



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE UVILLA A SUECIA

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Tecnólogo en Exportaciones e
Importaciones

Profesor Guía
Ing. Diego Marcelo Salgado Salazar

Autor
Juan Sebastián Sáenz Medrano

Año
2017

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Ing. Diego Marcelo Salgado Salazar
Ing. En Comercio Exterior e Integración
CC: 1002355475

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Eco. Henry Santiago Gómez Sarmiento

Economista

CC: 1717257404

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se ha citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

Juan Sebastián Sáenz Medrano

CC: 1719811281

AGRADECIMIENTOS

Porque querer es poder, me alegra que seas tú quien me apoyo en todo momento, y sencillamente hoy me toca a mí agradecerte todas las cosas buenas que has hecho por mí, gracias tu genialidad, intelecto y amor incondicional.

DEDICATORIA

A mis padres que siempre supieron sacarme adelante y han sido los más importantes de mi vida.

RESUMEN

Este proyecto fue elaborado con el fin de dar a conocer el proceso de Exportación de Uvillas desde Ecuador a Suecia de una manera eficiente, siguiendo paso a paso dicha exportación con la finalidad de determinar si en el mercado actual es rentable exportar uvillas frente a competencia internacional y la crisis a nivel mundial. Basándose en datos real se podrá evidenciar de mejor manera esta realidad y ponerla en práctica dado el caso.

ABSTRACT

This project was elaborated with the purpose of publicizing the Uvillas Export process from Ecuador to Sweden in an efficient way, following step by step the export with the purpose of determining if in the current market it is profitable to export uvillas in front of international competition And the global crisis. Based on actual data, this reality can be better evidenced and put into practice, if necessary.

ÍNDICE

1. CAPITULO I. TEMA.....	1
1.2. Definición del problema	1
1.2.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2.2. Pregunta de investigación	1
1.2.3. Formulación de hipótesis	1
1.2.4. Objetivos	2
1.2.5 Justificación.....	2
1.3 Metodología	3
1.4. Marco teórico.....	4
2. CAPITULO II. CARACTERÍSTICAS Y USO DEL PRODUCTO	6
2.1. Características.....	6
2.1.2 Usos	8
2.2 Código arancelario.....	8
2.3 Producción y oferta en el mercado de origen.....	9
2.4 Exportaciones del Ecuador al mundo.....	10
2.5 Exportaciones de Ecuador a Suecia	11
3. CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO META.....	12
3.1 Producción local en el mercado meta	12
3.2 Importaciones del producto en Suecia.....	15
3.4 Acuerdos preferenciales entre Ecuador y Suecia	17
3.5 Barreras Arancelarias	17
3.5 Barreras de entrada.....	18
3.5.1 Barreras no arancelarias	18
3.6 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje.....	19
4. CAPITULO IV. PROCESO DE EXPORTACION.....	21

4.1 Flujo de proceso de exportación definitiva	21
4.2 Requisitos y trámites para una exportación.....	22
4.3 Incoterm seleccionado para la exportación de uvillas a Suecia	23
4.4 Transporte.....	25
4.4.1 Transporte interno	25
4.4.2 Transporte internacional.....	25
4.5 Cubicaje.....	26
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	29
5.1 Conclusiones.....	29
5.2 Recomendaciones	29
REFERENCIAS	30

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Uvilla	6
Figura 2. Partida arancelaria	9
Figura 3. Sub partida arancelaria sugerida: 0810.90.....	9
Figura 4. Indicadores Económicos de Suecia	12
Figura 6. Principales productos exportados por Suecia	12
Figura 10. Proceso de exportación.....	21
Figura 11. Reglas para cualquier modo o modos de transporte.....	24
Figura 12. Empacado de Uvilla	26
Figura 13. Empaque secundario	26
Figura 14. Pictograma	27

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Contenido nutricional.....	7
Tabla 2. Exportaciones de uvilla del ecuador al mundo	10
Tabla 3. Importaciones de uvilla del mundo a Suecia	11
Tabla 4. Lista de los productos exportados por Suecia.....	13
Tabla 5. Indicadores comerciales.....	14
Tabla 6. Importación de uvilla en Suecia.....	15
Tabla 7. Listas de los mercados proveedores para Suecia en valor durante 10 años.....	15
Tabla 8. Principales Mercados	16
Tabla 9. Principales países importadores	16
Tabla 10. Acuerdos comerciales	17
Tabla 11. Acuerdos comerciales	18
Tabla 12. Proceso de exportación.....	28

1. CAPÍTULO I. TEMA

Exportación de Uvilla hacia Suecia

1.2. Definición del problema

1.2.1 Planteamiento del problema

El Ecuador es reconocido por sus frutas tropicales, por nuestra diversidad de climas dentro de las regiones, somos privilegiados para la siembra y cosecha, en cualquier fecha del año, esto ayuda a la industria alimenticia.

Debido a las condiciones climáticas en Suecia, no le da la posibilidad producir la uvilla localmente, y debe importar para poder satisfacer la demanda.

Gran parte del consumo de frutas no tradicionales exportadas por Ecuador son importadas por Estados Unidos y países de la Unión Europea.

Las nuevas tendencia en alimentación de productos orgánicos son cada vez mayores, la demanda por parte de los consumidores hacia este mercado va en aumento frente a los productos convencionales. (Proecuador, s.f.)

1.2.2. Pregunta de investigación

¿Cuál será el nivel de aceptación que va a tener la uvilla en el mercado sueco?

1.2.3. Formulación de hipótesis

La exportación de la uvilla hacia Suecia satisficará y permitirá rentabilidad al sector exportador ecuatoriano.

1.2.4. Objetivos

1.2.4.1. Objetivo General

Exportar uvilla hacia Suecia a fin de utilizar los recursos de manera óptima.

1.2.4.2. Objetivos Específicos

a) Determinar las características y usos de la uvilla, su clasificación en el código arancelario, cuál es su producción y las necesidades internas, la demanda, se debe tomar en consideración las exportaciones realizadas a los diferentes destinos alrededor del mundo en los últimos años.

b) Investigar la demanda en el mercado de destino al cual se quiere ingresar este producto analizando la industria de origen al que pertenece la pulpa de naranjilla.

c) Realizar un análisis de la producción de la Uvilla en el Ecuador, estableciendo medidas de producción interna, el estudio de las importaciones realizadas en el país de destino, para saber cuál es nuestra competencia directa, la determinación de acuerdos comerciales firmados, sus barreras arancelarias, para poder llegar a una negociación y las ventajas la firmar el SGP +.

d) Establecer un proceso adecuado de logística de exportación, tomando en cuenta los requisitos, necesidades, y definir los parámetros generales de transporte y carga para determinar la cantidad de producto a comercializar.

