad por dos semestres

Rentabilidad por dos semestres				
Costos totales	4 meses	4 meses	4 meses	Anual
Ganancia por la venta	\$ 249.480,00	\$ 249.480,00	\$ 249.480,00	\$748.440,00
Costo de producción	\$ 23.342,53	\$ 23.342,53	\$ 23.342,54	\$70.027,60
Detalle del costo de exportación	\$ 3.944,17	\$ 3.944,17	\$ 3.944,16	\$11.832,50
Rentable	\$ 222.193,30	\$ 222.193,30	\$ 222.193,30	\$666.579,90

Elaborado por: Agua, M. & Alay, J. (2024).

4.10. Conclusiones

En vista de los resultados obtenidos en las investigaciones realizadas y teniendo en cuenta los objetivos detallados en el proyecto, se detalla lo siguiente:

- El mercado destino Alemania posee una gran demanda en el consumo de la miel y sus derivados, dicho productos convirtiéndose en el consumo presente de las familias alemanas y que sea unos de sus endulzantes principales ante que otros productos.
- Mediante el análisis FODA de detallaron las fortalezas, obligaciones, debilidades y amenazas las cuales fueron de ayuda para el desarrollo del proyecto.
- En repuesta del primer objetivo específico descrito en el capítulo I, se adaptó el producto a exportar en base a los requisitos, documentos y certificados a considerar por parte del mercado alemán para que su trayectoria y aceptación sea satisfactoria.
- Mediante el análisis FODA de detallaron las fortalezas, obligaciones, debilidades y amenazas las cuales fueron de ayuda para el desarrollo del proyecto.
- Como tercer objetivo se menciona la elaboración del plan de exportación, para lo cual se tomaron de referencias a trabajos de diversos autores con el fin de poder abarcar amplios conocimientos para una mejor comprensión en base al desarrollo del proyecto, priorizando ciertos puntos para que la mercancía pueda llegar a su destino final sin problemas.
- El plan de exportación finaliza con la presentación de costos que corresponde a la elaboración del producto y gastos de exportación con el fin de conocer la rentabilidad que la entidad Agrosity-YAUSSA puede tener. El proyecto presenta un detalle con un periodo cuatrimestral en cuanto a la cantidad de producción logrando satisfacer la cifra demandada a exportar.

4.11. Recomendaciones

Basándonos en las investigaciones y cálculos realizados en este proyecto, las recomendaciones son las siguientes:

- Se recomienda tener en cuenta el termino de negociación, el cual corresponde FOB empleado en este trabajo, ya que este determina las obligaciones entre el exportador y el importador. De esta manera la entidad Agrosity-YAUSSA se desliga de trámites en el mercado de destino.
- Para que la exportación sea de satisfacción para los consumidores del mercado destino, se debe de acelerar los procesos para la obtención de los certificados mencionados puesto que estos agregan valor agregados al producto como la creación de la confianza al consumir el producto de la entidad por parte de los alemanes.
- Promover la comercialización del producto haciendo uso de ferias, supermercados, eventos, entre otros incrementando la oferta de la miel de caña con jengibre para que la empresa Agrosity-YAUSSA entienda sus cantidades de envases a exportar generando más ingresos a la entidad fomentando el empleo.

