



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE EXPORTACIÓN DE CONCENTRADO DE MARACUYÁ AL
MERCADO COLOMBIANO PARA EL PERÍODO 2012 - 2013.

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

Profesor Guía
Ing. Edgar Romero

Autor
Christian Patricio Coque Asqued

Año
2013

DECLARACION DEL PROFESOR GUIA

“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. Edgar Romero
C.I. 1706385000

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

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

Christian Patricio Coque Asqued
C.I. 171522147-7

AGRADECIMIENTO

Primeramente a Dios Todopoderoso por darme la vida y la oportunidad de haber llegado a éstas instancias de mi vida, a mi amada esposa por haberme animado a seguir en este duro camino, por haber sido mi apoyo y no permitir que me dé por vencido, a mi amadísimo hijo que soporto malas noches esperando a que llegue a casa, a mis queridos padres, hermanos, suegros y cuñados que cuidaron de mi hijo mientras sus padres trabajaban y que nunca nos faltaron con el alimento bendecido por Jehová, de igual manera a Edgar Romero mi profesor y tutor que siempre me apoyo en la realización de este proyecto, a todos ellos Dios les pague por todo su apoyo y estoy seguro que él les va a devolver al ciento por uno.

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a Papito Dios por haberme dado a entender que “todo lo puedo en Cristo que me fortalece”, a mi esposa por su amor, a mis padres, hermanos, suegros y cuñados por sus palabras de aliento a mis amigos que estuvieron conmigo en las buenas y malas y como no a ti Papa Boey que me has aguantado mi mal carácter y que me has hecho comprender el verdadero significado de ser llamado padre a ti te dedico con todo mi amor y cariño.

RESUMEN

Es relevante mencionar que lo que se pretende con este estudio, es demostrar que el Ecuador posee todas las condiciones necesarias para no mantenerse al margen del proceso de globalización en el contexto del comercio exterior. Sabemos que el Ecuador es un país agrícola y en busca de sustentabilidad, más ahora con el apoyo del Gobierno en su proyecto de cambio de la matriz productiva nacional, donde obligatoriamente se debe encontrar nuevas propuestas para el sector exportable no tradicional.

La metodología empleada para la confirmación de la hipótesis está sustentada en una investigación en donde se pudo evidenciar las ventajas y beneficios que tiene el producto, así como la demanda insatisfecha en el mercado Colombiano en el consumo del concentrado de maracuyá, y la capacidad exportable de nuestro país. La empresa que se propone crear, llevará a cabo la exportación del jugo concentrado de maracuyá, y el destino del producto procesado será el mercado Colombiano, ya que se ha demostrado una demanda creciente frente al consumo de productos de origen natural sobre todo las frutas exóticas, por tal el perfil del consumidor Colombiano presenta características adecuadas para introducir el producto.

Ecuador y Colombia son los países de mayor connotación en la Comunidad Andina de Naciones, que han exportado concentrado de maracuyá hacia la Unión Europea, sin embargo en los últimos años la producción Colombiana no ha abastecido su demanda, por lo cual según fuentes del Banco Central del Ecuador las exportaciones de Ecuador hacia Colombia han incrementado paulatinamente. Se concluye indicando que iniciar un negocio de exportación de concentrado de maracuyá al mercado Colombiano es definitivamente una alternativa para cualquier ecuatoriano emprendedor y que no solo aportará a su desarrollo personal y económico, sino también a generar más fuentes de empleo y al ingreso de divisas, con lo cual apoyamos al crecimiento y desarrollo de nuestro país.

ABSTRACT

Is important mentioning that the purpose with this study is demonstrating that Ecuador has all the necessary conditions for not keep Ecuador out of the globalization process in the context of foreign trade. We know that Ecuador is an agricultural country and looking for viability, especially now with the support of the Government's project national productive exchange matrix, which necessarily must find new proposals for non -traditional export sector.

The methodology used for the hypothesis confirmation is supported in the research where it could demonstrate the advantages and benefits of the product, in addition the unmet demand in the Colombian market consumption passion fruit juice concentrate, and exportable capacity of our country. The company aims to create will take place to export passion fruit juice concentrate, and the fate of the processed product will be the Colombian market , since it has been shown an increasing demand to the consumption of natural products especially exotic fruits, for this the profile Colombian consumer presents suitable characteristics to introduce the product

Ecuador and Colombia are the country's most highly regarded in the "Comunidad Andina de Naciones", which exported passion fruit juice concentrate to the European Union, however the last years the Colombian production has not supplied their demand, according to Ecuadorian Central Bank, the exportation from Ecuador to Colombia have increased gradually. We conclude indicating that starting a business export passion fruit juice concentrate to the Colombian market is definitely a good option for any entrepreneur Ecuadorian and not only will contribute to their personal and economic development, also helps to generate more jobs and foreign exchange earnings, thereby support the growth and development of our country.

INDICE

CAPITULO I	1
1. INTRODUCCIÓN AL TRABAJO	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.3 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.4 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	3
1.5 OBJETIVOS	3
1.5.1 OBJETIVO GENERAL.....	3
1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	3
1.6 MARCO TEÓRICO	4
1.7 TERMINOLOGÍAS Y GLOSARIO DE TÉRMINOS.	5
CAPITULO II	7
2. EL PRODUCTO ELABORADO EN ECUADOR	7
2.1 PRODUCCIÓN DEL MARACUYÁ Y CARACTERÍSTICAS DEL CONCENTRADO	7
2.1.1 GRADO NUTRICIONAL	9
2.1.2 PROPIEDADES DE LA FRUTA DE LA PASIÓN O MARACUYÁ.	10
2.2 USOS DEL CONCENTRADO DE MARACUYÁ.....	12
2.3 DETERMINACIÓN DEL CÓDIGO ARANCELARIO PARA LA EXPORTACIÓN DEL CONCENTRADO DE MARACUYÁ	13
2.3.1 BASE LEGAL PARA LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....	13
2.3.2 ASIGNACIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	13
2.4 PROCESOS Y COSTOS PARA LA FRUTA DEL MARACUYÁ.	14

2.4.1 PROCESO PARA LA OBTENCIÓN DEL CONCENTRADO DEL MARACUYÁ.....	14
2.4.2 COSTOS DE LA FRUTA DE MARACUYÁ.....	19
2.5 SELECCIÓN DEL PROVEEDOR	20
2.5.1 MACRO LOCALIZACIÓN DEL PROVEEDOR	20
2.5.2 MICRO LOCALIZACIÓN	22
2.5.3 CANTIDAD Y COSTO QUE EL PROVEEDOR VA A ABASTECER	22
2.6 EXPORTACIÓN DEL CONCENTRADO DE MARACUYÁ.....	23
2.6.1 EXPORTACIONES DEL CONCENTRADO DE MARACUYÁ AL MUNDO (10 AÑOS).....	23
2.6.2EXPORTACIONES DEL CONCENTRADO DE MARACUYÁ AL CONTINENTE AMERICANO (10 AÑOS).....	24
2.7 PRODUCCIÓN DE CONCENTRADO DE MARACUYÁ EN ECUADOR ...	24
2.7.1 LUGARES DÓNDE SE PRODUCE.....	24
2.7.2 ESTACIONALIDAD DEL MARACUYÁ.....	25
CAPITULO III	26
3. ANÁLISIS DEL MERCADO COLOMBIANO.....	26
3.1 ANTECEDENTES DE LA PRODUCCIÓN DEL MARACUYÁ EN COLOMBIA	26
3.1.1 CANTIDADES DE PRODUCCIÓN EN COLOMBIA	27
3.1.2 ESTACIONALIDAD DE PRODUCCIÓN DE MARACUYÁ EN COLOMBIA.....	27
3.2 IMPORTACIONES DEL CONCENTRADO DE MARACUYÁ EN COLOMBIA	27
3.2.1 IMPORTACIÓN POR VOLUMEN Y POR VALOR CIF DE CONCENTRADO DE MARACUYÁ.....	27
3.3 IMPORTACIONES DEL CONCENTRADO DE MARACUYÁ DE COLOMBIA DESDE ECUADOR	29

3.4 ACUERDOS PREFERENCIALES ENTRE ECUADOR Y COLOMBIA.....	29
3.5 BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS DEL CONCENTRADO DE MARACUYÁ.....	31
3.5.1 BARRERAS ARANCELARIAS.....	31
3.5.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS.....	32
3.6 REQUISITOS PARA EL ETIQUETADO, EMPAQUE, ENVASE Y EMBALAJE	32
3.6.1 PRINCIPALES REQUISITOS PARA EL ETIQUETADO	32
3.6.2 ENVASES Y EMBALAJES PARA EL CONCENTRADO DE MARACUYÁ.....	33
CAPITULO I.....	35
4. EXPORTACIÓN DE CONCENTRADO DE MARACUYÁ Y LOGÍSTICA.....	35
4.1 PROCESO DE EXPORTACIONES	35
4.2 REQUISITOS, Y TRÁMITES PARA LA EXPORTACIÓN	36
4.2.1 REQUISITOS PARA PODER EXPORTAR.....	36
4.2.2 PERMISOS PARA PODER EXPORTAR EL CONCENTRADO DE MARACUYÁ.....	39
4.2.3 TRÁMITES PARA LA EXPORTACIÓN DE CONCENTRADO DE MARACUYÁ (DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN).....	42
4.3 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.....	46
4.3.1 TÉRMINO UTILIZADOS PARA EL TIPO DE EXPORTACIÓN	50
4.4 LOGÍSTICA DE TRANSPORTE.....	51
4.4.1 MEDIOS DE TRANSPORTE POSIBLES A UTILIZAR EN LA EXPORTACIÓN	51
4.4.2 MEDIOS DE TRANSPORTE UTILIZADO PARA LA EXPORTACIÓN..	52
4.4.3 EMPAQUE Y EMBALAJE DE LA MERCANCÍA A SER EXPORTADA	53
4.4.4 CUBICAJE.....	56

4.4.5 DETERMINACIÓN DEL FLETE PARA LA EXPORTACIÓN.....	58
CAPITULO V.....	59
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	59
5.1 CONCLUSIONES	59
5.2 RECOMENDACIONES.....	60
REFERENCIAS.....	61
ANEXOS	63

CAPITULO I

1. INTRODUCCIÓN AL TRABAJO

1.1 Introducción

El maracuyá es de vital importancia para muchos agricultores ya que miles de familias se benefician directa o indirectamente de esta tarea, por el precio, y el fácil manejo del cultivo, según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería a través del Servicio de información y Censo Agropecuario existe una producción alta de maracuyá

Las características que tiene nuestro suelo así como las condiciones del clima para el cultivo son muy propicias. Esta fruta está disponible durante todo el año, especialmente en dos etapas de producción: el primero de abril a junio y el segundo en octubre. Es una de las frutas que más crecimiento ha tenido en los últimos años, ya que ahora se la cultiva con sistemas más tecnológicos y funcionales. En el país existen aproximadamente 6 plantas procesadoras de concentrado de maracuyá, que están a la altura de las exigencias del mercado internacional.

Notándose además que las exportaciones de fruta fresca son prácticamente inexistentes se analiza exclusivamente el valor agregado que es el concentrado de maracuyá, producto de gran demanda por los consumidores colombianos por lo que se puede afirmar un potencial creciente en las exportaciones.

Este plan de investigación permitirá analizar qué grado de aceptación tiene el concentrado de maracuyá en el mercado de Colombia, tanto en calidad, y variedad cuanto en precio, logrando el beneficio común y generando nuevas fuentes de empleo en el país.

El interés que se persigue con el desarrollo del tema es realizar un plan investigativo del proceso de exportación de concentrado de maracuyá, orientado al mercado colombiano.

Se trata de evaluar la viabilidad de las ventajas en los procedimientos de exportación de Ecuador a Colombia, verificando las facilidades del comercio internacional con los convenios y tratados, mediante un análisis de su cadena logística, tomando base histórica de 10 años. Se considerará información actualizada para temas de legislación aduanera en el periodo 2012 - 2013.

1.2 Planteamiento del Problema

Pese a que existe una menor demanda de este producto a nivel internacional, a nivel interno no existe la tecnología, capacitación de obra que se requiere para optimizar el proceso de producción y su posterior comercialización y hasta la fecha no se ha evidenciado interés alguno o apoyo directo y concreto de las autoridades locales, para lograr la internacionalización de este producto. La no existencia de un canal de comercialización y distribución del concentrado de maracuyá en el vecino país de Colombia.

La economía ecuatoriana en su vida republicana se ha caracterizado por tener una estructura mono exportadora. Se ha dependido en gran medida de las exportaciones de cacao, banano o petróleo en distintas épocas, los mismos que son productos con poco valor agregado. Es deber de las nuevas generaciones aprovechar las bondades naturales que posee el país

El maracuyá es la principal materia prima para obtener el concentrado, trae muchas ventajas para los agricultores de bajos ingresos, ya que se da en suelos pobres o en tierras marginales donde no se pueden producir otros cultivos, el agricultor requiere de pocos fertilizantes, plaguicidas y agua.

Los altos niveles de producción de maracuyá ha desencadenado en que el precio y los costos de esta fruta, hayan bajado por la producción masiva de

algunos agricultores de la zona costera, considerando que es un producto altamente demandado por su valor y poder nutritivo, lo que poco a poco ha ido afectando a quienes comercializan la fruta, lo cual ha incidido en una pérdida económica tanto para productores como comercializadores de la misma, obligando a que se busquen alternativas comerciales en otros países.

1.3 Pregunta de Investigación

¿Se conoce de un plan guía de exportación de concentrado de maracuyá que garantice su aplicación y analice su factibilidad para el acceso al mercado colombiano?

1.4 Formulación de Hipótesis

Las características y usos del producto, tiene grandes ventajas y beneficios para exportar al mercado colombiano.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Desarrollar un plan de exportación para concentrado de maracuyá al mercado colombiano y su respectiva logística de aplicación.

1.5.2 Objetivos Específicos

Plantear los parámetros introductorios y de planeación de objetivos para el desarrollo del Plan de exportación de concentrado de maracuyá hacia el mercado colombiano.

Establecer las características, usos, ofertas, en cuanto al concentrado de maracuyá para la exportación al mercado de Colombia y su oferta de exportación en los últimos 10 años.

Determinar el mercado meta, demanda, competencia, acuerdos preferenciales, barreras y requisitos previos para la exportación de concentrado desde Ecuador a Colombia y su incidencia en los últimos 10 años.

Desarrollar un esquema de planeación para la exportación de concentrado de maracuyá y determinar los requisitos, trámites, negociaciones y logísticas de transporte que intervienen en el proceso al mercado Colombiano.

Plantear las conclusiones y recomendaciones que se obtengan al desarrollar el presente proyecto.

1.6 Marco Teórico

Éste estudio permitirá sustentar la investigación inicial en lo referente al problema de la investigación y su justificación. Esta información ayuda a determinar qué problema inicial fue planteado.

Se buscará estadísticas de los últimos 10 años que permitirá investigar sobre el concentrado de maracuyá en el mercado de origen, tanto en su oferta y demanda; se obtendrá una evolución de las exportaciones desde Ecuador a Colombia.

Análisis de proveedores en el mercado de origen y destino se podrá analizar el mercado meta, competencia, acuerdos preferenciales, barreras y requisitos previos para la exportación de concentrado de maracuyá desde el mercado de Ecuador a Colombia, esta información estará apoyada con investigaciones en entidades de comercio exterior.

Para el desarrollo del plan de exportaciones se analizarán todos los: requisitos, trámites, negociaciones y logísticas de transporte de concentrado de maracuyá desde Ecuador al mercado colombiano, apoyándose en las entidades que manejan el comercio exterior ecuatoriano y su cadena logística.

Con el desarrollo de la recolección, análisis e interpretación de información se podrá establecer las conclusiones y recomendaciones respectivas, basadas en los datos actualizados y vigentes para la exportación de concentrado de maracuyá, los cuales serán plasmados en el presente desarrollo de tesis de investigación.

1.7 Terminologías y Glosario de Términos.

Agropecuario: (De agro- y pecuario). Que tiene relación con la agricultura y la ganadería.

Exportación: Envío o venta de productos del propio país a otro

Viabilidad: Posibilidad de llevar a cabo algo

Plaguicidas: Que combate las plagas del campo

Factibilidad: Que se puede hacer

Hipótesis: La que se formula provisionalmente para guiar una investigación científica que debe demostrarla o negarla.

Logística: Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

Pectina: Sustancia vegetal que se halla disuelta en el jugo de muchos frutos maduros y que tratado químicamente se utiliza en la industria alimentaria para dar consistencia a mermeladas y gelatinas.

Carotenoides: Color o pigmento que existen en ciertos vegetales.

Volátiles: Que se volatiliza rápidamente al estar destapado.

Volatiliza: Que se evapora.

50° Brix: (**°Bx**) sirven para determinar el cociente total de sacarosa o sal disuelta en un líquido, es la concentración de sólidos- solubles Una solución de 25 °Bx contiene 25 g de azúcar (sacarosa) por 100 g de líquido. Dicho de otro modo, en 100 g de solución hay 25 g de sacarosa y 75 g de agua.

CAPITULO II

2 El producto elaborado en Ecuador

2.1 Producción del maracuyá y características del concentrado

A continuación se detallan las fases del cultivo, la planta y características para obtener concentrado de maracuyá.

	<p>Semillas</p> <p>Para el cultivo las semillas deben ser lavadas y puestas a secar bajo sombra, luego de 48 horas se siembran en bolsas plásticas donde germinan en 20 días luego se transplanta el suelo de cultivo.</p> <p>Las semillas de maracuyá proporcionan una gran cantidad de beneficios cuando son consumidas con la pulpa del fruto. Estas otorgan protección antioxidante para el mantenimiento de los sistemas cardiovasculares e intestinales. Son ricas en compuestos antioxidantes proporcionan fibra dietética insoluble y magnesio, tienen una fuerte actividad antioxidante.</p>
	<p>Planta</p> <p>Originaria de la región amazónica del Brasil. El maracuyá, parchita o fruta de la Pasión (<i>Passiflora edulis</i>).</p> <p>Es una planta trepadora; puede alcanzar los 9 metros de longitud en condiciones climáticas favorables. la flor del maracuyá puede alcanzar los cinco centímetros de diámetro.</p>

	<p>Fruto</p> <p>El fruto es una baya redonda u ovalada con un promedio de 6 cm. de diámetro y pesa entre 60 y 100 g. En la madurez es de color amarillo. Existen variedades con frutos de color morado a la madurez. Su pulpa es gelatinosa y tiene pequeñas semillas de color oscuro, es jugosa, ácida y aromática. La cáscara es rica en pectina. Las semillas tienen alto contenido de aceite con gran valor nutritivo y son fácilmente digeribles. El jugo del fruto tiene color amarillo-oro por la presencia de carotenoides y un aroma característico producido por la mezcla de aceites volátiles.</p>
	<p>Concentrado de Maracuyá</p> <p>Producto viscoso de color amarillo-naranja brillante, de textura homogénea, obtenido de la evaporación del agua del jugo natural de maracuyá, Producto 100% natural no contiene aditivos. La elaboración de concentrado de 50° Brix posee ciertas características que lo hacen muy apropiado para este proceso como es un bajo costo de envasado, ya que se lo hace en fundas plásticas, y su almacenamiento es congelado, para evitar el uso de preservantes y su descomposición.</p>

Figura 1. Fases para el cultivo, la planta y características para obtener el concentrado del maracuyá.

Tomado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Passiflora_edulis Manejo del cultivo de maracuyá INIAP

2.1.1 Grado Nutricional

A continuación se menciona el grado nutricional del concentrado de maracuyá.

Aporte Nutricional Medio (en 100 gr.)

Tabla 1 Grado Nutricional del maracuyá.

VALOR NUTRITIVO MARACUYÁ	
COMPONENTE	CANTIDAD
Valor energético	78 calorías
Humedad	85%
Proteínas	0.8%
Grasas	0.6 gr.
Hidratos de carbonato	2.4 gr.
Fibra	0.2 gr.
Calcio	5.0 mg([1])
Hierro	0.3 mg
Fósforo	18.0 mg
Vitamina A activa	684 mg
Vitamina B2	0.1 mg
Niacina	2.24 mg
Vitamina C	20 mg

Tomado de: <http://www.saludybuenosalimentos.es>

2.1.2 Propiedades de la fruta de la Pasión o Maracuyá.

	<p>Debido a la elevada concentración de Carotenoides, el maracuyá actúa como antioxidante previniendo el envejecimiento celular y protegiendo el organismo frente a los radicales libres y la aparición de cáncer, a la vez que se aumenta la eficiencia del sistema inmunológico y se reducen las probabilidades de ataques cardíacos.</p>
	<p>La vitamina C inhibe además el crecimiento de bacterias dañinas para el organismo, favorece el sistema inmunitario, previene enfermedades vasculares al reducir la tensión arterial, y es empleada en tratamientos contra alergias como el asma o la sinusitis.</p>
	<p>En cuanto al desarrollo del organismo, esta vitamina tiene un destacado papel en el mantenimiento de cartílagos, huesos y dientes. Ayuda a la absorción del hierro previene contra afecciones de la piel y contribuye a la cicatrización de heridas y quemaduras.</p>



	<p>En dosis normales ayuda a conciliar el sueño, esta recomendada también en casos de espasmos bronquiales o intestinales de origen nervioso, así como para dolores menstruales.</p>
	<p>Las semillas de maracuyá otorgan protección antioxidante para el mantenimiento de los sistemas cardiovasculares e intestinales.</p>

Figura 2. Propiedades del maracuya

Adaptado de: www.wikipedia.org

2.2 Usos del Concentrado de Maracuyá

El concentrado de maracuyá tiene los siguientes usos:

	<p>Actualmente, las cocinas más prestigiosas del mundo incluyen esta fruta dentro de los ingredientes de los más exclusivos potajes desde deliciosos postres, pasando por sabrosos helados, o también simples preparar bebidas energizantes.</p>
	<p>En muchos países se elaboran también jugos, néctares, jaleas, mermeladas, gelatinas, yogurts, dulces y cócteles, entre otros.</p>
	<p>El concentrado de maracuyá, también es utilizado como tratamiento capilar antifriz, facilitando el desenredo y el cepillado del cabello protegiéndolo del efecto de la humedad.</p>

Figura 3. Usos del concentrado del maracuyá

Tomado de: <http://www.generacion.com>

2.3 Determinación del Código Arancelario para la exportación del concentrado de maracuyá

2.3.1 Base legal para la clasificación arancelaria

Para determinar la base legal vamos a citar la Quinta Enmienda del arancel de Importaciones y exportaciones que consta en el Registro Oficial N° 859 publicado el viernes 28 de Diciembre del 2012, además de las notas explicativas y consultas que SENA E haya realizado para el producto que se va a exportar.

2.3.2 Asignación de la Partida Arancelaria

En la mayoría de países las mercancías se clasifican con base en el Sistema Internacional Armonizado de designación y codificación de mercancías.

La clasificación del jugo/ concentrado de maracuyá (*Pasiflora Edilus*) lo podemos encontrar en la siguiente partida como lo demuestro a continuación en:

Tabla 2. Partida Arancelaria para el concentrado de maracuyá.

Partida Arancelaria del Concentrado de Maracuyá	
Sección:	IV
Capítulo:	20
Partida	20.09
Subpartida:	2009.8
Subpartida Nandina:	2009.80.12

Sección IV: Productos de las industrias alimentarias

Capítulo 20: Preparación de hortalizas, frutas u otros frutos o demás.

Partida 09: Jugos de frutas u otros frutos

Subpartida 8: Jugo de cualquier otra fruta o fruto

Subpartida Nandina: De maracuyá (parchita) (*Passiflora edilis*).

2.4 Procesos y costos para la fruta del maracuyá.

2.4.1 Proceso para la obtención del concentrado del maracuyá

Las frutas destinadas al procesamiento se deben coleccionar del suelo o de las plantas cuando la cáscara tiene un color amarillo, posteriormente se someten a los siguientes pasos para su procesamiento.

	<p>Abastecimiento</p> <p>Después de la cosecha la fruta es trasladada por medio de camiones, los mismos que son abastecidos de la fruta una vez que esta se encuentra en jivas para conservar su frescura.</p>
	<p>Recepción de Fruta</p> <p>Se recibirá la fruta en las instalaciones de la empresa, para luego ser pesados en una balanza de piso se lleva el registro de quien es el proveedor de la fruta recibida, la cantidad en toneladas, así como la fecha de llegada.</p>
	<p>Lavado y Cepillado</p>

	<p>Antes de su procesamiento la fruta pasará por una maquina lavadora, la misma que tiene unos cepillos interiores que ayudan a quitar las impurezas, luego se dirige por una banda transportadora en donde se realiza un segundo lavado.</p>
	<p>Selección de la Fruta</p> <p>La fruta seleccionada debe ser de óptima calidad y con el grado de maduración requerido, de otro modo todo un lote puede echarse a perder por la presencia de una pequeña cantidad de fruta en mal estado. Por lo que luego del lavado se designará a un grupo de personas que clasificarán la fruta para evitar que el jugo pierda su calidad.</p>
	<p>Extracción de la Pulpa/jugo</p> <p>Después de la selección, la fruta pasará por un elevador a la máquina extractora, la misma que en su interior contiene dos láminas de acero que golpean la fruta hasta partirla en dos para luego separar la cáscara de la pulpa.</p>

	<p>Finisher</p> <p>Aquí se separa la pulpa de la semilla, la misma que no contiene preservantes ni azúcar luego pasa por un tamiz para obtener el jugo de maracuyá, en la malla se acumulan todos los residuos que aún no han sido retirados así como las semillas.</p>
	<p>Clarificación</p> <p>Todo el jugo que se obtiene pasará por unas tuberías hasta un envase en donde se procederá a retirar todas las partículas de impurezas existentes, para dejar al jugo totalmente limpio.</p>
	<p>Pasteurización</p> <p>El jugo será llevado a la máquina pasteurizadora para ser tratado a temperaturas altas logrando así eliminar los microbios que suelen ser sensibles a la temperatura.</p>



Concentración o Evaporización

Después de haber sido pasteurizado se trasladará directamente al evaporador, en donde se retira toda el agua existente en el jugo, obteniendo así el concentrado. Cuando se produce la evaporización el aroma se eleva por lo que es atrapada para luego ser agregada nuevamente ya que al concentrado se le reincorporará el 100% del aroma natural, extraído en el proceso de evaporación.



Enfriado

Este producto será envasado y sellado cuando todavía este caliente. Se aconseja enfriar el producto tan pronto como sea posible, ya que si se mantiene por un largo periodo a altas temperaturas podría alterarse tanto el sabor como el color de la fruta. El enfriador automático permitirá el enfriamiento gradual del producto.



Llenado de Concentrado

Una vez que ha sido cuidadosamente procesado el concentrado de maracuyá será colocado en 2 fundas de polietileno calibre 2, las mismas que irán dentro de un tanque metálico con capacidad de 250 Kg. El cual será herméticamente sellado con un cinturón y un sello de seguridad, para evitar el ingreso de estupefacientes. El tanque estará claramente identificado con: Nombre de la empresa, fecha de producción, lote, grados Brix, peso bruto y neto, número de tanque y número de registro sanitario.



Congelación

Luego de ser envasado y previamente enfriado será inmediatamente congelado para mantener las propiedades sensoriales y nutritivas de la fruta original. Se manejará hasta la recepción del cliente a una temperatura mínima de -18°C .



Figura 4. Proceso para el concentrado del maracuyá

Tomado de: <http://www.ecuadorpassionfruit.com>

2.4.2 Costos de la fruta de Maracuyá.

Tabla 3. Costo de la fruta de los Productores

Nombre Proveedor	Costo (Kg.)
Asociación de Productores de Maracuyá de Charapotó.	0.09
EXOFRUT	0,12
Asociación de Productores de Maracuyá la Montañita	0.10
Asociación de Productores de Maracuyá San Vicente	0.11
Hacienda San José del Junco	0.10

2.5 Selección del Proveedor

2.5.1 Macro localización del Proveedor

Sabiendo que la provincia de Manabí es la segunda en volúmenes de producción de Maracuyá (18.725 TM en el 2010) después de Los Ríos, según datos de la Encuesta de Superficie y Producción Continua (ESPAC) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC); así como por costos, para el abastecimiento del producto se ha escogido a la Asociación de Productores de Maracuyá de Charapotó.

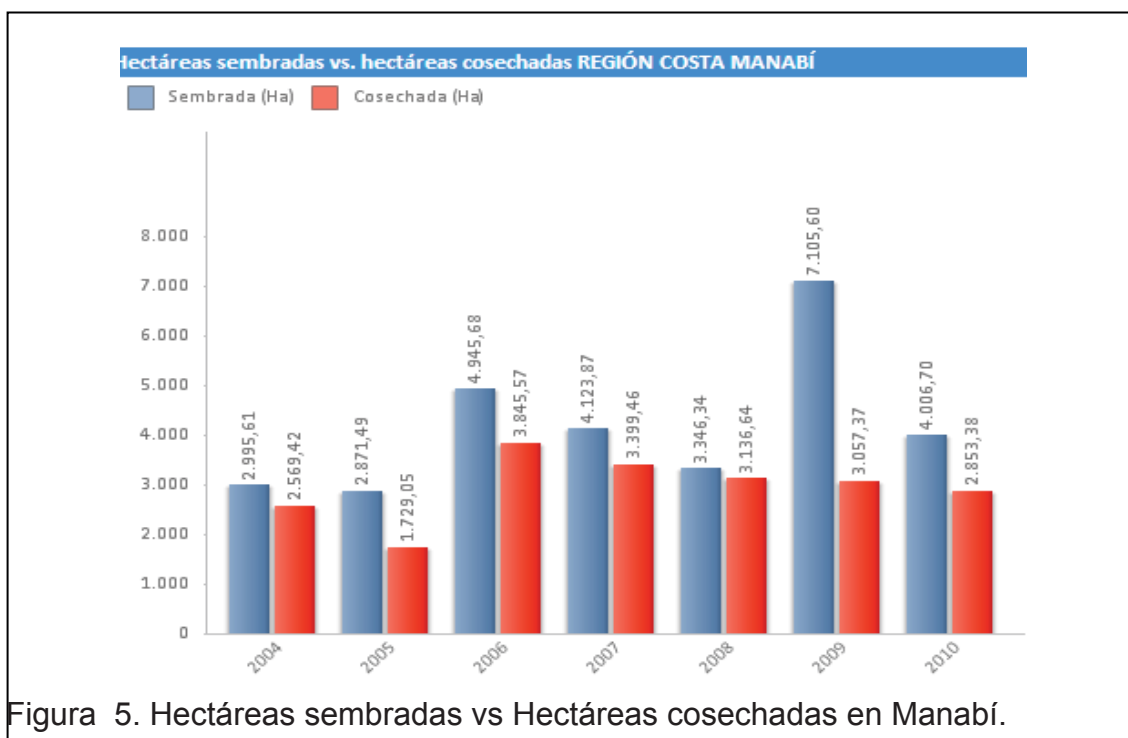


Figura 5. Hectáreas sembradas vs Hectáreas cosechadas en Manabí.

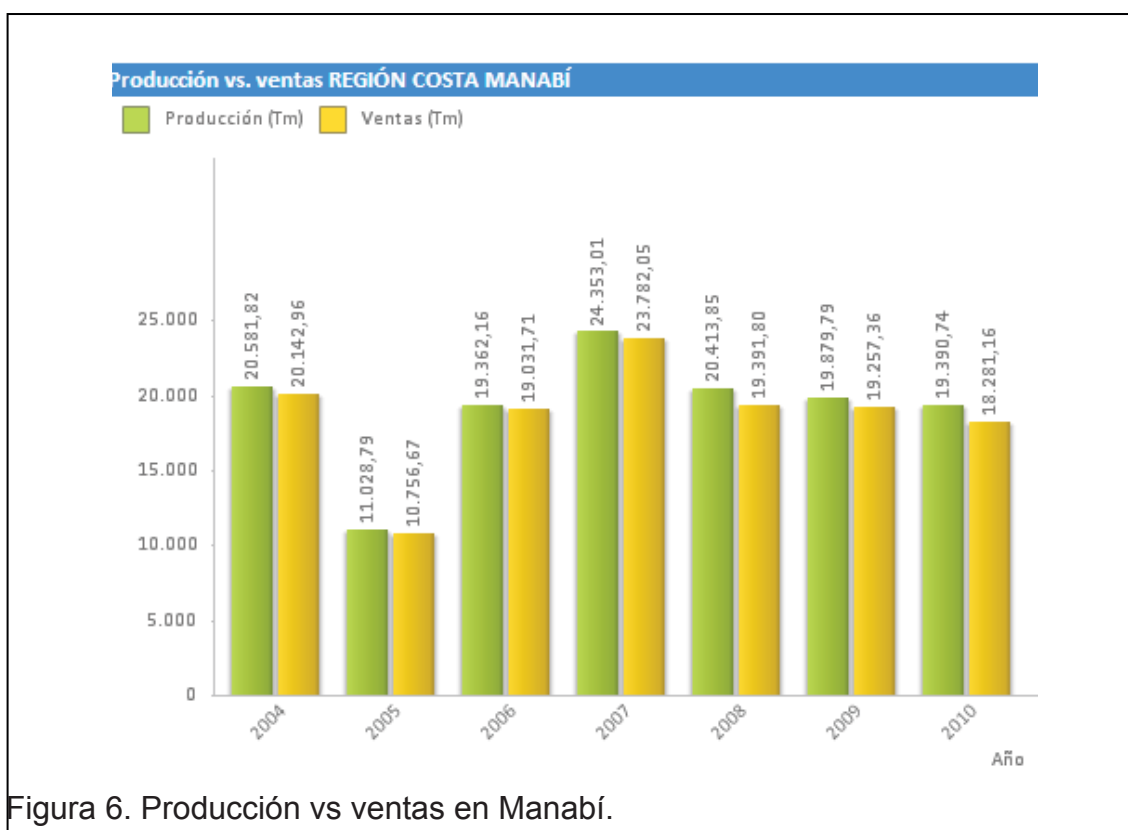


Figura 6. Producción vs ventas en Manabí.

Manabí es una de las provincias de la República del Ecuador (América del Sur), ubicada en la Región Litoral, cuyas playas están bañadas por las cálidas aguas del Océano Pacífico. Portoviejo, su capital provincial, está localizada a 400 kilómetros de Quito, la capital del país, y a 200 kilómetros de Guayaquil, capital de la provincia del Guayas y el más importante centro económico del Ecuador.



Figura 7. Provincia de Manabí

2.5.2 Micro localización



Figura 8. Parroquia de Charapotó

La Asociación de Productores de Maracuyá de Charapotó cubre el sector de La Laguna de la parroquia Charapotó, cantón Sucre, y en el sitio La Badea, cantón San Vicente, en donde se oferta la variedad INIAP 2009. (Fuente: www.inec.gob.ec)

2.5.3 Cantidad y Costo que el Proveedor va a Abastecer

Cantidad y costo de la materia prima maracuyá

Tabla 4. Costo de la fruta del productor escogido

Descripción	Unid. Medida	Cantidad / trimestral	Val. Unitario	Val. Tot.
Maracuyá INIAP 2009	Kilogramo	210000	0,09	\$18900

De 12 Kg. De maracuyá se obtiene 1 Kg. de concentrado de maracuyá.

Fuente: (Ecuador Passion Fruit).

De igual manera debo señalar que el precio a venderse a nuestros compradores en Colombia será de USD 6 el kilo una vez que haya sido procesado y con todos los valores incluidos la utilidad.

Nuestra empresa Passion Latina S.A. se encuentra ubicada en el Cantón Portoviejo perteneciente a la Provincia de Manabí. La cual tiene la intención de exportar Pulpa y Concentrado de maracuyá, al ver que existe una gran demanda en el mercado colombiano, se ha visto la oportunidad de comercializar el producto, con el fin de abastecer parte del mercado insatisfecho de Colombia.

2.6 Exportación del Concentrado de Maracuyá

2.6.1 Exportaciones del Concentrado de Maracuyá al Mundo (10 años).

Tabla 5. Exportación del Concentrado de maracuyá al mundo.

PAIS/ AÑO	EXPORTACIONES FOB EN MILES DE DOLARES											Total
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
HOLANDA(PAISES BAJOS)	29309	21478,3	25838,7	42667,4	41134,1	30255,9	51330,2	55338,3	55255,4	14900	189,5	367696,69
ESTADOS UNIDOS	4735,34	6682,52	7632,67	10699,1	11334,5	8688,26	13888,6	11227,2	7630,76	6810,57	115	89505,04
AUSTRALIA	203,57	696,5	1529,28	2485,53	1242,87	1466,54	1954,68	1932,17	1438,6	1115,46		14185,2
REINO UNIDO	1099,29	1632,25	990,15	393,25	220,8	508,4	2785,05	4565,64	756,5	492,9		13444,23
CANADA	446,75	766,32	607,2	693,46	1007,44	369,29	2826,34	1836,53	1156,82	238,79		9948,94
SUDAFRICA, REP. DE	252	250,2	584,01	1133,03	1220,62	915,6	949,85	768,1	208,63			6282,04
ISRAEL	235	328,87	655,26	1219,73	645,12	639,86	406,16	441,91	803,5	561,75		5937,16
BRASIL			570,85	676,6	361,53		2086,23	964,4		769,08		5428,69
ALEMANIA	643,62	1263,83	457,01	444	470	148,75	119,99	385		37,5		3969,7
ESPAÑA	45	108,84	260,1	777,63	190,54	673,37	8,04	810,84	406,19			3280,55
BELGICA	1716,21	406,84	148,39	53	108,64	259,38	43,2	187,69	128,94	83,15		3135,44
FRANCIA	159,85	108,56	70,38	312,26	379,7	579,51	476,77	647,6	70,2	29,25		2894,08
COSTA RICA	45,84		80	94,7	69,02	286,15	553,41	491,63	381,93	341,31		2343,99
JAPON	290,34	105,76	254,05	255,53	154,03	326,4	192,59	253,89	164,57	38,82		2095,98
SUIZA	121,75	121		34,38	1012,14	401,75		47,5				1738,52
PUERTO RICO	99,25	21,6	75,62	121,8	184,3	261,25	285	295,6	147,25	198,68		1690,35
NUEVA ZELANDA	10,8	43,2	129,19	145,27	106,88	205,11	200,12	275,46	121,88	346,5		1584,41
BARBADOS	62,5	103,77	193,75	247,5	137,5	75	150	186	199			1355,02
COLOMBIA		132,5	296,37			231,47	129,2	133		297,94		1220,48
ANTILLAS HOLANDESES					101,57			933,96				1035,53
TOTAL	39476,7	34250,8	40373	62454,1	60081,2	46292	78385,5	81782,4	68990,1	26321,7	304,5	538712,04

Tomado de: Banco Central del Ecuador

2.6.2 Exportaciones del Concentrado de Maracuyá al Continente Americano (10 años).

Tabla 6. Exportaciones del concentrado de maracuyá al continente americano

VALORES FOB AMERICA	
PAIS	TOTAL EXP
ESTADOS UNIDOS	89.505,04
CANADA	9.948,94
BRASIL	5.428,69
COSTA RICA	2.343,99
PUERTO RICO	1.690,35
COLOMBIA	1.220,48
CHILE	742,51
TRINIDAD Y TOBAGO	671,55
REPUBLICA DOMINICANA	646,50
MEXICO	507,19
VENEZUELA	421,00
PANAMA	274,24
CUBA	38,25
TOTAL	113.438,73

Tomado de: Banco Central del Ecuador

2.7 Producción de Concentrado de Maracuyá en Ecuador

2.7.1 Lugares Dónde se Produce

Tabla 7. Productores de Concentrado de maracuya

EMPRESA	DIRECCION	UBICACIÓN	TELEFONO
TROPIFRUTAS SA	Av. Marcel Laniado de Wind y Km 12.5 Vía a Daule	GUAYAQUIL	04-2115044
QUICORNAC SA	Edificio Conauto 4to Piso. Av. Juan Tanca Marengo, km 1.8	GUAYAQUIL	04-2681980
AGROINDUSTRIAL FRUTA DE LA PASION CIA LTDA	Km 10 Via a Daule - P.O. Box: 09-06-289	GUAYAQUIL	
EXOFRUT	Km 19.5 Vía a la costa P.O. Box # 16358	GUAYAQUIL	042737-043

2.7.2 Estacionalidad del Maracuyá

El maracuyá es una fruta que tiene un periodo de maduración de ocho meses después su siembra. Gracias a las condiciones climáticas de nuestro país está disponible durante todo el año, especialmente en la época húmeda donde se presenta la mayor producción siendo esto en los meses de marzo a junio y también en los meses de octubre a diciembre y su producción más baja se presenta en la época de sequía.

CAPITULO III

3 ANÁLISIS DEL MERCADO COLOMBIANO

3.1 Antecedentes de la Producción del maracuyá en Colombia

Oficialmente Republica de Colombia, su capital Santa Fe de Bogotá está constituida en un estado social y democrático de derecho. El país es la cuarta nación en extensión territorial de América del Sur, la tercera en población en América Latina, se encuentra dividida en 32 departamentos.

El volumen de producción del maracuyá en Colombia es importante, el presente artículo se centrará en informar sobre las características del cultivo, sistemas de producción e importancia regional del mismo.

Tabla 8. Producción de concentrado de maracuyá en Colombia

PRODUCCION DE MARACUYÁ EN COLOMBIA POR DEPARTAMENTOS		
DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	PORCENTAJE
Huila	Baraya, Paicol, Garzón, Rivera, Colombia, Campoalegre, Hobo, Pitalito, Guadalupe	26%
Santander	Manizales, Neira, Risaralda, Anserma	21%
Valle del Cauca	Roldanillo, La Unión, Toro	16%
Caldas	Chinchiná	9%

Adaptado de: http://huitoto.udea.edu.co/FrutasTropicales/principales_zonas_productoras

3.1.1 Cantidades de Producción en Colombia

En Colombia, para el año 2011, según las estadísticas de la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA), se produjeron 158.548 toneladas de Maracuyá, 33.966 toneladas de Granadilla y 23.781 toneladas de Curuba. (<http://www.agronet.gov.co>).

El área destinada para la producción de maracuyá en Colombia, en el año 2011, fue de 5.950 hectáreas, de las cuales 3.065 hectáreas se encontraban en edad productiva. (Fuente: <http://www.agronet.gov.co>).

Huila, contribuye con el 26% de hectáreas en edad productiva siendo el principal departamento productor de este fruto, seguido de Santander y Valle del Cauca, con hectáreas en edad productiva de 450 y 416, respectivamente.

3.1.2 Estacionalidad de Producción de Maracuyá en Colombia

El comportamiento de la producción durante el año es bien definido, presentando dos cosechas marcadas en los meses de Enero a febrero y en medio año de Julio a Agosto; durante los otros meses la producción se reduce pero sigue siendo continua, estas fechas pueden fluctuar de acuerdo con las variaciones climáticas de la zona. (Fuente: Corporación Colombiana Internacional).

3.2 Importaciones del Concentrado de Maracuyá en Colombia

3.2.1 Importación por Volumen y por Valor CIF de Concentrado de Maracuyá

El principal destino de exportación en el último año reportado fue Holanda, hacia donde se envió el 70% del volumen total, sin embargo, las exportaciones de maracuyá en jugo han mostrado una reducción del 18% anual promedio en valor y del 26% en volumen, probablemente por la disminución de la

producción, hecho que se ve reflejado en el aumento de las importaciones de fruto fresco en los últimos tres años, y por enfermedades en el maracuyá.

Las exportaciones colombianas se caracterizan principalmente por la fruta procesada, y la producción interna no es suficiente para abastecer la demanda requerida, por lo cual, de acuerdo con el comportamiento de la balanza comercial ha influenciado el aumento en las importaciones. El principal origen de las importaciones colombianas de jugo de maracuyá es Perú, seguido de Ecuador. (www.agronet.gov.co/.../insumos_factores_de_produccion).

En el siguiente cuadro se demuestra el crecimiento de las importaciones que ha tenido Colombia sobre este producto, lo cual confirma que su producción no abastece su mercado.

Tabla 9. Importaciones de maracuyá que ha realizado Colombia

IMPORTACIONES DE MARACUYA			
	VALOR CIF		VOLUMEN KG
AÑOS	CONCENTRADO DE MARACUYA		CONCENTRADO DE MARACUYA
			COSTO CIF/KG
2005	143.003		64.903
2006	0		0
2007	0		0
2008	34.697		73.922
2009	287.773		64.422
2010	100.428		15.000
2011	159.359		40.000
2012	276.180		57.150

Tomado de: <http://www.agronet.gov.co>

3.3 Importaciones del Concentrado de Maracuyá de Colombia desde Ecuador

Como se refleja en el cuadro inferior, hemos elegido a Colombia específicamente la ciudad de Cali como el mercado meta tomando en cuenta el crecimiento que han tenido las exportaciones de este producto desde nuestro país, lo cual demuestra que la producción interna de Colombia no satisface la demanda total y Ecuador esta consolidándose como uno de sus principales proveedores.

Tabla10. Importaciones de Colombia desde Ecuador

PAIS/ AÑO	IMPORTACIONES FOB EN MILES DE DOLARES											Total
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
COLOMBIA		132,5	296,37			231,47	129,2	133		297,94		1220,48

Tomado de: <http://www.banrep.gov.co/es/balanza-comercial>

3.4 Acuerdos preferenciales entre Ecuador y Colombia



Figura 9. Símbolos de Ecuador y Colombia

El 26 de mayo de 1969 cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de mejorar, juntos el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económico social. El 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de él.

Los países andinos eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, donde las mercancías circulaban libremente. Esto permitió que el comercio intracomunitario creciera vertiginosamente y que también se generaran miles de empleos. Se liberalizó también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades.

Objetivos de la CAN:

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y cooperación económica y social.
- Acelerar el crecimiento y la generación de empleo laboral para los habitantes de los países miembros.
- Facilitar la participación de los países miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional.
- Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los países miembros.

Los países que actualmente conforman la CAN son: Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia.

Normas de Origen de la CAN.

Las normas de origen las podemos encontrar en la Decisión 416 de la Comisión de la Comunidad Andina de Naciones.

Tabla 11. Acuerdo de Cartagena preferencial / can

Gravámenes por acuerdos internacionales para importaciones - 2009092000							
Acuerdo	País	Concepto	Gravamen	Índice	Tasa PID	Desde	Hasta
001-Acuerdo de Cartagena	BOLIVA	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-ene-2012	...
001-Acuerdo de Cartagena	ECUADOR	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-ene-2012	...
001-Acuerdo de Cartagena	PERU	GRAVAMEN ARANCELARIO	0.00 %	0.00 %		01-ene-2012	...

Tomado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/>

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano.

3.5 Barreras Arancelarias y no Arancelarias del Concentrado de Maracuyá.

3.5.1 Barreras Arancelarias

Son aquellas medidas, de carácter administrativo o pecuniario, que los gobiernos implementan para restringir el ingreso de importaciones no deseadas, entre las que merecen destacarse:

Regulaciones técnicas y sanitarias

Regulaciones antidumping;

Políticas públicas

Gravámenes locales, seccionales o sectoriales.

En este caso el Ecuador tiene una barrera de entra arancelaria con una tarifa del 0% de arancel aplicado a la importación del concentrado de maracuyá debido al Acuerdo de Preferencia firmado entre Ecuador y los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones.

Los acuerdos comerciales antes mencionados se hacen válidos una vez presentado el Certificado de Origen que confirme la procedencia ecuatoriana del producto en mención de Acuerdo a la Decisión 416 de las Normas especiales para la calificación del origen de las mercancías.

3.5.2 Barreras no Arancelarias

El mercado Colombiano impone diversas barreras no arancelarias para el ingreso a su mercado, aquí tenemos las medidas sanitarias y fitosanitarias, las cuales están dirigidas a proteger la salud y seguridad pública.

Barreras no Arancelarias para el concentrado de maracuyá

Tabla 12. Barreras no arancelarias para el concentrado de maracuya

CONCENTRADO DE MARACUYA		
DOCUMENTO – ENTIDAD	TRAMITE	BASE
Registro Sanitario - Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos	Previo	CIRCULAR 75 DEL 29-DIC-2006, MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. DIARIO OFICIAL NO. 46504 PÁG. 1
Visto Bueno - Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos	Previo	

Adaptado de: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/>

3.6 Requisitos para el etiquetado, empaque, envase y embalaje

3.6.1 Principales requisitos para el etiquetado

La rotulación de los envases es muy importante al momento de comercializar cualquier producto, al ser un producto de consumo humano la información exigible para ingresar el producto a mercado colombiano es:

Toda la información del producto debe estar en idioma español.

Ingredientes y contenido nutricional del producto.

Fabricante.

Cada lote de 10 tambores debe tener una muestra de 300 g. empacado en bolsa estéril para sus respectivos análisis.

Cada caneca deberá claramente tener identificada la fecha de producción y/o lote.

Grados Brix, porcentaje de acidez (ácido cítrico).

Peso bruto y peso neto.

Número de tambor y registro sanitario.

El concentrado no contiene preservativos, ni azúcar.

3.6.2 Envases y Embalajes Para el Concentrado de Maracuyá

El concentrado de maracuyá se envasa en doble funda de polietileno cerrado con doble amarra plástica, esta funda ira dentro de un tambor con capacidad de 55 galones, para exportación es embalado en contenedores refrigerados a - 18 °C / °0 F, lo cual le permite conservar la calidad adecuada.

EMBALAJE Y EMPAQUE

Tabla 13. Embalaje y Empaque

<p>* Congelado a - 18 °C / °0 F</p> <p>*Tambores de 55 gal. Con doble funda de polietileno cerrado con doble amarra plástica.</p>
<p>Peso: 250 kg. Neto/ 266 kg. Bruto</p>



Figura 10. Símbolos de Empaque

Tomado de: <https://www.ecuadorpassionfruit.com/>



Figura 11. Simbología para el empaque

CAPITULO I

4 EXPORTACIÓN DE CONCENTRADO DE MARACUYÁ Y LOGÍSTICA

4.1 Proceso de Exportaciones

En la actualidad exportar debe ser parte de las actividades prioritarias ya que nos permitirá establecer planes de negocios más estables y de largo plazo.

Existen muchas oportunidades, lo importante es decidirse a exportar ya que hoy por hoy tenemos entidades gubernamentales y privadas de Ecuador que apoyan a los exportadores

A continuación menciono algunos puntos del porque es beneficioso Exportar.
Necesidad de integrarse al mercado mundial.

Diversificar productos y mercados para enfrentar la competencia internacional.
Competencia en el mercado internacional por precio y calidad.

Asegurar la supervivencia de la empresa a largo plazo.

Oportunidades de mercado ampliados a través de acuerdos preferenciales con otros países.

Utilizar la capacidad productiva de la empresa.

4.2 Requisitos, y Trámites para la Exportación

4.2.1 Requisitos para Poder Exportar



Paso 1.

Obtención del RUC en el SRI

El trámite se realiza mediante página web:

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/219>

Requisitos para personas jurídicas

Formulario 01A y 01B.

Escrituras de constitución, nombramiento del representante legal o agente de retención.

Presentar el original y entregar copia de la cedula del representante legal o agente de retención.

Presentar original o copia del certificado de votación actualizado del representante legal o agente de retención.

Entregar copia de un doc. Que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Procedimiento

El contribuyente se acercará a cualquier ventanilla de atención del (SRI), portando los requisitos mencionados anteriormente, para inscribir el registro único de contribuyente (RUC).

Costo del trámite: No tiene costo Tiempo de entrega: 5 Minutos



Paso N° 2

4.2.1 Registro de la empresa a través del banco central del Ecuador

Una vez adquirido el Registro Único de Contribuyente (RUC), en el SRI, se procede a registrar a la empresa en el siguiente link: firma electrónica / registro empresa u organización.

Entidades para adquirir el certificado digital de firma electrónica

En las siguientes entidades se puede adquirir el certificado digital, para realizar el proceso de firma electrónica, la cual debe ser auténtica.


Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>


Tarifas de los certificados de la firma electrónica

Token.- Es un dispositivo criptográfico USB, donde se almacena su certificado digital de una forma segura, tiempo de duración 2 años.

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Token)	\$ 30,00 + IVA
Dispositivo Portable Seguro –Token	\$ 26,00 + IVA
TOTAL	\$ 56,00 + 12% = 62,72
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 15,00 + IVA



Instalación y revisión del programa indispensable para el uso del portal de ECUAPASS



Paso	Nombre del proceso	Verificar	Ayuda
Paso 1	Java Script	OK	Cuando indica "No", haga clic en "ayuda" para la configuración. Internet Explorer Mozilla Firefox Google Chrome
Paso 2	Java Runtime Environment	No	Cuando indica "No", haga clic en "[Descargar e instalar]" para la configuración. Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 3	Programación de Log in del PKI	No	"NO" - Desinstale y re-instale JAVA 1. Desinstalación de JAVA [haga clic] 2. Instalación de JAVA [haga clic] 3. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] "Nuevo" 1. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 4	Adobe Flash Player Install	OK	Cuando indica "No" o "Nuevo", haga clic en "[Descargar e instalar]" para la configuración. Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.

Paso 4''

Sistema ECUAPASS

Una vez cumplido con los pasos anteriores, se procede al ingreso portal ECUAPASS, donde se despliega la información detallada del uso, manejo e instalación del mismo.

En el programa de instalación permite:

- 1.- Actualizar la base de datos
- 2.- Crear un usuario y contraseña
- 3.- Aceptar las políticas de uso
- 4.- Registrar la firma electrónica


Figura 12. Requisitos y trámites para la exportación.


Adaptado de: <http://www.lacamaradequito.com>

<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/219>

4.2.2 Permisos para poder exportar el concentrado de maracuyá

Requisitos y Permisos para poder exportar		
PASO 1		<p>Registro Sanitario</p> <p>Costo USD 80</p> <p>Para solicitar un Registro Sanitario, se debe acudir al Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical “Leopoldo Izquieta Pérez” (INH). Todos los productos agrícolas requieren, el registro de un productor o exportador, el tiempo de duración del registro sanitario tiene una vigencia de 2 años.</p>
PASO2	 <p>Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria</p>	<p>El Ministerio de Salud Pública, a través de la Agencia Nacional de Regulación, Vigilancia y Control Sanitario, es la única entidad que emite certificados de operación sobre el cumplimiento de las buenas prácticas generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado y almacenamiento de alimentos para consumo humano, con el cual se</p>

		<p>garantiza que los alimentos se fabrican en condiciones sanitarias adecuadas con base en las disposiciones establecidas en el Decreto Ejecutivo 3253, publicado en el Registro Oficial 696 del 4 de noviembre de 2002.</p>
PASO 3		<p>El usuario debe ingresar su carpeta con toda la documentación solicitada en Arcsa. Si la misma está correcta y completa, se designa a un Organismo de Inspección Acreditado, el mismo que realizará la auditoría a la empresa solicitante.</p> <p>Posteriormente a la auditoría, el Organismo de Inspección envía el informe final a la Arcsa con el resultado de la misma. Si la respuesta es favorable, se emite el certificado de operación sobre la base de la utilización de Buenas Prácticas de Manufactura para Plantas Procesadoras de Alimentos.</p>




<p>PASO 4</p>		<p>Costo:</p> <p>Industria: 5 SBU (cinco salarios básicos unificados)</p> <p>Mediana Industria: 4 SBU (cuatro salarios básicos unificados)</p> <p>Pequeña Industria: 3 SBU (tres salarios básicos unificados)</p> <p>Microempresa: 2 SBU (dos salarios básicos unificados).</p> <p>Tiempo de entrega: 21 días.</p>
---------------	---	--

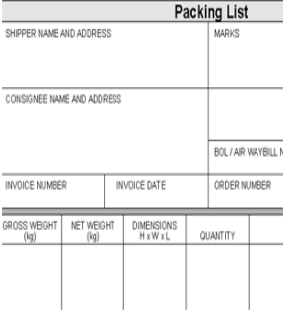

Figura 13. Permisos para la exportación.


Adaptado de: Procuador y <http://www.controlsanitario.gob.ec/>

4.2.3 Trámites para la exportación de concentrado de maracuyá (Documentos de exportación)

Los documentos que deberá completar el exportador previo al embarque serán los siguientes:

<p>Factura Comercial Original.</p>	<p>Es el documento mercantil, en donde consta los datos del vendedor, en el caso de ser: sociedad anónima, sociedad limitada etc. Todos los datos del mismo deben estar visibles incluyendo el domicilio fiscal. Los datos del producto deben estar especificados correctamente por el proveedor que vende el bien o servicio.</p>	 <p>El formulario muestra los datos de la empresa exportadora y importadora, el número de factura, el monto total y los impuestos aplicados.</p>
<p>DAE</p>	<p>Declaración Aduanera de Exportación. Es un formulario en donde se registran las exportaciones que se desean realizar, La misma se debe presentar en la aduana, en donde formalizara la exportación junto con los documentos de acompañamiento y soporte. Con la implementación del nuevo sistema Ecuapass, el proceso de orden de embarque se elimina, solo se</p>	 <p>El formulario contiene campos para el tipo de mercancía, el valor declarado, el origen y el destino de la exportación.</p>

	<p>debe realizar la declaración aduanera de exportación. Con el Ecuapass luego del aforo respectivo, deben proceder a la salida de mercancías, y por último deben presentar el manifiesto.</p>	
<p>Lista de Empaque.</p>	<p>Es un documento en el cual va el detalle de los artículos embalados por bultos, con cierta descripción en unidades contenidas en cada uno de ellos, este documento es comparado con otros documentos como son: factura comercial y conocimiento de embarque.</p>	 <p>The image shows a 'Packing List' form. It includes fields for 'SHIPPER NAME AND ADDRESS', 'CONSIGNEE NAME AND ADDRESS', 'INVOICE NUMBER', 'INVOICE DATE', and 'ORDER NUMBER'. There is also a section for 'BOL/AIR WAYBILL'. At the bottom, there is a table with columns for 'GROSS WEIGHT (kg)', 'NET WEIGHT (kg)', 'DIMENSIONS H x W x L', and 'QUANTITY'.</p>
<p>Autorizaciones Previas</p>	<p>Registro Sanitario</p>	
<p>Certificado de Origen</p>	<p>Certificado de origen Costo USD 10 El certificado de origen, es un documento que exigen muy pocos países, para que puedan gozar de ciertas preferencias arancelarias, siempre y cuando estén</p>	 <p>The image shows a 'CERTIFICADO DE ORIGEN' form from FEDEX. It includes fields for 'A. N.º BUQUE', 'CERTIFICADO DE ORIGEN', and 'CERTIFICADO DE ORIGEN'. There is also a section for 'DECLARACION DE ORIGEN' and a table for 'DECLARACION DE ORIGEN'.</p>

	<p>conformados por un acuerdo bilateral establecido entre naciones. Como se va a exportar concentrado del maracuyá, en este caso se requiere de un Certificado de Origen, para las exportaciones dirigidas a los países miembros de la CAN, ALADI, MERCOSUR concedido por el MIPRO y por delegación:</p> <p>FEDEXPOR emite certificados de origen para países de la CAN, ALADI, MERCOSUR y Terceros países.</p>	
<p>Documento de Transporte multimodal:</p>		
<p>Via Marítima = Bill of Lading/</p>	<p>Es el conocimiento de embarque marítimo a lo que se le conoce como B/L, es un documento por el cual la naviera reconoce que ha recibido la mercancía para su transporte hasta el puerto de destino.</p>	


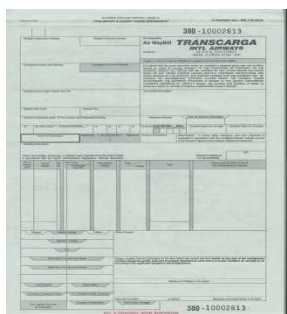
<p>Vía Terrestre = Carta de Porte Internacional (CPI)</p>		
<p>Vía Aérea = Guía Aérea).</p>		

Figura 14. Trámites para la exportación.

Adaptado de: Proecuador

Finalmente, se podrá cerrar la exportación ante la SENA y obtener el definitivo DAE, para lo cual cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Para este trámite se requiere de los siguientes documentos:

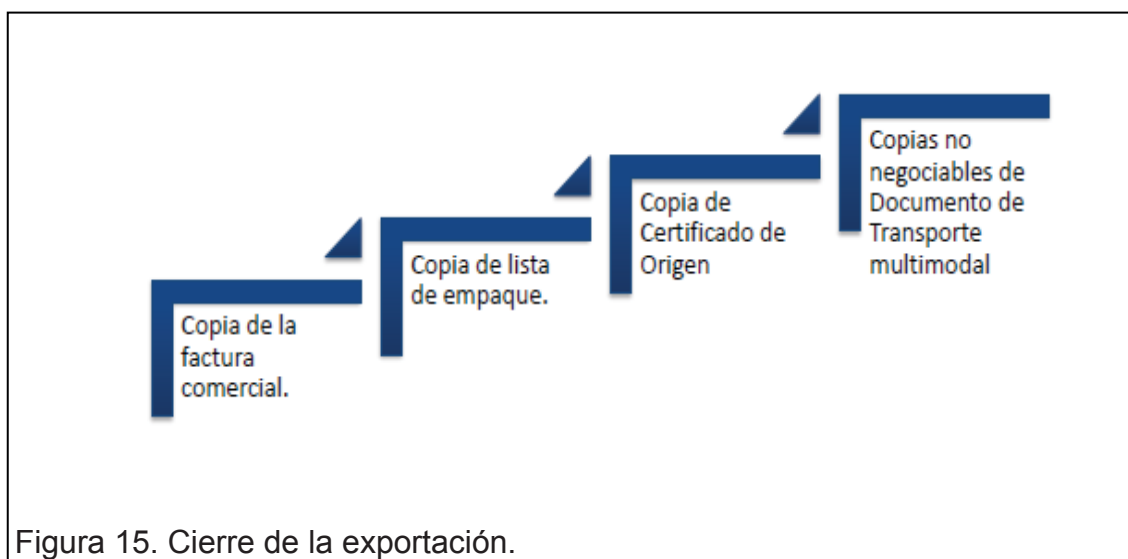
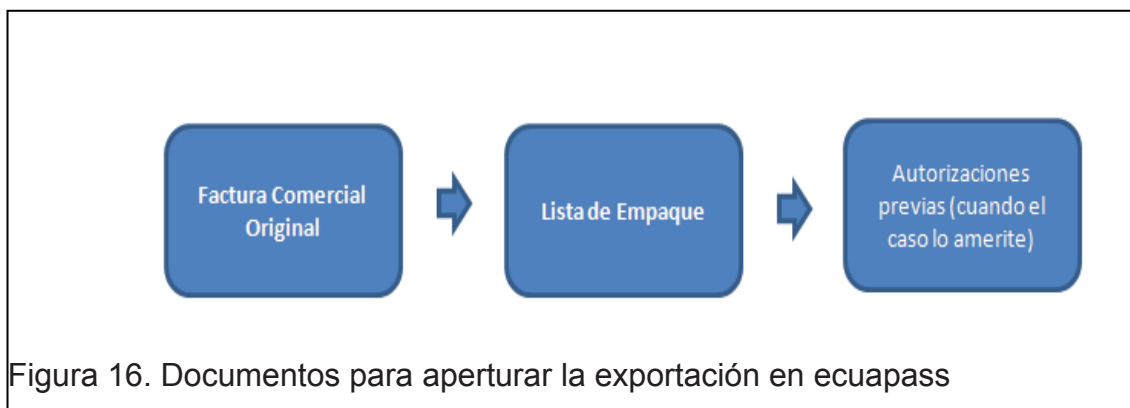


Figura 15. Cierre de la exportación.

Con el sistema ECUAPASS en la actualidad, usted por su propia cuenta puede aperturar la exportación y para lo cual requiere de los siguientes documentos:



4.3 Términos de Negociación

















































Incoterms 2010. “Incoterms” es una marca registrada por la Cámara de Comercio Internacional en varios países. Entró en vigencia desde el 1 de enero del 2010 según publicación No. 715 de la CCI.

Los INCOTERMS 2010 son mundialmente aceptados, son las guías más adecuadas para el establecimiento de las responsabilidades de los compradores y vendedores en actividades de compraventa internacional.

Las reglas Incoterms 2010 dicen:

- Cuál de las partes en el contrato de compraventa tiene la obligación de encargarse del transporte o del seguro.
- Cuándo el vendedor entrega la mercancía al comprador, y;
- De qué costos se responsabiliza cada una de las partes.

A continuación menciono algunos de los principales Incoterms:

<p>EXW (EX WORKS) – EN FABRICA El vendedor no tiene la obligación ante el comprador de cargar la mercancía, no está obligado a organizar el despacho de exportación de igual manera debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado pagando todos los costes relativos a la mercancía hasta que se haya entregado según el punto anterior. El comprador debe hacerse cargo de la mercancía cuando se haya cumplido la entrega según el punto acordado.</p>	<table border="1"> <tr> <td rowspan="2">COSTO ASUMIDO POR EL VENDEDOR</td> <td></td> <td>VENDEDOR</td> <td rowspan="2">PAIS DE ORIGEN</td> </tr> <tr> <td></td> <td>ADUANA</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">COSTO ASUMIDO POR EL COMPRADOR</td> <td></td> <td>INTERNACIONAL</td> <td rowspan="4">PAIS DESTINO</td> </tr> <tr> <td></td> <td>ADUANA</td> </tr> <tr> <td></td> <td>TRANSPORTISTA</td> </tr> <tr> <td></td> <td>COSTOS DIRECTOS DE IMPORTACION</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>COMPRADOR</td> <td></td> </tr> </table>	COSTO ASUMIDO POR EL VENDEDOR		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN		ADUANA	COSTO ASUMIDO POR EL COMPRADOR		INTERNACIONAL	PAIS DESTINO		ADUANA		TRANSPORTISTA		COSTOS DIRECTOS DE IMPORTACION			COMPRADOR													
COSTO ASUMIDO POR EL VENDEDOR			VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN																													
		ADUANA																															
COSTO ASUMIDO POR EL COMPRADOR		INTERNACIONAL	PAIS DESTINO																														
		ADUANA																															
		TRANSPORTISTA																															
		COSTOS DIRECTOS DE IMPORTACION																															
		COMPRADOR																															
<p>FCA (FREE CARRIER) – FRANCO TRANSPORTISTA El vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el comprador en los locales del vendedor o en otro lugar designado, identificando la dirección de estos lugares. El comprador debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor.</p>	<table border="1"> <tr> <td rowspan="3">COSTO ASUMIDO POR EL VENDEDOR</td> <td>A</td> <td></td> <td>VENDEDOR</td> <td rowspan="3">PAIS DE ORIGEN</td> </tr> <tr> <td>A-B</td> <td></td> <td>ALMACEN VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td>A-C</td> <td></td> <td>LUGAR DESIGNADO POR EL PORTEADOR</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">COSTO ASUMIDO POR EL COMPRADOR</td> <td></td> <td></td> <td>ADUANA</td> <td rowspan="5">PAIS DESTINO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>INTERNACIONAL</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>ADUANA</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>TRANSPORTISTA</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>COSTOS DIRECTOS DE IMPORTACION</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>COMPRADOR</td> <td></td> </tr> </table>	COSTO ASUMIDO POR EL VENDEDOR	A		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN	A-B		ALMACEN VENDEDOR	A-C		LUGAR DESIGNADO POR EL PORTEADOR	COSTO ASUMIDO POR EL COMPRADOR			ADUANA	PAIS DESTINO			INTERNACIONAL			ADUANA			TRANSPORTISTA			COSTOS DIRECTOS DE IMPORTACION			COMPRADOR	
COSTO ASUMIDO POR EL VENDEDOR	A			VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN																												
	A-B			ALMACEN VENDEDOR																													
	A-C		LUGAR DESIGNADO POR EL PORTEADOR																														
COSTO ASUMIDO POR EL COMPRADOR			ADUANA	PAIS DESTINO																													
			INTERNACIONAL																														
			ADUANA																														
			TRANSPORTISTA																														
			COSTOS DIRECTOS DE IMPORTACION																														
		COMPRADOR																															

<p>FOB - FRANCO A BORDO</p> <p>El vendedor entrega la mercadería a bordo del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería esta a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costes de ese momento en adelante.</p>	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">COSTO Y RIESGOS</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="2">El vendedor entrega la mercadería a bode del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería esta a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costes de ese momento en adelante</td> <td></td> <td>VENDEDOR</td> <td rowspan="2">PAIS DE ORIGEN</td> </tr> <tr> <td></td> <td>MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>TRANSPORTE MARITIMO</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>COMPRADOR</td> <td></td> </tr> </table>	COSTO Y RIESGOS				El vendedor entrega la mercadería a bode del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería esta a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costes de ese momento en adelante		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN		MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE			TRANSPORTE MARITIMO				COMPRADOR	
COSTO Y RIESGOS																			
El vendedor entrega la mercadería a bode del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería esta a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costes de ese momento en adelante		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN																
		MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE																	
		TRANSPORTE MARITIMO																	
		COMPRADOR																	
<p>CFR - COSTO Y FLETE</p> <p>El vendedor entrega la mercadería a bode del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería esta a bordo del buque, el vendedor debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios para l llevar la mercancía hasta el puerto de destino.</p>	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">COSTO Y RIESGOS</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="2">El vendedor entrega la mercadería a bode del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería esta a bordo del buque, El vendedor debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios para l llevar la mercancía hasta el puerto de destino</td> <td></td> <td>VENDEDOR</td> <td rowspan="2">PAIS DE ORIGEN</td> </tr> <tr> <td></td> <td>MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>TRANSPORTE MARITIMO</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>COMPRADOR</td> <td></td> </tr> </table>	COSTO Y RIESGOS				El vendedor entrega la mercadería a bode del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería esta a bordo del buque, El vendedor debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios para l llevar la mercancía hasta el puerto de destino		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN		MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE			TRANSPORTE MARITIMO				COMPRADOR	
COSTO Y RIESGOS																			
El vendedor entrega la mercadería a bode del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería esta a bordo del buque, El vendedor debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios para l llevar la mercancía hasta el puerto de destino		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN																
		MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE																	
		TRANSPORTE MARITIMO																	
		COMPRADOR																	


























































<p>CIF - COSTO, SEGURO Y FLETE</p> <p>El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costes y flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">COSTO Y RIESGOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costes y flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino.</td> <td></td> <td>VENDEDOR</td> <td rowspan="2">PAIS DE ORIGEN</td> </tr> <tr> <td></td> <td>MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE</td> </tr> <tr> <td></td> <td>SEGURO</td> </tr> <tr> <td></td> <td>TRANSPORTE MARITIMO</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>COMPRADOR</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	COSTO Y RIESGOS				El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costes y flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino.		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN		MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE		SEGURO		TRANSPORTE MARITIMO			COMPRADOR										
COSTO Y RIESGOS																												
El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costes y flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino.		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN																									
		MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE																										
		SEGURO																										
		TRANSPORTE MARITIMO																										
		COMPRADOR																										
<p>CPT - (CARRIAGE PAID TO) TRANSPORTE PAGADO HASTA</p> <p>Los riesgos lo tiene el Importador a partir del momento en que se produce la entrega de la mercadería al primer transportista. El Exportador es responsable de los costos de transporte por los medios que sean necesarios hasta el punto de destino de la mercadería</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>RIESGOS</th> <th>COSTO</th> <th colspan="2"></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Los riesgos lo tiene el Importador a partir del momento en que se produce la entrega de la mercadería al primer transportista</td> <td rowspan="2">El Exportador es responsable de los costos de transporte por los medios que sean necesarios hasta el punto de destino de la mercadería</td> <td></td> <td>VENDEDOR</td> </tr> <tr> <td></td> <td>ADUANA</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td rowspan="4">INTERNACIONAL TODO TIPO DE TRANSPORTE</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>COMPRADOR</td> </tr> </tbody> </table>	RIESGOS	COSTO			Los riesgos lo tiene el Importador a partir del momento en que se produce la entrega de la mercadería al primer transportista	El Exportador es responsable de los costos de transporte por los medios que sean necesarios hasta el punto de destino de la mercadería		VENDEDOR		ADUANA				INTERNACIONAL TODO TIPO DE TRANSPORTE													COMPRADOR
RIESGOS	COSTO																											
Los riesgos lo tiene el Importador a partir del momento en que se produce la entrega de la mercadería al primer transportista	El Exportador es responsable de los costos de transporte por los medios que sean necesarios hasta el punto de destino de la mercadería		VENDEDOR																									
			ADUANA																									
			INTERNACIONAL TODO TIPO DE TRANSPORTE																									
																												
																												
																												
			COMPRADOR																									
<p>DDP - ENTREGA DERECHOS PAGADOS</p> <p>El Exportador es responsable de los costos y riesgos de transporte y también de los derechos de aduana, la responsabilidad del exportador se prolonga hasta las instalaciones del importador, en ese momento se produce la entrega de la mercadería y la transmisión de costos y riesgos.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">COSTO Y RIESGOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="6">El Exportador es responsable de los costos y riesgos de transporte y también de los derechos de aduana, la responsabilidad del exportador se prolonga hasta las instalaciones del importador, en ese momento se produce la entrega de la mercadería y la transmisión de costos y riesgos</td> <td></td> <td>VENDEDOR</td> <td rowspan="2">PAIS DE ORIGEN</td> </tr> <tr> <td></td> <td>DERECHOS ADUANEROS</td> </tr> <tr> <td></td> <td rowspan="2">TODO TIPO DE TRANSPORTE</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>TERMINAL</td> <td rowspan="2">PAIS DESTINO</td> </tr> <tr> <td></td> <td>DERECHOS ADUANEROS</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>COMPRADOR</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	COSTO Y RIESGOS				El Exportador es responsable de los costos y riesgos de transporte y también de los derechos de aduana, la responsabilidad del exportador se prolonga hasta las instalaciones del importador, en ese momento se produce la entrega de la mercadería y la transmisión de costos y riesgos		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN		DERECHOS ADUANEROS		TODO TIPO DE TRANSPORTE				TERMINAL	PAIS DESTINO		DERECHOS ADUANEROS			COMPRADOR					
COSTO Y RIESGOS																												
El Exportador es responsable de los costos y riesgos de transporte y también de los derechos de aduana, la responsabilidad del exportador se prolonga hasta las instalaciones del importador, en ese momento se produce la entrega de la mercadería y la transmisión de costos y riesgos		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN																									
		DERECHOS ADUANEROS																										
		TODO TIPO DE TRANSPORTE																										
																												
		TERMINAL	PAIS DESTINO																									
		DERECHOS ADUANEROS																										
		COMPRADOR																										

Figura 17. Principales Incoterms

4.3.1 Término Utilizados para el Tipo de Exportación

El término que voy a utilizar es FOB, ya que la única responsabilidad que tendría sería hasta que ponga la mercancía a bordo del buque

FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido)

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto, el término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

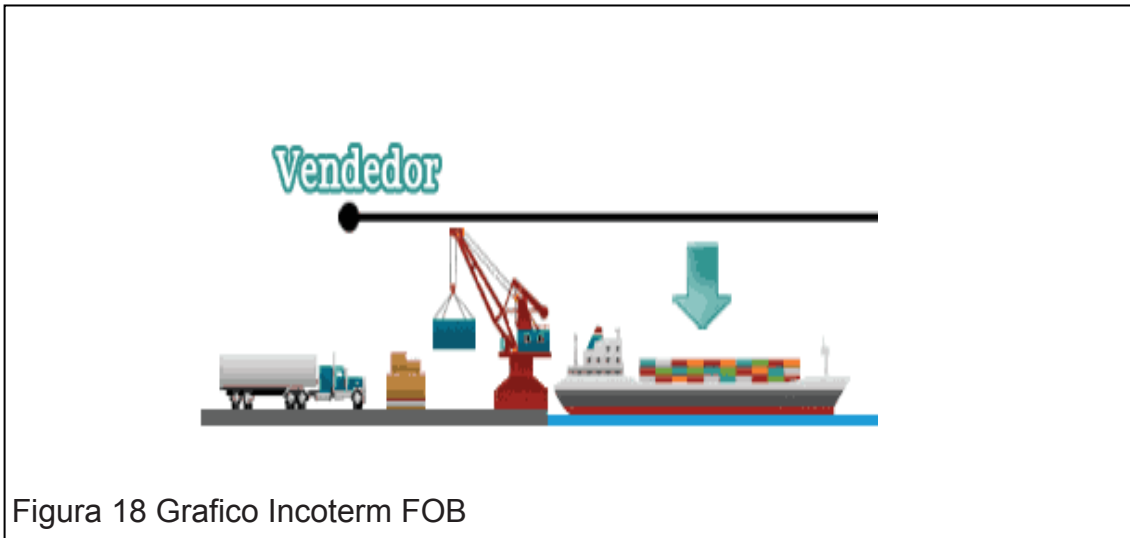
Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor:

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras



Cabe aclarar que la condición del pago para la exportación del producto se lo haría a través de transferencia bancaria de los gastos efectuados en la operación que se ha llevado a cabo por el vendedor.

4.4 Logística de Transporte

4.4.1 Medios de Transporte Posibles a Utilizar en la Exportación

Los transportes aéreos y marítimos son los más utilizados en el comercio exterior.

Transporte Marítimo:

Es el medio más versátil y que soporta mayor movimiento, su costo es relativamente razonable frente a otros tipos de transporte, tiene gran capacidad.



<p>Transporte Terrestre:</p> <p>Las características más destacadas del transporte por carretera son su simplicidad, versatilidad y flexibilidad, pues permite el transporte de prácticamente cualquier tipo de mercadería, desde el lugar de producción o almacenaje hasta el de producción o consumo, de forma rápida. Se puede disponer de muchos tipos de vehículos, que se adecuan a las características de la mercadería a transportar y al viaje a realizar.</p>	
--	--

Figura 19 Medios de transporte

4.4.2 Medios de Transporte Utilizado Para la Exportación

Para la exportación del concentrado de maracuyá el medio de transporte que voy a utilizar es el transporte marítimo por su costo que es de USD 2100 que cobraría la empresa TRANSPORTES SANCHEZ POLO el tiempo que se estima en llegar es de 4 días (período promedio) calendario dependiendo si existen variaciones en el tránsito, disponibilidad de naves y procesos propios del operador de comercio exterior.

El Puerto a donde va a llegar el producto a exportar es al puerto de Buenaventura oficialmente Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Eco turístico de Buenaventura. Es una ciudad de Colombia ubicada en el departamento del Valle del Cauca. Es uno de los puertos marítimos más importante sobre el Océano Pacífico y el más importante de Colombia por el volumen de carga que mueve (más del 60% del comercio del país). Se ubica en las coordenadas 3°53'35"N 77°4'10"O. Dista 115 km por carretera de Cali. Aparte de esto, es el municipio de mayor extensión del departamento del Valle del Cauca. Fuente: (http://www.dimar.mil.co/capitania_buenaventura).



Figura 20. Puerto de destino para la exportación.

Cabe señalar que la ciudad final a donde se exportaría el producto sería la ciudad de Cali donde nuestro proveedor tiene su planta e instalaciones.

4.4.3 Empaque y Embalaje de la Mercancía a ser Exportada

El Empaque para el concentrado del maracuyá iría en tambores metálicos con doble funda de polietileno cerrado con doble amarra plástica, su peso neto es de 250 Kg. Y su peso bruto es de 266Kg.

Tabla 14. Tambores metálicos

DIMENSIONES TAMBOR METALICO		
Tanque:	Capacidad:	208 Litros/ 55Gl.
	Altura:	0.90 mts.
	Largo (diámetro)	0.55 mts.
	Ancho (diámetro)	0.55 mts.



Figura 21. Tambor metalico para el llenado de concentrado de maracuya

Pallet para la Exportación

Tabla 15. Pallets

PALLET PARA EXPORTACIÓN	
Descripción	<p>Para la exportación de 70 tambores de concentrado de maracuyá necesitaríamos 18 pallets para el primer trimestre.</p> <p>Cabe mencionar que en 17 pallets entrarían 4 tambores de 250 Kg (peso neto) y en 1 pallet mas ocuparía solo 2 tambores, los mismos que serian sujetos para completar el total de tambores.</p>
Carga Max.	1.500 Kg.
Peso pallet:	30 Kg.
Medidas:	
Largo:	1.20 m
Ancho	1.10 m
Altura:	0.15 m



Figura 22. Pallet de madera donde se apilaran los tambores metalicos.

Tabla 16. Contenedor

CONTENEDOR REFRIGERADO INTEGRAL O REEFER	
40 PIES	
Descripción	Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.
Tara	4800 kg / 10580 lb
Carga Max.	27700 kg / 61070 lb
Max. P. B.	32500 kg / 71650 lb
Medidas:	Internas
Largo:	11.56 m / 37'11"
Ancho	2.28 m / 7'5"
Altura:	2.25 m / 7'5"



Figura 21. Contenedor para transportar la mercancía

4.4.4 Cubicaje

L=	$\frac{\text{Largo Pallet}}{\text{Largo Tambor}} = \frac{1.20}{0.55} = 2.18$	2
A=	$\frac{\text{Ancho Pallet}}{\text{Ancho Tambor}} = \frac{1.10}{0.55} = 2.00$	2
H=	$\frac{\text{Altura Contenedor} - \text{Altura Pallet}}{\text{Altura Tambor}} = \frac{2.25 - 0.15}{0.90} = 2.33$	2

Interpretación:

- $2 \times 2 = 4$. En cada pallet irán 4 tambores
- Se podrían apilar 2 tambores, sin embargo por peso no es factible

		metros									
L=	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Largo Contenedor</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">11.56</td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 15%;"></td> </tr> <tr> <td>Largo Pallet</td> <td style="text-align: right;">1.20</td> <td>=</td> <td style="text-align: right;">9.63</td> </tr> </table>	Largo Contenedor	11.56			Largo Pallet	1.20	=	9.63	=	9
Largo Contenedor	11.56										
Largo Pallet	1.20	=	9.63								
A=	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Ancho Contenedor</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">2.28</td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 15%;"></td> </tr> <tr> <td>Ancho Pallet</td> <td style="text-align: right;">1.10</td> <td>=</td> <td style="text-align: right;">2.07</td> </tr> </table>	Ancho Contenedor	2.28			Ancho Pallet	1.10	=	2.07	=	2
Ancho Contenedor	2.28										
Ancho Pallet	1.10	=	2.07								

Interpretación:

- a) Ingresan **9** pallets a lo largo
- b) Ingresan **2** pallets a lo ancho
- c) En total ingresan 18 pallets

Revisión Desperdicio espacio en contenedor

Largo Contenedor - (Largo Pallets * No Pallets)	=	11.56 - (1.20 * 9)
	=	11.56 - 10.80
Espacio Vacio Largo	=	0.76

Ancho Contenedor - (Ancho Pallets * No Pallets)	=	2.28 - (1.10 * 2)
	=	2.28 - 2.20
Espacio Vacio Ancho	=	0.08

4.4.5 Determinación del Flete para la Exportación

Tendremos gastos de transporte interno, el cual servirá para trasladar la mercadería desde la planta ubicada en Portoviejo hasta el puerto de Manta, se realizará en un contenedor refrigerado que será alquilado por la cantidad de \$100 (Cotización Transportes Sánchez Polo), este valor ya fue tomado en cuenta en el precio FOB.

El transporte internacional deberá ser pagado por el comprador, sin embargo se le recomendará utilizar vía MARITIMA tomando en cuenta las siguientes variables:

Tabla 17 Costos de fletes

Flete Internacional Contenedor 40" REFER		
MODAL	MARITIMO	TERRESTE
Costo	\$ 2,100	\$ 2,500
Riesgo	X	XX

CAPITULO V

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Una vez concluido el estudio se ha visto con amplia satisfacción la disponibilidad existente del producto que se desea exportar, se ha obtenido con excelente positivismo los resultados esperados en la planificación del trabajo demostrando la viabilidad del mismo.

Se concluye que el maracuyá es una fruta exótica muy apetecida por el mercado extranjero especialmente europeo y latinoamericano, debemos aprovechar los beneficios de la fruta para impulsar su producción local ya que este producto tiene diversos usos por ejemplo pulpas, concentrados, jugos, etc. lo cual permite tener una amplia oferta exportable.

Se confirmo que Colombia es un mercado potencial importante ya que su producción local no satisface su demanda lo cual se debe tomar como una ventaja para introducir nuestro producto tomando en cuenta los acuerdos preferenciales que existen (CAN).

Se determina que el país tiene la capacidad productiva para exportar concentrado de maracuyá cumpliendo con todos los requisitos exigidos por el país de destino, así mismo se considera que el país posee una infraestructura logística excelente que hace viable el proyecto

5.2 Recomendaciones

Se recomienda fomentar la elaboración y comercialización de productos naturales ecuatorianos que tengan suficiente producción para satisfacer la demanda nacional e internacional como se lo ha demostrado con el concentrado del maracuyá.

Es necesario difundir a nivel nacional e internacional, las bondades nutricionales que implica el consumo de concentrado del maracuyá en la alimentación de la población principalmente por considerarse un producto cien por ciento natural que ayuda a mantener un equilibrio en la salud.

Con el aumento de producción de la fruta del maracuyá no seríamos únicamente beneficiados con el ingreso de divisas, sino con el incremento de la inversión nacional y extranjera, creación de fuentes de trabajo, apertura a más mercados internacionales para evitar así la migración a las grandes ciudades.

Es indispensable que el gobierno nacional organice programas de capacitación referente a técnicas de cultivo para los pequeños y medianos productores de la fruta del maracuyá a fin de seguir contribuyendo al mejoramiento de la calidad del producto para seguir aperturando el mercado internacional como lo ha venido haciendo en estos últimos años.

REFERENCIAS

Asesoría de Información: Ministerio de Agricultura, ganadería, acuacultura y pesca, "MAGAP", del Ecuador.

BCE: Banco central del Ecuador, base de datos de las exportaciones ecuatorianas de pitahaya amarilla, desde el 2002 al 2012

Cámara de comercio de quito ecuador.

<http://agroecuador.com/web/>

http://agronegocioecuador.ning.com/notes/Comuneros_retoman_cultivos_de_maracuy%C3%A1

<http://comercializadoraelpitayal.blogspot.com/>

<http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

http://www.cci.org.co/cci/cci_x/Sim/Perfil%20de%20Productos/perfil%20producto%2019%20final.pdf

<http://www.eci.bce.ec/web/guest>

http://www.ecuadorpassionfruit.com/index_esp.htm

<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

<http://www.google.com.ec/imgres?start>

http://www.iniap.gob.ec/sitio/index.php?option=com_sobi2&sobi2Task=sobi2Details&catid=2&sobi2Id=405&Itemid=

http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

<http://www.quicornac.com/?sec=30>

<http://www.saludybuenosalimentos.es/alimentos/index.php?s1=Frutas&s2=Tropicales&s3=Maracuy%E1>

<http://www.securitydata.net.ec/>

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/219>

http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

<http://www.viajandox.com/morona/palora-canton.htm>

<http://www.youtube.com/watch?v=7in8kNqZ5gc>

Ley orgánica de adunas del Ecuador, reglamento oficial.

Manual del exportador de frutas, unitarización y paletización en Colombia.

Mipro: Ministerio de industrias y productividad del Ecuador.

Notas explicativas para realizar exportaciones en una diversidad de productos.


Proecuador: Instituto de promociones de exportaciones e inversiones.

Pudeleco, aranceles, preferencial, secciones, capítulos, etc.

Trade map: trade statistics for international business development.

ANEXOS

Factura Comercial

 <p>PASSION LATINA S.A. Empaques</p>		<p align="center">FACTURA COMERCIAL</p> <p align="center">NRO: 0000-123456789</p> <p align="center">30 FEBRERO 2013</p>		
DEPARTAMENTO COMERCIO EXTERIOR				
SEÑORES: ASOHOFUCOL				
DIRECCION: Carrera 10 No 19-45 - Piso 9 Cali-Colombia				
ORDEN DE COMPRA: 000065				
CONDICION DE PAGO: TRANSFERENCIA BANCARIA EN CONOCIMIENTO DE EMBARQUE				
EMBARQUE: VIA MARITIMA				
CONDICION DE VENTA FOB INCOTERMS				
ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	CONCENTRADO DE MARACUYA	17500	6	105000
				105000
TOTAL: Son ciento cinco mil dolares americanos				

Declaración aduanera de Exportación



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	
---------------	--

Información de general

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

Información de Exportador

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

Información de carga

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

Totales

Código de moneda		Tipo de cambio	
Total moneda transaccion(FOB)		Cantidad de item	
Peso neto total		Peso total	
Cantidad total de bultos		Cantidad de contenedores	
Cantidad total de unidades físicas		Cantidad total de unidades comerciales	
Código de la mercancía de desnacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Item

Bill of Lading

**BILL OF LADING
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEED TO (Consignado a)		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifiquese a)		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / Instrucciones de exportacion)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT puerto de conexcion)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y pais de origen)			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido segun el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKÉGES AND GOOD (descripcion de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	FOREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL			

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED..... ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....

CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....

FOR SHIPPER

Cultivo y cosecha del maracuyá.



Tambores metálicos en contenedor.