1.2.5 Justificación

En este trabajo se pretende enfocar la necesidad de exportar la calidad y variedad frutal que posee el país, dando a conocer las frutas exóticas y no tradicionales a mercados que tienen una gran demanda alimenticia.

Dentro de la Unión Europea se enfocará en el sector de Suecia debido a la ubicación geográfica en la que se encuentra para satisfacer las necesidades alimenticias que presentan por su acelerado ritmo de vida que no le permite tener una alta calidad alimenticia.

Este proyecto tiene como finalidad dar a conocer la exuberancia frutal que posee Ecuador, brindando alimentos de excelencia en todos sus ámbitos.

1.3 Metodología

El planteamiento para llevar a cabo las metas establecidas, es la metodología lógica, metodología estadística, analítica y de diagnóstico.

Metodología Lógica: Llegar a fin desconocido a partir del conocimiento ya obtenido.

Este método nos ayudara a investigar información correspondiente a la exportación de uvilla y su introducción al mercado sueco

Metodología Analítica: Información obtenida a partir de fichas técnicas, información obtenida en libros e internet, los que nos ayudaría a ampliar las caracterices y usos de la Uvilla

Metodología de Diagnóstico: mediante este método de investigación se obtendrá la información necesaria acerca del código arancelario, su clasificación nos permite tener la información necesaria acerca de las obligaciones, barreras arancelarias, prohibiciones, ad valorem, salvaguarda y necesidades al momento de presentar la declaración aduanera.

1.4. Marco teórico

Al analizar la demanda del mercado sueco de frutos de calidad, sabor y textura que cumplan con las necesidades, normas y reglamentos establecidos en Suecia, se ha tomado la decisión exportar uvilla, las que cumplen las expectativas y condiciones para exportarlas.

Al tener una vinculación con un país nuevo en la importación de uvilla para nosotros, no hace darnos cuenta que cada país esta acondicionado a características especiales, y con esta referencia estamos al tanto de la ventaja que tiene Ecuador, de donde e va a realizar la exportación, al poseer un clima óptimo para el cultivo y al ser cuidadosamente cosecha con el propósito de seleccionar las uvillas de mejor calidad.

Otros de los factores para analizar en la exportación de la uvilla, es un estudio de las normas, reglamentos, cupos, certificados sanitarios, ambientales, legales para que el procedimiento de exportación sea claro y preciso, lo que nos da una ventaja a la empresa y al comprador.

En el mercado sueco, se ha introducido la uvilla desde hace algunos años, y se puede apreciar que cada vez se la encuentra con mayor facilidad en las más importantes tiendas de supermercado. También, se la utiliza en la decoración de platos y postres, en pastelerías y restaurantes.

Normalmente, la uvilla en Suecia se vende en paquetes, siendo canastillas plásticas o cajitas de cartón que contienen 100 g de uvilla y podríamos decir que prácticamente todas las provisiones actuales tienen como origen Colombia. El precio al público de la canastilla de 100 g, es de entre 15 a 20 coronas suecas, como puede apreciarse en la fotografía a continuación. A abril 2015, el tipo de cambio promedio de la corona sueca frente al dólar, fue de 8.6521 SEK por USD 1.00, según el Banco Central de Suecia.

Al observar las uvillas en los supermercados, se puede constatar que el producto tiene como origen Colombia, sin embargo, en las estadísticas del Trademap, las uvillas se las ha colocado dentro de una partida “bolsa” por lo que se puede inferir en una errónea interpretación de los datos, en este sentido y en términos de origen, como se mencionó en el punto 1.3, el proveedor real de uvilla hacia Suecia es Colombia.

También podría considerarse que la uvilla colombiana llega indirectamente a través de Holanda hacia Suecia.

La subpartida arancelaria correspondiente a “otros frutos frescos” presenta un ligero crecimiento en las importaciones del 2013 al 2014, dentro de esta subpartida “bolsa”, se puede referir que se encuentran también las importaciones de uvilla, procedente de Colombia o a su vez triangulada a través de Holanda.

En el caso de la uvilla, la tendencia de la demanda se enfoca sobre todo a los gustos de los consumidores por productos nuevos y exóticos, así como a los productos naturales y con propiedades nutraceuticas. Además de la uvilla fresca, se observa que la uvilla deshidratada también tiene un nicho entre los consumidores que buscan opciones saludables. La certificación orgánica siempre será un elemento que atrae a los consumidores en Suecia, por lo que es interesante en general ofrecer frutas con certificado.

2. CAPÍTULO II. CARACTERÍSTICAS Y USO DEL PRODUCTO

2.1. Características

Physalis peruvian L., Uvilla o Golden Berry es una fruta andina, pertenece a la familia de las solanáceas, similar a la familia de la papa, tomate y tabaco.

Es una fruta casi silvestre, redonda, con una piel lisa amarilla y una carne dulce y jugosa, tiene semillas amarillas pequeñas y suaves, que se encuentra dentro de un capuchón que lo protege, cuando ya es madura tiene un sabor dulce con un poco de agriedad, y es altas en vitamina C.

El parámetro para el desarrollo óptimo de la uvilla es:

Una altura de los 1800 m.s.n.m a los 2900 m.s.n.m: Precipitación de 400 a 1500 mm anuales: Temperatura de 12° a 24° C: Suelo de Franco arenoso al Franco arcilloso: Composición Bromatológica de la Uvilla en 100 g de fruto.



Figura 1. Uvilla

Tomado de (El productor, s.f.)

Tabla 1.

Contenido nutricional

CONTENIDO EN 100gr DE PRODUCTO FRESCO	PORCENTAJE (P/P)
PROTEÍNA	1.7
GRASA	1.1
FIBRA	2.7
HUMEDAD	83.1
CENIZAS	1.1
EXTRACTO NO NITROGENADO	10.3
CALORÍAS	52
FOSFORO	46
CALCIO	10
MAGNESIO	35
HIERRO	3
ACIDO ASCÓRBICO	34.4
B-CAROTENO U.I	120
VITAMINA A U.I	550

Adaptado de (Proecuador, s.f.)

El desarrollo de este producto para exportación debe cumplir con ciertas características de calidad por lo que es necesario mantener un manejo técnico. Los exportadores intensivos y extensivos de este producto lo mantienen bajo invernadero, pero también existen reportes de explotaciones en campo abierto solo se debe tener cuidado de no realizarlo en zonas donde existe influencia del granizo o heladas muy marcadas. Hay una variedad de investigaciones realizadas a nivel universitario, tratando de aumentar la producción por terreno.

En lo que se refiere a los parámetros económicos tenemos:

Rendimiento: 14. 000.00Kg / ha.

Densidad: 2000 plantas / ha

Costo de producción: 4000 USD / ha.

Precio de venta internacional: 4 USD / Kg

Precio de venta local: 0,5 USD / Kg

Aranceles: Libres para la Unión Europea y EEUU

Tipos de Mercados:

El mercado más grande que tiene la Uvilla es la Unión Europea donde, llega a los siguientes países:

Alemania, Inglaterra, España, Francia, Suecia, Suiza, Finlandia, Holanda, Italia

2.1.2 Usos

Es un producto que se lo puede consumir de manera fresca, cuando esta madura. Se la suele utilizar en conservas, salsas, postres, deshidratada, pulpa de jugo, ensaladas de frutas, presentaciones en platos de alta cocina, bebidas alcohólicas. Se la suele presentar como adorno en diferentes platos gourmet.

Su presentación suele ser; congelada, pulpa, mermelada, conserva, deshidratada, pero en su mayoría en forma fresca.

Debido a la alta presencia de pectina, le permite a la uvilla mantener la consistencia para preparar salsas y mermeladas, se la suele usar también en productos químicos y farmacéuticos.

2.2 Código arancelario

Dentro de la base de datos del Sistema armonizado figuran diversos productos identificados y aceptados por la Organización Mundial de Aduana.

La categorización amplia del sistema armonizado empieza con la identificación de los 2 primeros dígitos que son los Capítulos, ejemplo; 04, que pertenece a productos lácteos, huevos y otros de origen animal. A continuación, se subdivide al adicionar dígitos, eso quiere decir, 4 dígito nos da la Partida, a nivel de 6 dígitos la Subpartida, a 8 dígitos nandina y a 10 dígitos el arancel por país. (Organización Mundial de Comercio, s.f.)

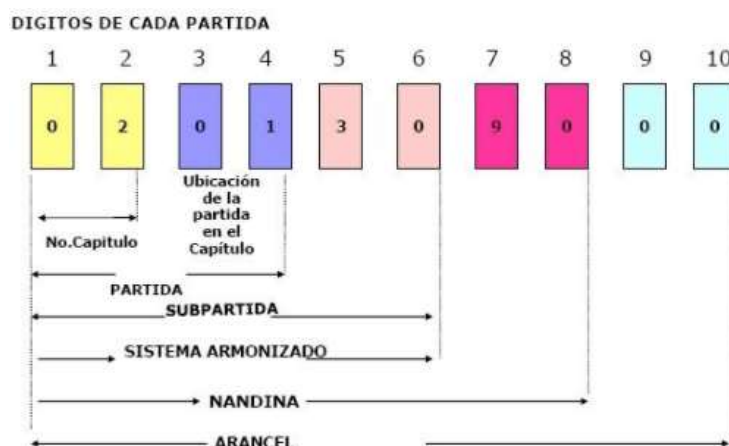


Figura 2. Partida arancelaria
Tomado de (Ecomexplus, s.f.)

Uvilla: *physalis*

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL.
Capítulo 08 :	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida Sist. Armonizado 0810 :	Las demás frutas u otros frutos, frescos
Sub Partida Sist. Armoniz. 081090 :	-- Granadilla, `maracuyá` (parchita) y demás frutas de la p
Sub Partida Regional 08109050 :	-- Uchuvas (uvillas) (<i>Physalis peruviana</i>)
Código Producto Comunitario (ARIAN)	
0810905000-0000 :	

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Figura 3. Sub partida arancelaria sugerida: 0810.90
Tomado de (SENAE, s.f.)

2.3 Producción y oferta en el mercado de origen

La situación geográfica del Ecuador es al noroeste de América del Sur, sobre la línea ecuatorial, al estar sobre la cordillera Andina, la cercanía del mare y amazonia generar diversos microclimas. El país se divide en 4 zonas agrícolas, con aproximadamente 12 millones de hectáreas usadas para la producción, y gracias a esta gran variedad y características se puede producir durante todo el año.

La agricultura de la Sierra es más tradicional, y la producción es para su propio consumo, y a pesar de eso, últimamente se a impulsado a la producción y exportación de frutos como la uvilla.

El cambio en hábitos alimenticios está abriendo nuevo nicho de mercado para frutas exóticas, entre otros.

2.4 Exportaciones del Ecuador al mundo

En los últimos años la exportación de uvilla ha decrecido significativamente entre el año 2014 y 2016, ha tenido una caída significativa si la comparamos con el periodo 2010 – 2013.

Tabla 2.

Exportaciones de uvilla del ecuador al mundo

EXPORTACIONES DE UVILLA DEL ECUADOR AL MUNDO		
(Toneladas y miles de dólares)		
AÑO	VALOR FOB - DÓLAR	TONELADAS
2007	\$ 33,35	6,90
2008	\$ 54,58	21,86
2009	\$ 20,57	77,66
2010	\$ 91,15	334,44
2011	\$ 60,08	224,60
2012	\$ 93,72	374,76
2013	\$ 81,40	377,30
2014	\$ 16,80	102,30
2015	\$ 36,00	213,10
2016	\$ 23,30	130,40
2017	\$ 5,40	26,50
Total	\$ 516,35	1889,82

Tomado de (BCE, s.f.)

2.5 Exportaciones de Ecuador a Suecia

A continuación, detallo las importaciones en los últimos 10 años de uvilla en Suecia.

Tabla 3.

Importaciones de uvilla del mundo a Suecia

IMPORTACIONES DE UVILLA DEL MUNDO A SUECIA						
(Miles de dólares)						
AÑO / PAIS	Mundo	Bélgica	Francia	Países Bajos	Polonia	Ecuador
2007	26	0	1	24	1	0
2008	3	0	0	3	0	0
2009	13	1	0	13	0	0
2010	3	1	0	2	0	0
2011	1	1	0	0	0	0
2012	0	0	0	0	0	0
2013	0	0	0	0	0	0
2014	0	0	0	0	0	0
2015	0	0	0	0	0	0
2016	0	0	0	0	0	0

Adaptado de (Eurostat, s.f.)

3. CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO META

3.1 Producción local en el mercado meta

Indicadores:

Población: 9.851.017 habitantes

Moneda: Corona Suecas (1 EUR = 9,6698 SEK)

PIB Mill. € [+]	2016	462.417M.€
PIB Per Capita [+]	2016	46.600€
PIB Trim Per Capita [+]	IV Trim 2016	11.625€
PIB Trim. Mill.€ [+]	IV Trim 2016	114.522M.€
Deuda [+]	2016	190.559 M.€
Deuda (%PIB) [+]	2016	41,60%
Deuda Per Capita [+]	2016	19.344 €
Déficit [+]	2016	4.142 M.€
Déficit (%PIB) [+]	2016	0,90%

Figura 4. Indicadores Económicos de Suecia

Debido a las condiciones en las que se encuentra Suecia, no es apta para la producción de la uvilla y está obligada a importar de otros países para cubrir su necesidad de consumir este producto.

Al Suecia no ser un importador directo de uvilla, me voy a basar en Holanda que es el país proveedor de uvilla para Suecia.

Figura 5. Balanza comercial Ecuador - Suecia

PRINCIPALES SUBPARTIDAS NO PETROLERAS EXPORTADAS POR ECUADOR A SUECIA MILES USD FOB 2017 (ENE-MAR)	
0803.90.11.00 BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	11.697
0710.80.90.00 LAS DEMÁS HORTALIZAS, AUNQUE ESTÉN COCIDAS EN AGUA O V..	479
0603.11.00.00 ROSAS FRESCAS CORTADAS	78
1604.14.20.00 LISTADOS Y BONITOS	66
0603.19.10.00 GYPSOPHILA (LLUVIA, ILUSIÓN) (GYPSOPHILA PANICULATA L) FR..	29
6504.00.00.00 SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS O FABRICADOS POR UNIÓN DE ..	22
0603.19.90.90 LAS DEMÁS FLORES Y CAPULLOS FRESCOS, CORTADOS, NO CO..	18
2103.90.90.00 LAS DEMÁS PREPARACIONES PARA SALSAS	10
1806.32.00.00 LOS DEMÁS CHOCOLATE Y PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE ..	5
1806.90.00.00 LOS DEMÁS CHOCOLATES Y PREPARACIONES ALIMENTICIAS QU..	2

Figura 5. Principales productos exportados por Suecia

Tomado de (BCE, s.f.)

Tabla 4.

Lista de los productos exportados por Suecia

<	Descripción del producto	2012	2013	2014	2015	2016
'TOTAL	Todos los productos	\$ 172.439.164,00	\$ 167.494.677,00	\$ 164.680.013,00	\$ 140.133.899,00	\$ 139.608.981,00
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	\$ 26.705.454,00	\$ 26.274.679,00	\$ 25.686.326,00	\$ 21.830.143,00	\$ 21.429.569,00
'87	Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	\$ 15.976.667,00	\$ 16.893.208,00	\$ 16.132.930,00	\$ 15.750.236,00	\$ 17.722.371,00
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	\$ 19.224.559,00	\$ 17.691.281,00	\$ 17.636.589,00	\$ 15.207.937,00	\$ 14.437.365,00
'48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	\$ 10.739.488,00	\$ 10.677.378,00	\$ 10.183.580,00	\$ 8.411.017,00	\$ 8.260.807,00
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	\$ 16.182.507,00	\$ 13.146.513,00	\$ 13.309.392,00	\$ 8.659.459,00	\$ 7.863.034,00
'30	Productos farmacéuticos	\$ 7.372.198,00	\$ 7.393.442,00	\$ 7.596.740,00	\$ 7.341.886,00	\$ 7.185.326,00
'99	Materias no a otra parte especificadas	\$ 8.086.485,00	\$ 8.226.025,00	\$ 7.006.090,00	\$ 5.816.399,00	\$ 5.597.118,00
'72	Fundición, hierro y acero	\$ 7.497.096,00	\$ 6.567.238,00	\$ 6.828.004,00	\$ 5.585.239,00	\$ 5.530.102,00
'39	Plástico y sus manufacturas	\$ 5.745.727,00	\$ 6.031.444,00	\$ 5.898.323,00	\$ 4.968.858,00	\$ 4.941.187,00
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	\$ 2.695.542,00	\$ 3.405.688,00	\$ 3.703.219,00	\$ 3.527.483,00	\$ 4.284.721,00
'90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	\$ 5.222.993,00	\$ 4.857.984,00	\$ 4.520.818,00	\$ 3.890.385,00	\$ 3.871.537,00
'44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	\$ 4.273.898,00	\$ 4.424.491,00	\$ 4.657.002,00	\$ 3.828.775,00	\$ 3.735.074,00

Tomado de (Eurostat, s.f.)

Tabla 5

Indicadores comerciales

SA4	Código del producto	Descripción del producto	Indicadores comerciales					
			Mundo importa desde el mundo			Suecia exporta hacia el mundo		
			Valor 2015, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2011-2015, %, p.a.	Participación en las importaciones mundiales, %	Valor 2015, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2011-2015, %, p.a.	
	TOTAL	Todos los productos	16.473.390.865	-2	100	140.133.899	-6	1
	63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	55.641.642	4	100	255.916	8	0
	62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	202.908.663	2	100	980.121	3	0
	61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	198.516.822	3	100	683.859	1	0
	39	Plástico y sus manufacturas	561.180.954	1	100	4.968.858	-3	1
	38	Productos diversos de las industrias químicas	177.142.507	-1	100	1.662.716	2	1
	34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ...	55.075.430	1	100	562.210	-1	1
	29	Productos químicos orgánicos	401.361.591	-3	100	1.929.536	0	1
	25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	51.154.582	-1	100	228.685	1	1
	99	Materias no a otra parte especificadas	314.070.655	-7	100	5.816.399	-11	2
	04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal ...	77.073.638	1	100	370.036	1	0
	01	Animales vivos	21.580.892	2	100	18.493	0	0
	02	Carne y despojos comestibles	110.354.834	1	100	138.195	3	0
	03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	97.449.725	0	100	3.527.483	9	3
	05	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte	8.648.047	1	100	22.837	-12	0
	06	Plantas vivas y productos de la floricultura	17.671.463	0	100	5.457	-14	0
	07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	66.989.188	3	100	86.708	-4	0

Tomado de (Eurostat, s.f.)

3.2 Importaciones del producto en Suecia

En las siguientes tablas podemos observar los valores y las cantidades de varios países, de las importaciones realizadas por Suecia de la Subpartida 081090 (Uchuvas, uvilla)

Tabla 6.

Importación de uvilla en Suecia

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia Suecia			Ecuador exporta hacia el mundo		
		Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
0810905000	Tamarindos, peras de marañón [mery, cajuil, anacardo, "cajú"], frutos del árbol del pan, litchis, ...	0	0	0	102	213	130

Tomado de (Eurostat, s.f.)

Tabla 7.

Listas de los mercados proveedores para Suecia en valor durante 10 años

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Suecia
Producto: 08109050 FRESH BLACK CURRANTS

Unidad: miles Dólar Americano

Tabla Gráfico Mapa Empresas Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

Descarga: Período (número de columnas): 10 por página: 10 líneas por página: Por defecto (25 por página)

País	Exportadores	Valor importado en 2007	Valor importado en 2008	Valor importado en 2009	Valor importado en 2010	Valor importado en 2011	Valor importado en 2012	Valor importado en 2013	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016*
Mundo		25	3	13	3	1	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Bélgica		0	0	1	1	1	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> España		1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Países Bajos		24	3	13	2	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Polonia		1	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat

Tomado de (Trademap, s.f.)

3.3 Importaciones del producto seleccionado desde Ecuador

El principal importador de Uvilla en el mundo es China, al importar en el 2008 un valor de \$200 millones, seguido por Rusia con un valor FOB de USD 153 millones.

A continuación, se detalla los principales importadores:

Tabla 8.

Principales Mercados

Lista de los importadores para el producto seleccionado
Producto: 081090 Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ... [+]
 El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2002 del SA.
 El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2007 del SA.
 El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2012 del SA.

SA4	Importadores	Valor importado en 2007	Valor importado en 2008	Valor importado en 2009	Valor importado en 2010	Valor importado en 2011	Valor importado en 2012	Valor importado en 2013	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017
	Mundo	1.385.784	1.558.673	1.717.858	1.893.779	2.451.548	2.553.648	2.899.894	2.686.898	2.833.523	2.786.289	
	China	128.782	208.134	299.880	351.870	569.394	799.855	921.352	917.325	1.097.436	756.115	
	Vietnam	8.056	18.888	24.848	32.885	18.122	13.055	9.785	8.112	17.971	398.531	
	Países Bajos	82.113	110.886	94.250	108.226	122.412	147.664	181.318	180.483	187.933	194.631	
	Estados Unidos de América	31.241	95.484	85.818	107.570	113.988	125.405	138.544	138.290	142.719	160.488	
	Hong Kong, China	95.143	116.285	159.961	124.432	171.169	176.553	147.833	153.907	142.484	133.913	
	Alemania	123.499	133.630	119.866	128.352	171.245	117.793	117.651	131.370	113.564	109.173	
	Indonesia	88.237	81.504	121.156	71.956	124.898	152.748	78.402	99.664	73.097	99.798	
	Francia	101.348	78.763	69.417	71.274	86.483	70.683	80.542	84.221	63.075	81.872	
	Emiratos Árabes Unidos	36.127	38.705					56.482	62.693	73.862	80.110	74.027
	Rusia, Federación de	135.260	153.381	165.295	223.994	223.864	127.987	158.645	119.170	84.347	63.499	
	Reino Unido	93.850	98.847	47.811	68.172	88.051	53.625	40.874	48.861	55.973	61.453	

Tomado de (Trademap, s.f.)

Tabla 9.

Principales países importadores

Producto: 0810905000 Tamarindos, peras de marañón [mery, cajuil, anacardo, "cajú"], frutos del árbol del pan, litchis, Uvilla

Importadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo	33	50	78	334	225	375	377	102	213	130
Países Bajos	1	7	34	115	83	248	67	32	135	46
Estados Unidos de América	0	0	2	0	0	0	49	0	2	39
España	1	11	23	66	59	50	17	14	19	21
Reino Unido	15	0	0	41	0	0	10	0	2	7
Canadá	4	0	5	43	0	0	9	0	12	6
Alemania	10	6	12	6	0	10	118	54	23	5
Francia	0	0	0	49	60	61	95	0	0	3
Emiratos Árabes Unidos										
Unidos	0	0	0	0	0	0	2	1	1	3
Turquía	0	0	0	0	16	0	0	0	0	0
Suecia	0	7	0	0	0	0	9	0	0	0

Tomado de (BCE, s.f.)

3.4 Acuerdos preferenciales entre Ecuador y Suecia

A continuación, se detalla los acuerdos comerciales de la partida de la uvilla (08109050)

Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados Miembros, por una parte, Perú y Colombia por otra, y tener en cuenta la adhesión de Ecuador Este acuerdo es el mismo que se negoció tanto con Colombia como con Perú, pero existen especificaciones dispuestas por el desarrollo nacional.

Tabla 10.

Acuerdos comerciales

ACUERDOS COMERCIALES PARA LA PARTIDA: 081090500	
PAIS	ACUERDO
'Federación de Rusia	General tariff(MFN)
'China	MFN duties (Applied)
'Alemania	MFN duties (Applied)
'Francia	MFN duties (Applied)
'Hong Kong (RAEC)	MFN duties (Applied)
'Estados Unidos de América	MFN duties (Applied)
'Indonesia	MFN duties (Applied)
'Países Bajos (Holanda)	Preferential tariff (AAP.AG2) for Ecuador / Preferential tariff (AAP.CE46) for Ecuador
'Reino Unido	MFN duties (Applied)
'Italia	MFN duties (Applied)
'Canadá	MFN duties (Applied)
'Bélgica	MFN duties (Applied)
'Singapur	MFN duties (Applied)
'Irlanda	MFN duties (Applied)
'Suecia	MFN duties (Applied)
'Tailandia	MFN duties (Applied)
'República de Corea	MFN duties (Applied)
'Austria	MFN duties (Applied)
'Suiza y Liechtenstein	Preferential tariff for CAN countries
'Emiratos Árabes Unidos	MFN duties (Applied)

Países a los que Ecuador ha exportado

Tomado de (Trademap, s.f.)

3.5 Barreras Arancelarias

Para Ecuador no está gravado los aranceles de importaciones de la uvilla en los principales mercados, gracias a los acuerdos regionales con tratamiento preferencial.

La siguiente cuadro detalla los porcentajes que imponen los principales mercados a Ecuador para poder ingresar a su mercado.

Tabla 11.

Arancel

ARANCEL PROMEDIO PARA LA PARTIDA: 081090		
Principales importadores mundiales	Aplicada	Ad-valorem
'Federación de Rusia	10.00%	10.00%
'China	20.00%	20.00%
'Alemania	8.80%	8.80%
'Francia	8.80%	8.80%
'Hong Kong (RAEC)	0.00%	0.00%
'Estados Unidos de América	0.00%	0.00%
'Indonesia	5.00%	5.00%
'Países Bajos (Holanda)	0.00%	0.00%
'Reino Unido	8.80%	8.80%
'Italia	8.80%	8.80%
'Canadá	0.00%	0.00%
'Bélgica	8.80%	8.80%
'Singapur	0.00%	0.00%
'Irlanda	8.80%	8.80%
'Suecia	8.80%	8.80%
'Tailandia	0.00%	0.00%
'República de Corea	50.00%	50.00%
'Austria	8.80%	8.80%
'Suiza y Liechtenstein	0.00%	0.00%
'Emiratos Árabes Unidos	0.00%	0.00%
	Países a los que Ecuador ha exportado	

Tomado de (Trademap, s.f.)

3.5 Barreras de entrada

3.5.1 Barreras no arancelarias

Requisitos para la Unión Europea

Regulación Fitosanitaria

Dentro de la UE se ha establecido normas y reglamentos sobre los productos fitosanitarios, con la finalidad de proteger los alimentos derivados de plantas, y garantizar la salud y calidad de sus cultivos, entre los requisitos encontramos:

IPPC: Comité internacional de Protección de plantas, el cual ha establecido estándares para proteger los bienes agrícolas de enfermedades o plagas.

Consiste en realizar un análisis de una muestra con el riesgo fitosanitario, identificando y validando su certificación, este informe certifica que el producto analizado ha sido inspeccionado de acuerdo a los procedimientos adecuados y se considera libre de peste de acuerdo a las regulaciones del país de destino. Si no cumple con los estándares este producto no podrá ingresar al país.

CALIDAD

La calidad del producto demandada por la unión Europea es muy exigente, como son normas ISO, cuya finalidad es el desarrollo, fabricación y suministro de productos más eficientes, seguros para la salud y limpios, lo que ayuda a que ingrese al país con mayor facilidad.

NORMAS ISO 9000

Nos proporciona un estándar para normar los procedimientos y métodos de producción, no solo la calidad, sino la organización, controlando todos los procesos. La ISO 9000 demanda la descripción de los procesos o actividades a detalle, sus procedimientos. Se debe considerar que se da una garantía si siempre cumplen con los procesos que se deben realizar.

Globalgap

Es la gestión de buenas prácticas agrícolas (BPA), su objeto es proporcionar alimentos mas seguros para el consumo, en este sistema se permite el uso de ciertos productos agrícolas. Es un certificado que se debe considerar para entrar a la Unión Europea. (Unión Europea, s.f.)

3.6 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje

Al 23 de marzo del 2017, se publicó el Reglamento (UE) 1169/2011 del parlamento Europeo y del Consejo o Reglamento IAC, el cual dice que:

Todos los alimentos envasados que se vaya a consumir en la UE tendría que estar etiquetado, obligatoriamente, y que contengan la información nutricional,

realizada sobre los 100g o 100ml de producto, la que permitirá comparar entre otros productos, como mínimo:

- Valor energético
- Grasas y grasas saturadas
- Hidratos de carbono
- Azúcares
- Proteínas
- Sal (sodio)

Además, es obligatorio incluir;

- Denominación del alimento
- Lista de ingredientes (no aplica)
- Condiciones de conserva y utilización
- Cantidad determinada de ingredientes
- Cantidad neta de alimento
- Fecha mínima de duración o de caducidad
- Se debe mencionar todo ingrediente que cause alergia o intolerancia.

La información debe estar en una lengua que se comprenda fácilmente por el país miembro.

Debe indicar el País de origen de manera obligatoria.

El etiquetado se estableció en un tamaño de fuente de 1.2mm, y si la superficie supera los 80cm³, el mínimo de fuente es de 0.9mm. (Requicitos Unión Europea, s.f.)

4. CAPÍTULO IV. PROCESO DE EXPORTACION

4.1 Flujo de proceso de exportación definitiva

La exportación

Es un régimen aduanero, el cual permita la salda definitiva de mercaderías, fuera del territorio aduanero del Ecuador, o ZEDE, con disposición de las normativas legales vigentes.

Proceso de exportación



Figura 6. Proceso de exportación

Adaptado de (IA Alimentos, s.f)

El proceso inicia con la trasmisión de la Declaración Aduanera de Exportación, en El ECUAPASS, la deberá ser acompañada de la factura comercial, documentación de embarque, lo que crea un vínculo legal y obligatorio para cumplir con SENA E por parte del exportador.

La información de la DAE por parte del Exportador:

Información por cada ítem detallado en la factura

Descripción de mercancía por ítem de factura

Información del Importador o solicitante

Lugar de destino

Volumen, cantidad de mercadería y su respectivo peso

Documentos de acompañamiento

Factura comercial

Autorizaciones (de ser el caso)

Certificado de origen: Es el documento que certifica el origen de la mercadería que se detalla, lo que significa; que avala que la mercadería fue o es fabricada en ese país. Se la utiliza para realizar exportaciones e importaciones con países donde existen convenios, para favorecerse de preferencias arancelarias.

Al exportar una mercadería existen canales de aforo, que se asignan los cuales pueden ser:

Aforo Físico Intrusivo

Aforo Documental

Aforo Automático

4.2 Requisitos y trámites para una exportación

El trámite de exportación de uvillas a Suecia debe cumplir con una serie de requisitos estipulados por la Aduana del Ecuador, los mismos que son:

Luego de obtener el RUC en el SRI, se debe proceder a:

Obtener el Certificado Digital para la firma electrónica, autenticado y otorgado por, el Banco Central del Ecuador o Security Data.

Realizar el registro en la página de ECUAPASS; donde se debe actualizar la base de datos, se crea un usuario y contraseña, se aceptan las condiciones de uso y se registra la firma electrónica.

Registro Agro calidad

Para cumplir con el proceso de exportación de productos agrícolas es necesario seguir los siguientes pasos:

Identifique que requisitos fitosanitarios se deben cumplir, lo cual puede realizarlo a través del Sistema Datos Públicos de Consulta.

Si no existen requisitos fitosanitarios establecidos, favor comunicarse con la Dirección de Certificación Fitosanitaria, a los números 2567232 – 2543319 – 2544473, extensión 156.

Regístrese como operador de AGROCALIDAD, a través del Sistema GUIA.

Regístrese como operador de comercio exterior en SENA, a través del Sistema VUE.

Solicite la inspección fitosanitaria, una vez tenga su producto listo para exportar, enviando su solicitud de inspección vía correo electrónico con al menos 48 horas de anticipación a la exportación.

Solicite el Certificado Fitosanitario de Exportación, utilizando el sistema VUE o de manera manual (para los casos de envío de muestras, productos procesados de categoría 1).

4.3 Incoterm seleccionado para la exportación de uvillas a Suecia

El reglamento sobre los términos nacionales e internacionales (INCOTERMS 2010), de la Cámara de Comercio Internacional, ayudan al proceso de negociación, estos términos establecen obligaciones y derechos del comprador y del vendedor, detallan las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de la mercadería.

Reglas:

Establece cuál de las partes tiene la obligación de hacerse cargo del transporte y/o seguro.

Donde y cuando el vendedor entrega la mercadería.

Cuáles son los costos que se hace cargo cada parte

Los Incoterms 2010 actualizan y consolidan las reglas “de entrega”; más claras, más sencillas.

Incoterms 2010		Incoterms 2010									
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
FCA	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
FAS	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo											
FOB	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo											
CPT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
CIP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
CFR	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo											
CIF	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo											
DAT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
DAP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											
DDP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente											

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

Figura 7. Reglas para cualquier modo o modos de transporte

Tomado de (Proecuador, s.f.)

Con esta información, voy usar el Incoterm FCA (franco transportista) donde el vendedor se compromete a entregar la mercadería en un punto acordado dentro del país de origen en otras palabras la aduana del Ecuador, y el comprador se hace cargo de los demás costos de importación hasta el destino, y toda la responsabilidad cae sobre el a partir de la entrega de la mercadería.

4.4 Transporte

4.4.1 Transporte interno

El exportador se responsabiliza de la entrega del producto en el punto acordado según el Incoterm FCA, y para lograrlo el exportador contrata el flete interno desde la planta hasta la ciudad de Quito donde se encuentra la exportadora y su costo es de \$.350 por tener que ser refrigerado y empacado para no perder sus características.

4.4.2 Transporte internacional

El transporte se puede efectuar por vía aérea, marítima y terrestre, la vía aérea, a pesar de ser en mas rápida, es la más costosa, pero es necesaria ya que la producción mensual de exportación es justificada con 1.188 kilos con un valor de 2.50usd el kilo.

Tarifa internacional

La tarifa aérea Quito hacia Gottemburgo, tiene un transito de 5 días aproximadamente, y se considera el peso volumétrico de 1.188kg, y el costo por kilogramo es de 2,60.

Tarifa aérea

$$1,188 \times 2,60 = 3088,80 \text{ USD}$$

Además se consideran gastos adicionales en origen como:

Aduana	110.00 USD
Handing	55.00 USD
Documentacion	45.00 USD
AWB	43.00 USD

Valore sin IVA

4.5 Cubicaje

Empaque Primario

Presentación

Cajas de 6 kg, en canastas de 1 kilo netos de fruta cada una, las canastillas son de plástico biodegradable y envueltas en plástico, dentro de la caja con hoyos de respiración.

Canastillas 18cm de largo x 16cm de alto x 20cm de ancho



Figura 8. Empacado de Uvilla

Tomado de (Coexfran, s.f.)

Empaque secundario

Para exportar la uvilla se necesitan cajas de 40cm de largo x 40cm de ancho x 20cm de alto. En las que van a ir 6 canastillas del producto.



Figura 9. Empaque secundario

Tomado de (Exportaciondemermeladaderocoto, s.f.)

El pictograma que vamos a utilizar para las cajas es el siguiente:

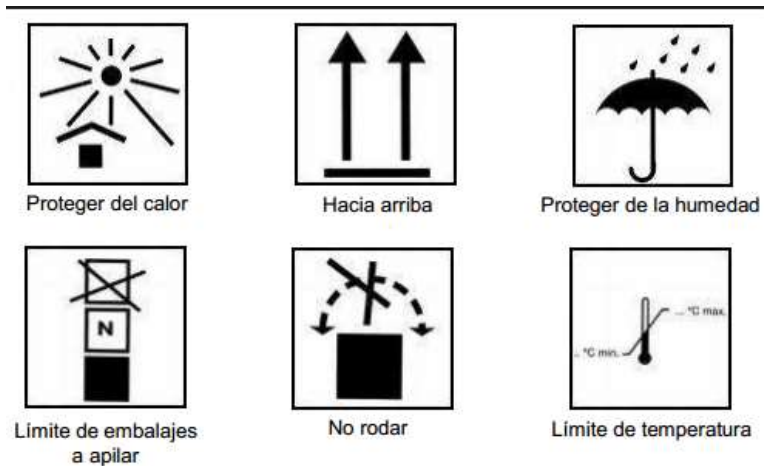


Figura 10. Pictograma

Adaptado de (Lenguajedelaimagen, s.f.)