Referencias Bibliográficas

- Anónimo. (s.f.). *Datosmacro.com*. Obtenido de Datosmacro.com:
<https://datosmacro.expansion.com/paises/alemania#:~:text=Alemania%2C%20situada%20en%20Europa%20occidental,Berl%C3%ADn%20y%20su%20moneda%20Euros.>
- Araujo Maria; Chavez Kevin. (2023). *Repositorio ULVR*. Obtenido de
[file:///C:/Users/PRINCIPAL/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/IE/ZCGR8CE5/T-ULVR-5063\[1\].pdf](file:///C:/Users/PRINCIPAL/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/IE/ZCGR8CE5/T-ULVR-5063[1].pdf)
- Araujo y Chavez. (2023). *Repositorio ULVR*. Obtenido de
[file:///C:/Users/PRINCIPAL/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/IE/ZCGR8CE5/T-ULVR-5063\[1\].pdf](file:///C:/Users/PRINCIPAL/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/IE/ZCGR8CE5/T-ULVR-5063[1].pdf)
- Blanco Raquel. (2011). *Untitled Guao.org*. Obtenido de
<https://www.guao.org/sites/default/files/biblioteca/Diferentes%20teor%C3%ADas%20del%20comercio%20internacional.pdf>
- Cesuma. (2020). *Cesuma.mx. Universidad Internacional del talento*. Obtenido de
<https://www.cesuma.mx/blog/que-es-el-comercio-internacional.html>
- CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. (2010). Obtenido de
https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2022-02/DOCUMENTO_CODIGO-ORGANICO-DE-LA-PRODUCCION-COMERCIO-E-INVERSIONES.pdf
- Constitución de la Republica del Ecuador. (2008). *Oas.org.com*. Obtenido de
https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Corporación Financiera Nacional . (2022). *CFN*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2023/fichas-sectoriales-4-trimestre/Ficha-Sectorial-Azucar.pdf>
- Díaz Daniel. (2020). *Repositorio.Agrosavia.com*. Obtenido de
https://repository.agrosavia.co/bitstream/handle/20.500.12324/13813/26559_13208.pdf?seq#:~:text=En%20caso%20de%20almacenamiento%20debe,disparidad%20de%20criterios%20al%20respecto.
- Economipedia. (2021). *Economipedia.com*. Obtenido de
<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Gobierno de Mexico . (2020). *Gob.mx*. Obtenido de
<https://www.gob.mx/profeco/es/articulos/consume-cana-esta-temporada?idiom=es#:~:text=Conoce%20m%C3%A1s%20de%20esta%20planta%20de%20la%20cual%20se%20obtiene%20el%20az%C3%BAcar&text=En%20menor%20cantidad%20contiene%20calcio,f%C3%B3sforo%2C%20sodio%20y%20sel>

Hernández Sampieri, Roberto. (2019). *Puceapex.puce.edu.ec*. Obtenido de <https://puceapex.puce.edu.ec/web/cev/alcance-de-la-investigacion/>

Juan, A. (2004). Logística internacional. En J. P. Callaba, *Logística internacional* (pág. 19). Ciudad de México: Serie Docencia.

Legiscomex. (2020). *Sistema de Inteligencia Comercial*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-comercial-alemania-2018-perfil-demografico.pdf>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2021). *Agricultura.gob.ec*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/luego-de-siete-anos-aumenta-el-precio-de-la-tonelada-de-cana-de-azucar/>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (19 de Agosto de 2019). *Wkfinancialeducation.com*. Obtenido de <https://wkfinancialeducation.com/cual-es-la-teoria-del-valor-del-trabajo-de-adam-smith/>

Moquillaza, R. (27 de julio de 2021). *CONEXIÓNESAN*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/como-elaborar-un-plan-de-exportacion-de-manera-eficaz#:~:text=El%20plan%20de%20exportaci%C3%B3n%20es,y%20espec%C3%ADficos%20que%20planea%20alcanzar.>

Oficina Comercial de Chile. (Septiembre de 2018). *ProChile MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES*. Obtenido de <https://staticmer.emol.cl/documentos/campo/2019/02/19/20190219101324.pdf>

PORTAL ÚNICO DE TRÁMOTES CIUDADANOS. (22 de agosto de 2023). *PORTAL ÚNICO DE TRÁMOTES CIUDADANOS*. Obtenido de [https://www.gob.ec/dgrcic/tramites/adquisicion-certificado-firma-electronica-token#:~:text=%2454%2C88%20Incluye%20IVA%20\(contenedor,y%20certificado%20de%20firma%20electr%C3%B3nica\)](https://www.gob.ec/dgrcic/tramites/adquisicion-certificado-firma-electronica-token#:~:text=%2454%2C88%20Incluye%20IVA%20(contenedor,y%20certificado%20de%20firma%20electr%C3%B3nica))

Procaña. (2023). *Procana.org*. Obtenido de <https://procana.org/site/historia-de-la-cana/>

PROECUADOR. (2019). *GUÍA COMERCIAL ALEMANIA 2019*. Obtenido de file:///C:/Users/Melanie/Downloads/PROEC_GC2019_ALEMANIA-2.pdf

Qualtrics. (2021). *Qualtrics.XM*. Obtenido de <https://www.qualtrics.com/es-la/gestion-de-la-experiencia/investigacion/investigacion-cuantitativa/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20investigaci%C3%B3n%20cuantitativa,predecir%20fen%C3%B3menos%20mediante%20datos%20num%C3%A9ricos.>

Ramírez Diana. (2019). *Ecuador.gastronomia.com*. Obtenido de <https://ecuador.gastronomia.com/noticia/8497/cana-de-azucar-en-ecuador>

- Sánchez Priscilla; Tigua Jessenia. (2020). *Repositorio de la ULVR*. Obtenido de
file:///C:/Users/PRINCIPAL/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/IE/9H983A
PX/ejemplo_de_tesis,_uvilla[1].pdf
- Sánchez y Tigua . (2020). *Repositorio de la ULVR*. Obtenido de
file:///C:/Users/PRINCIPAL/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/IE/9H983A
PX/ejemplo_de_tesis,_uvilla[1].pdf
- Sánchez M. & Vagas T. (2020). *SECTOR AZUCARERO DEL ECUADOR*. Obtenido de
<https://obest.uta.edu.ec/wp-content/uploads/2020/12/Sector-azucarero-del-Ecuador-1.pdf>
- SEACARGO . (2020). *SCL*. Obtenido de <https://seacargo.com/ruta-alemania/>
- Servicios Nacional de Aduana del Ecuador . (2020). *SENAE* . Obtenido de
<https://www.gob.ec/senae/tramites/autorizacion-ingreso-mercancias-acogidas-al-regimen-importacion-consumo>
- Sposob, G. (5 de Septiembre de 2018). *ENCICLOPEDIA HUMANIDADES*. Obtenido de
ENCICLOPEDIA HUMANIDADES: <https://humanidades.com/alemania/>

Anexos

Anexo 1. Entrevista a un representante de AGROSITY-YAUSSA

- ¿Cuáles son los cuidados que se toma para el cultivo de la caña y del jengibre?
- ¿Cuántas miel de caña venden al año?
- ¿Cuántas hectáreas posee su terreno? y ¿qué porcentaje es destinada para el cultivo de la caña y del jengibre?
- ¿Estaría dispuesta a destinar otra hectárea para el cultivo de los ingredientes de la miel si la comercialización en el extranjero de este se llega a incrementar?
- ¿Cuánto tiempo toma la elaboración de miel de la caña con jengibre?
- ¿Actualmente con las maquinarias que poseen, ¿cuál es su capacidad máxima de producción del producto antes mencionado?
- ¿Han tenido en mente la exportación de este producto? comente las razones que han impedido la implementación de esta idea.
- ¿Considera usted la posibilidad de exportar la miel de caña con jengibre?
¿Por qué?
- ¿Cuál es el número de los empleados destinados para la producción del producto?
- ¿Cuáles son los planes a futuro para Agrosity-Yaussa?

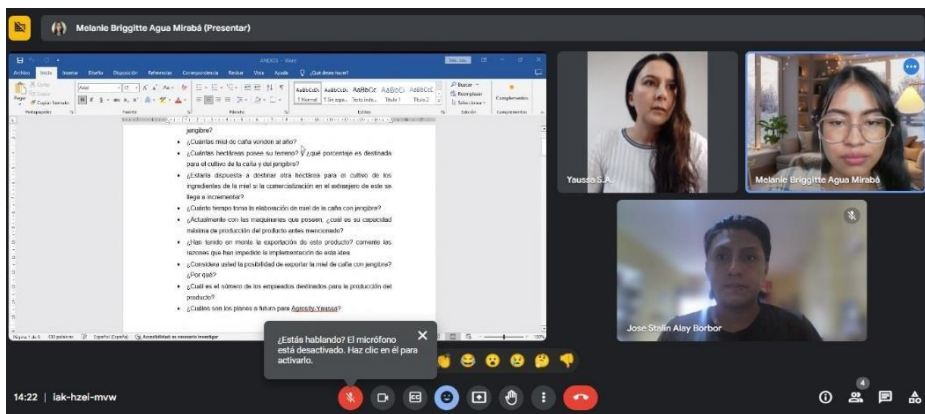
Anexo 2. Encuesta a ciudadanos alemanes de la ciudad de Hamburgo.