Paletización

LARGO

$$\frac{120}{0,40} = 3$$

ANCHO

$$\frac{0,80}{0,40} = 2$$

ALTURA:

$$2,40 - 0,15 = 2,25 \quad \frac{2,25}{0,20} = 11$$

CAJAS POR BASE: 3 largo X 2 ancho = 6

TOTAL CAJAS POR PALLET = 11 filas X 6 de base = 66

Para este ejercicio, obtengo los siguientes resultados:

Numero de cajas por pallet

BASE	ALTURA	CAJAS /PALLETS	PALETS	TOTAL CAJAS
6	11	66	3	198

Peso bruto de la mercancía

	CANTIDAD	PESO UNITARIO	PESO TOTAL
CAJAS	198	6 KILOS	1188 KILOS
PALLETS	3	20 KILOS	60 KILOS
PESO TOTAL			1248 KILOS

VOLUMEN

Volumen Pallets de 98 cajas

Altura

Filas de cajas x altura de caja + altura de pallets

$$11 \times 0.20\text{m} = 2.20\text{m} + 0,15\text{m} = 2,35\text{m}$$

Ancho

Ancho del Pallet 0,80m

Largo

Largo del Pallet 1,20m

CALCULO DE VOLUMEN POR PALLET

ALTURA X ANCHO X LARGO / 60000

$$\frac{235 \times 80 \times 120}{6000} = 376$$

$$376 \times 3 \text{ (pallets)} = 1128\text{m}^3$$

Costo y la utilidad del producto

Tabla 12.

Costos y utilidad de la mercadería

CANTIDAD (kg)	COSTO UNITARIO POR CAJA	COSTO UNITARIO CANASTILLA EXPORTACION	GASTOS ORIGEN POR KILO	TOTAL
1188	15.00 USD	2.50 USD	0.35USD	
		2970 USD	415.80 USD	3385.80 USD
		UTILIDAD	30%	1015.74 USD
			SUMAN	4401.54 USD

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Para llegar al final del proyecto de tesis, este capítulo se dedicará a mostrar las conclusiones y recomendaciones obtenidas a lo largo de este proyecto. Con el fin de dar continuidad al proyecto y así mostrar sus beneficios obtenidos.

5.1 Conclusiones

El estudio realizado no da la pauta para que podamos tener un posicionamiento importante en el mercado sueco, y que en un futuro se logre introducir varias presentaciones de nuestro producto como la uvilla deshidratada. Y gracias al acuerdo que se lleva con la Unión Europea, nos brinda mejores posibilidades de introducir nuestro producto.

El Ecuador a ser un país altamente productivo, en su diversidad de zonas, nos da la oportunidad de exportar nuestros productos a diversos mercados. Por lo que podemos decir que el mercado sueco esta dado de manera acertada e incentiva a la explotación de potencias económicas con productos de calidad. La producción de la uvilla se ha desarrollado en los últimos años y llegando a nichos de mercado a los que no se han llegado antes, esto puede generar beneficios económicos para el exportador ecuatoriano.

5.2 Recomendaciones

La finalidad del proyecto es de invitar e incentivar a los demás exportadores de uvilla, a realizar exportación de esta dado las facilidades que se han aperturado gracias a las negociaciones dadas con la Unión Europea mediante los acuerdos de preferencias arancelarias, para alcanzar una mejor apertura en los mercados de la Unión Europea y contribuyendo a la balanza comercial y a la economía de nuestro país.

REFERENCIAS

- BCE. (s.f.). *Principales productos exportados por Suecia*. Recuperado el 12 de mayo de 2017, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-externo>
- Coexfran. (s.f.). *Empaque de uvilla*. Recuperado el 12 de abril de 2017, de <http://www.coexfran-ec.com/uvilla-cgd2>
- Ecomexplus. (s.f.). *Partida arancelaria*. Recuperado el 24 de mayo de 2017, de <http://e-comex-plus.com/Novedades/c%C3%B3mo-realizar-una-correcta-clasificaci%C3%B3n-arancelaria-de-mercanc%C3%ADas>
- El productor. (s.f.). *Uvilla*. Recuperado el 18 de mayo de 2017, de <http://elproductor.com/2017/01/31/ecuador-incrementa-la-exportacion-de-uvilla-deshidratada-hacia-alemania-en-un-160/>
- Eurostat. (s.f.). *Importaciones de uvilla del mundo a Suecia*. Recuperado el 21 de mayo de 2017, de <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Exportaciondemermeladaderocoto. (s.f.). *Empaque secundario*. Recuperado el 30 de abril de 2017, de http://exportaciondemermeladaderocoto.blogspot.com/2016/02/empaque_18.html
- IA Alimentos. (s.f.). *Proceso de exportación de alimentos*. Recuperado el 15 de abril de 2017, de <http://revistaialimentos.com/news/1602-443-gu-ua-rapida-para-entender-el-proceso-de-exportacion-de-alimentos.htm>
- Lenguajedelaimagen. (s.f.). *Pictogramas*. Recuperado el 17 de abril de 2017, de <http://aprendamosellenguajedelaimagen.blogspot.com/2013/10/pictograma.html>
- Organización Mundial de Comercio. (s.f.). *Código arancelario UE*. Recuperado el 15 de abril de 2017, de <https://www.wto.org/>
- Proecuador. (s.f.). *Incoterms 2010*. Recuperado el 18 de abril de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- Proecuador. (s.f.). *Oficina Comercial del Ecuador en Estocolmo-Suecia*. Recuperado el 13 de abril de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp->

content/uploads/2015/02/PROECU_PPM2012_BANANO_UVILLA_P
I%C3%91A_PITAHAYA_MANGO_BROCOLI_SUECIA.pdf

Requitos Unión Europea. (s.f.). Recuperado el 11 de mayo de 2017, de
[http://eur-
lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:304:0018:00
63:ES:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:304:0018:0063:ES:PDF)

Trademap. (s.f.). *Listas de los mercados proveedores para Suecia en valor
durante 10 años.* Recuperado el 29 de mayo de 2017, de
<http://www.trademap.org/Index.aspx>

Unión Europea. (s.f.). *Barreras no arancelarias.* Recuperado el 13 de abril de
2017, de [http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2013/ES/1-
2013-265-ES-F1-1.Pdf](http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2013/ES/1-2013-265-ES-F1-1.Pdf)