- Como consumidor ¿Qué es lo que más destaca usted en un producto?
 - PRECIO
 - INFORMACIÓN
 - EMPAQUE
- ¿Con qué frecuencia usted consume la miel?
 - SIEMPRE
 - A MENUDO
 - A VECES
 - RARAMENTE
- ¿Por qué usted consume miel antes que otros endulzantes?
 - MÁS NATURAL
 - MEJOR QUE EL AZÚCAR
 - PORQUE ME GUSTA
- ¿Estarías usted dispuesto a consumir miel de caña de azúcar con jengibre?
 - YES
 - NO
- ¿Qué tan atractivo podría ser el producto mencionado en el mercado alemán?
 - NADA ATRACTIVO
 - POCO ATRACTIVO
 - MUY ATRACTIVO

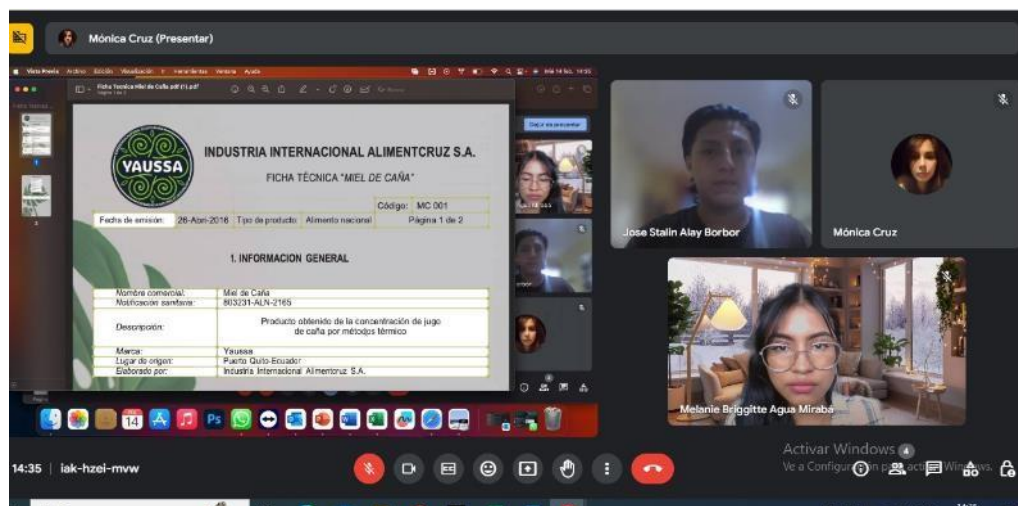
Anexo 3. Encuesta a los OCES e involucrado en el comercio exterior- Agentes de aduana.

- En la actualidad, ¿Cree usted que en el Ecuador han mejorado los procedimientos y los procesos aduaneros para la exportación?
 - SI
 - NO
- ¿El acuerdo multipartes ha sido de gran beneficio para el Ecuador contra la Unión Europea en el comercio internacional?
 - SI
 - NO
- ¿Las exportaciones podrían ser beneficiosas para el Ecuador?
 - MUY BENEFICIOSAS
 - NADA BENEFICIOSAS
- Con la experiencia que ha obtenido realizando trámites aduaneros en Guayaquil, ¿Cuál es el puerto más utilizado y recomendado para realizar los trámites aduaneros de exportación?
 - PUERTO DE AGUAS PROFUNDAS DE POSORJA
 - PUERTO MARÍTIMO DE GUAYAQUIL, LIBERTADOR SIMÓN BOLIVAR
 - CONTECON
 - INARPI
- En base a sus experiencias, ¿Cuál es el incoterm más utilizado en exportaciones para la UE?
 - EXW
 - FOB
 - CIF
 - CPT

Anexo 4. Entrevista a la señorita Evelyn, representante de YAUSSA



Anexo 5. Explicación sobre el producto a exportar



Anexo 6. Portada del Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea

