



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE TÉ DE GUAYUSA A ALEMANIA

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

**Profesor Guía
Ing. Diego Marcelo Salgado Salazar**

**Autora
Paulina Elizabeth Molina Núñez**

**Año
2016**

DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la 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”.

Diego Marcelo Salgado Salazar
Ingeniero en Comercio Exterior
C.C: 1002355475

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.”

Paulina Elizabeth Molina Núñez

C.C: 1803282340

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a DIOS y a mi FAMILIA por todo su apoyo, en especial a mi madre porque se desveló conmigo, a mis buenos amigos, tanto los de clase como los de fuera de ella, sobre todo a mi buen amigo QUE SI SABE DE LA VIDA...

A mis profesores por su guía y paciencia.

A todos simplemente ¡¡GRACIAS!!

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a todos aquellos que con fuerza trabajan y estudian con la esperanza de crecer cada día, como profesionales y poder lograr salir adelante en este mundo competitivo.

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo la elaboración de un plan de exportación de Té de Guayusa hacia Alemania; para la elaboración del mismo se investigaron todos los aspectos referentes a la estructuración de este Té, como son: usos del producto, producción local y del mercado meta, se analizaron las estadísticas de los mercados utilizando fuentes oficiales, costos de producción, ventajas comerciales, acuerdos comerciales, permisos requeridos para así poder estructurar todo el proceso de producción.

Con el conocimiento de que el país está en busca de ofrecer mejoras a la oferta exportable, así también como a sus exportadores, se han creado múltiples beneficios que se pueden utilizar para realizar una exportación sustentable en el tiempo y de alta demanda.

ABSTRACT

The present research aims at developing an export plan for Guayusa tea to Germany for its preparation all aspects relating to the relevant organization were investigated including: use of the product, local production and the target market, market statistics are analyzed using official sources, production costs, commercial advantages, trade agreements, permits required in order to structure the entire production process.

With the knowledge that the country is seeking to offer better export supply as well as its exporters has created multiple benefits which can use them to make a sustainable export in time and in high demand.

ÍNDICE

1. CAPÍTULO I: GENERALIDADES	1
1.1. Introducción	1
1.2. Planteamiento del problema	1
1.3. Pregunta de investigación	2
1.4. Formulación de la hipótesis	2
1.5. Objetivos	2
1.5.1. Objetivo General	2
1.5.2. Objetivos Específicos	3
1.6. Marco Teórico.....	3
2. CAPÍTULO II: EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN	5
2.1. Producción y oferta en el mercado de origen.....	5
2.1.1. Proceso de producción.....	5
2.1.2. Factores ambientales	8
2.2. Características y usos del producto	8
2.2.1. Componentes de la Guayusa.....	10
2.3. Código arancelario (NANDINA)	11
2.4. Empresas productoras.....	11
2.5. Exportaciones del producto desde el Ecuador al mundo	12
2.5.1. Exportaciones en valor	12
2.5.2. Exportaciones en cantidad.	14
3. CAPÍTULO III: ANÁLISIS DEL MERCADO META	15
3.1. Producción local	15
3.2. Importación del producto desde Alemania.....	16
3.3. Comercio bilateral Ecuador – Alemania para la partida 0903000000	17

3.4. Acuerdos preferenciales	18
3.5. Barreras de entrada.....	19
3.5.1. Barreras arancelarias	19
3.5.2. Barreras no arancelarias	19
3.6. Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado	21
3.6.2. Requisitos de empaque y embalaje	21
3.7. Análisis de la competencia	23
4. CAPÍTULO IV: PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	24
4.1. Flujo del proceso de exportación	26
4.2. Requisitos y Trámites de Exportación.....	28
4.2.1. Requisitos para la exportación:	28
4.3. Incoterm seleccionado.....	30
4.4. Transporte	31
4.5. Cubicaje	31
4.6. Determinación del costo de la exportación	33
5. CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	35
5.1. Análisis del cumplimiento de los objetivos planteados para el proyecto.....	35
5.2. Comprobación de hipótesis	35
5.3. Otras conclusiones relevantes.....	35
5.4. Recomendaciones.....	36
REFERENCIAS	37
ANEXOS	39

1. CAPÍTULO I: GENERALIDADES

1.1. Introducción

Ecuador es un país con una variación natural muy marcada, cuenta con cuatro regiones naturales (Costa, Sierra Andina, Amazonía y la Región Insular o de las Galápagos), que le permiten tener climas totalmente diferentes, por lo tanto alberga diferentes tipos de vegetación, muchas de ellas medicinales.

La Región Amazónica es la que cuenta con la mayor cantidad de plantas medicinales, una de ellas es la Guayusa (*ilex guayusa*), que es considerada como uno de los mejores energizantes y antioxidantes naturales.

El objetivo de este proyecto de investigación es compartir con otros países, la riqueza natural que posee nuestro país con un solo exponente, el *ilex guayusa*, y una de las formas es ejecutando un proceso de exportación de este acebo en bolsas para infusión, cumpliendo con todas las disposiciones legales emitidas por el COPCI, el Reglamento al COPCI y demás emitidos por la SENA y los requisitos que se deben cumplir en Alemania.

Se eligió Alemania como destino, ya que al ser un país europeo que no posee el clima húmedo tropical en el que crece la guayusa, no cuentan con este producto natural, que por sus propiedades, se vuelve más apetecido en este sector del planeta por su sentido medicinal, por esta razón pondremos en ejecución la exportación, visionando temas de logística, es decir analizando la mejor vía para realizar este proceso de exportación.

1.2. Planteamiento del problema

Alemania es un país europeo, por lo tanto, carece de un clima y suelo húmedo tropical, como el de la Amazonía, que le permita tener productos de ese tipo de

zona, es por esto que nos gustaría compartir este producto a base de Guayusa, de exquisito sabor y con propiedades medicinales y energéticas.

Por éstas características la Guayusa, permite combatir de manera natural, el cansancio físico, mental y alivia el estrés.

En el Ecuador existe una alta producción, por lo que se tiene una cosecha ininterrumpida durante todo el año.

Uno de los países a quien Ecuador exporta estas hojas es Alemania, es por esto que realizaremos la ejecución de un proceso idóneo de exportación para llegar con este té a Alemania.

1.3. Pregunta de investigación

¿Alemania es un buen mercado para poder realizar la exportación de Té de guayusa?

1.4. Formulación de la hipótesis

Alemania no posee un clima húmedo tropical como el de la amazonia ecuatoriana, por lo tanto, se puede realizar la exportación de Té de guayusa desde el Ecuador ya que la producción de esta hoja es permanente durante todo el año.

Se analizará el mercado Alemán para realizar la exportación, porque la producción de Té de Guayusa es abundante y factible para cubrir la posible demanda que representa este mercado.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Elaborar un plan de exportación de Té de Guayusa al mercado Alemán, incrementando otra forma de exportación de este producto desde Ecuador.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Conocer a nuestros proveedores y el producto final que vamos a exportar.
- Investigar los requisitos y el proceso aduanero que debemos realizar para que el producto ingrese a Alemania.
- Analizar los acuerdos comerciales mediante los cuales nos podemos beneficiar para realizar la exportación planificada.
- Desarrollar el proceso aduanero y de logística que se va a manejar en esta exportación.
- Establecer las conclusiones y recomendaciones que se presenten durante el desarrollo de esta investigación.

1.6. Marco Teórico

Se necesita analizar la elasticidad que tiene el Té de Guayusa para ser exportada, es por esto que se utilizará la Teoría de la Disponibilidad de Kravis, además servirá para poder determinar la tecnología que se pueda llegar a tener para poder realizar el envasado o empaquetado de éstas hojas de té, tomando dos puntos muy importantes en temas de importación y exportación, como los que se citan a continuación:

- Los países importan aquellos bienes para los que tienen una indisponibilidad absoluta porque su oferta es totalmente rígida y aquellos bienes para los cuales tienen una indisponibilidad relativa, porque su producción es insuficiente dado que su oferta es altamente inelástica: haciendo que cualquier incremento en los niveles de producción, dispara al alza los costos de producción.
-
- Los países exportan aquellos bienes, para los cuales tienen una oferta elástica – de modo que su producción exceda las necesidades locales.

Otra teoría que nos permitirá desarrollar este trabajo será la de Diferenciación de Niklas Luhman, ya que nos permitirá tener un enfoque del consumo de té que tienen en este país, que, por sus tendencias y gustos, sienten la necesidad por saborear y conocer algo nuevo, dentro de sus estándares de sofisticación europea, esto también ayudará a entender por qué no es muy alta, la importación de este tipo de producto.

CAPÍTULO II: EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN

2.1. Producción y oferta en el mercado de origen

En el mercado ecuatoriano, podemos encontrar producción de Guayusa únicamente en la Amazonía, ya que ésta zona es propietaria de un bosque húmedo tropical y posee las cualidades y componentes necesarios para poder realizar la siembra, cosecha y proceso de secado; obteniendo así, el Té de Guayusa que queremos exportar.

La empresa RUNATARPUNA EXPORTADORA S.A., ha colocado su planta de producción en el sector de Archidona (Provincia de Napo), así también trabaja con certificación orgánica, con agricultores de 3 provincias del oriente (Napo, Pastaza y Orellana), realizan la producción y comercialización de la Guayusa, con la insignia del comercio justo y equitativo.

En este sector están generando un alto impacto social porque reciben la colaboración directa de alrededor de 3000 agricultores indígenas, quienes se encargan de realizar la cosecha y proveer directamente a la empresa de la hoja de Guayusa, y la empresa RUNA, con el conocimiento comercial, aprovechando los beneficios energéticos que tiene esta planta, están dándola a conocer en el resto del mundo.

“En el 2013, se exportaron 162.000 libras de Guayusa y ahora está en capacidad de enviar un contenedor al mes. En Estados Unidos se distribuye el producto en más de 6.000 tiendas y también incursionó en el mercado canadiense. En semanas pasadas, envió su primer cargamento de 1.000 kilos a Alemania, que espera sea la puerta de entrada a Europa; además está en negociaciones para distribuir productos en Colombia”. Como se lee en: (REVISTA LIDERES, s.f.)

2.1.1. Proceso de producción

La Guayusa se siembra en parcelas agroforestales y va creciendo entre otro tipo de plantas y árboles que les proveen de sombra.

Estas organizaciones han sembrado más de 100.000 árboles en 500 hectáreas en la Provincia de Napo, de esta forma se está evitando la deforestación y ayudan a esta comunidad amazónica. Como se lee en: (PREZI, s.f.)

Aproximadamente, después de la siembra, se espera 3 años para que al árbol



Plantación de Guayusa



Recolección de las hojas



Secado de las hojas



Empaquetado en sacos de papel

Figura 1. Proceso de producción

plantado se lo considere productivo y se le cosechen sus hojas, las mismas que después pasan por un proceso de secado natural (no se utiliza leña), seguido,

pasarán por el molino, ensobrado y empaquetado. Como podemos observar en la Figura No. 1.



Figura 2. Presentación en cajas con bolsas para infusión.

Una vez culminado el proceso de recolección, secado y empaquetado de las hojas de guayusa se enviarán al empaque final donde se triturarán las hojas, se pondrán en bolsas de Té y en cajas con la presentación definitiva del producto para su distribución final, son cuatro diferentes presentaciones, Guayusa con Hierba luisa, Guayusa con Canela, Guayusa con Cáscara de Naranja y Jengibre, y Guayusa Tradicional, con el nombre y logotipo RUNA, para nuestro proceso de exportación enviaremos la presentación original y la que tiene además hierba luisa, como podemos observar en la Figura No. 2.



Figura 3. Presentación en el mercado local.

La Guayusa también la podemos encontrar la región amazónica, en los mercados en forma de collar ésta, a diferencia de la Guayusa que vamos a exportar, es secada con el humo de leña.

En las ciudades de la sierra y de la costa, encontramos a la Guayusa en cajas que contienen bolsitas para infusión, (las bolsitas contienen aproximadamente 1,5 gr y las cajas contienen 20 bolsitas), en las cadenas de supermercados más importantes, tal como podemos observar en la figura No. 3.

2.1.2. Factores ambientales

La Guayusa debe ser plantada a una altura de 800 metros s/n, en un ambiente cálido húmedo y debe encontrarse plantada entre árboles, para que éstos impidan la exposición directa a los rayos del sol; esto se conoce como “media alfombra”.

2.2. Características y usos del producto

Para poder hablar de la Guayusa y de sus propiedades, primero es importante resaltar que, como se lee en: (FLOR AMAZONAS, s.f.), el suelo de la parte

amazónica del Ecuador es pobre en nutrientes, sin embargo en él, crece una abundante vegetación; esto se debe a que la mayor parte de los nutrientes no están en el suelo, sino en el bosque, ya que éste, reabsorbe los nutrientes de los residuos orgánicos caídos y descompuestos, ya sean animales o vegetales, esto sucede por las altas temperaturas y las fuertes precipitaciones que son propios de esta región.

Desde tiempos ancestrales se aprovecha estas características de suelo, y se puede realizar el cultivo de *Ilex Guayusa* (nombre botánico), el mismo que era utilizado por los miembros de la comunidad Kichwa asentada en esta región y que lo utilizaban en ceremonias religiosas o para el momento antes de ir de cacería.

Si debemos darle un concepto a la Guayusa, podemos decir que es un arbusto medicinal y aromático, endémica del género de los acebos (los acebos, son alrededor de 400 especies aceptadas de *Ilex*, dentro de ellas también encontramos a la *Ilex paraguariensis* o más conocida como yerba mate).

Se le atribuyen las siguientes propiedades:

1. Sus hojas tienen la más alta concentración de cafeína que el resto de plantas conocidas.
2. Es un energizante o estimulante natural, bajo en calorías, que además de la cafeína, también posee antioxidantes, vitaminas, aminoácidos.
3. Estimula los músculos y el sistema nervioso.
4. Sus antioxidantes balancean la energía corporal
5. Es diurético, digestivo y un desintoxicante natural
6. Tiene propiedades expectorantes
7. Reduce la glucosa en la sangre
8. Es una planta ancestral

Todas estas propiedades, permiten que se dé a conocer comercialmente y a nivel mundial a esta maravillosa hoja energizante, llegando hasta EEUU.

En la actualidad se han conformado cooperativas de agricultores para realizar el cultivo de la Guayusa, por medio de un comercio justo, los cuales tienen una delimitación geográfica, a quienes se les está enseñando métodos establecidos para el cultivo de esta planta, esto lo está realizando el Laboratorio de Biotecnología Vegetal de la USFQ.

En el año 2013 en la feria Summer Fancy Food 2013 (EE.UU.) se galardonó al Té de guayusa como uno de los mejores productos en la categoría de certificación organizacional. Como se lee en: (REVISTA LIDERES, s.f.) Cabe destacar que esta es una de las ferias más grandes de América del Norte.

Actualmente se tiene la intervención de la CAF (Banco de Desarrollo de América Latina), con un proyecto que beneficia a 400 familias promoviendo de este modo al empleo.

Este producto se lo utiliza de la siguiente manera:

- Como bebida sagrada en los rituales indígenas de la zona amazónica para los momentos en que salen de casería.
- Como bebida fría con limón para refrescar y energizar.
- Como bebida caliente en infusión de té.

2.2.1. Componentes de la Guayusa

La hoja de Guayusa contiene:

- Teobromina, un estimulante altamente energético, por lo general se lo encuentra en el chocolate
- L-teanina, ácido glutámico análogo, se ha demostrado que este componente reduce la fatiga física y mental, además combate el estrés. También se lo encuentra en el té verde.
- Cafeína, estimulante psicoactivo
- Antioxidantes en cantidades más altas que el té verde.

2.3. Código arancelario (NANDINA)

La Organización Mundial de Aduanas (OMA) crea el sistema armonizado, con un mínimo de seis dígitos, se utiliza para identificar mercancías, permitiendo así la identificación de los mismos entre los diferentes socios comerciales en el mundo.

PARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA:

TÉ DE GUAYUSA 0903.00.00.00

Sección II: PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL

Capítulo 9: Café, té, yerba mate y especias

SubPar. NANDINA 0903.00.00.00: YERBA MATE

Adm. de nomenclatura y características de mercancías

Lista de Código de Elemento: Sección S.A. Capítulo S.A. Partida S.A. Subpartida S.A. Subpartida NANDINA Subpartida ARGAN

Subpartida: Igual Entre En 0903000000

Código de Norma (Base Legal): Fecha de Consulta: --Todo--

Tipo de Norma: Nombre de Norma:

Descripción de Elemento:

Búsqueda en resultados: Subpartida

Resultado : 9

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Casuplementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia
SECCION S.A.	II	06	14	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL		01/Ene/2003	
PARTIDA S.A.	0903.00.00.00	0000	0000	YERBA MATE.	KILOGRAMO BRUTO	01/Ene/1998	27/Mar/1998
PARTIDA S.A.	0903.00.00.00	0000	0000	YERBA MATE.	KILOGRAMO BRUTO	28/Mar/1998	04/Ene/1999

Inicio

Mi exportación

Requisitos

Aranceles

Acuerdos preferenciales

Estadísticas

Quiénes somos

Recursos

Mi exportación

Requisitos **Aranceles** Reglas de origen SPG Plus Estadísticas

09030000 - De Ecuador / A Alemania

Esta información (o algunos capítulos) están disponibles únicamente en inglés.

Código	Descripción del producto
09	CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS
0903	Yerba mate

Figura 4. Clasificación arancelaria
Tomado de (Aduana del Ecuador, s.f.) (Exporhelpdesk, s.f.)

2.4. Empresas productoras

CONSULTA DE EXPORTADORES POR NANDINA								
Tipo:	Exportadores ▼	Subpartida Nandina:	0903000000	Desde (aaaa/mm):	2005/01	Hasta (aaaa/mm):	2015/12	Consultar
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR						
0903000000	YERBA MATE.	LACAZE DIDIER MARCEL DOMINIQUE						
		LATIN FOOD						
		MARCHAN BRITO EDUARDO GEOVANNY						
		PROYIMAR S.A.						
		RIOFRIO JARAMILLO GUILLERMO FABRICIO						
		RUNATARPUNA EXPORTADORA S.A.						
		TRADEXMEGA S.A.						
		VASQUEZ ORTIZ EDGAR GUILLERMO						

Figura 5. Empresas exportadoras desde Ecuador al mundo
Tomado de (BCE, s.f.)

Según la Figura No. 5 obtenida de la página del Banco Central del Ecuador, analizándolo en los últimos diez años, se detallan a continuación las empresas que exportan Té de Guayusa en base a la subpartida seleccionada para el presente trabajo investigativo.

2.5. Exportaciones del producto desde el Ecuador al mundo

2.5.1. Exportaciones en valor

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA								
(Toneladas y miles de dólares)								
Tipo:	Exportaciones ▼	Subpartida Nandina:	0903000000	Desde (aaaa/mm):	2005/01	Hasta (aaaa/mm):	2014/12	Consultar
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR				
0903000000	YERBA MATE.	190.60	2,430.93	100.00				
TOTAL GENERAL:		190.60	2,430.93	100.00				

Figura 6. Exportaciones totales al mundo
Tomado de (BCE, s.f.)

Las exportaciones desde Ecuador, según se puede observar en la figura No. 6, se mantienen en un valor de \$2.430,93 en los últimos diez años consultados,

2005 – 2014; se toma como referencia de análisis este rango de tiempo, sin embargo se debe considerar que a Alemania como tal, se exporta desde el año 2014.

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA				
(Toneladas y miles de dólares)				
Tipo: Exportaciones	Subpartida Nandina: 0903000000	Desde (aaaa/mm): 2015/01	Hasta (aaaa/mm): 2015/12	Consultar
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
0903000000	YERBA MATE.	101.20	943.72	100.00
TOTAL GENERAL:		101.20	943.72	100.00

Figura 7. Exportaciones totales al mundo
Tomado de (BCE, s.f.)

Sin embargo, podemos observar que en el año 2015 ha existido un incremento exponencial de las exportaciones, ya que solo este año ocupa \$943,72 dólares FOB, siendo este un incremento favorable para esta subpartida, demostrando una mayor aceptación del producto, según figura No. 7.

Tabla 1. Exportaciones en valor partida 090300 yerba mate

Unidad : miles Dólar Americano

Importadores	Valor exportada en 2005	Valor exportada en 2006	Valor exportada en 2007	Valor exportada en 2008	Valor exportada en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014
Mundo	6	3	0	0	0	3	54	447	992	926
Estados Unidos de América	0	0	0	0	0	3	38	447	992	917
Alemania	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8
Canadá	0	0	0	0	0	0	16	0	0	0
España	6	3	0	0	0	0	0	0	0	0

Tomado de (trademap, s.f.)

Como podemos observamos en la tabla No. 1 tomada de Trademap, que nuestro principal socio comercial en estos últimos diez años ha sido Estados Unidos con un crecimiento relativamente menor en los primeros años de análisis, y a partir

del 2012, superando las cifras anteriores incluso duplicándolas, este país es básicamente nuestro socio comercial absoluto ya que ocupa casi la totalidad de los valores exportados, Alemania es nuestro segundo socio comercial aunque haya participado en el 2014 seguidos de Canadá y España.

2.5.2. Exportaciones en cantidad.

Tabla 2. Exportaciones en cantidad partida 090300 yerba mate

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Importadores	Cant. Expor, Tons.	Cant. Expor, Tons.	Cant. Expor, Tons.	Cant. Expor, Tons.	Cant. Expor, Tons.	Cant. Expor, Tons.	Cant. Expor, Tons.	Cant. Expor, Tons.	Cant. Expor, Tons.	Cant. Expor, Tons.
Mundo	3	2	0	0	0	0	4	36	75	71
Estados Unidos de América	0	0	0	0	0	0	2	36	75	70
Alemania	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Canadá	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
España	3	2	0	0	0	0	0	0	0	0

Tomado de (trademap, s.f.)

Como se observa en la tabla No. 2, mantenemos la tendencia con nuestros socios comerciales en lo que se refiere a términos valor – cantidad, Estados Unidos se mantiene como el principal importador para esta partida arancelaria cerrando el año 2014 con 70 toneladas de producto importado, así también Alemania ha adquirido una sola tonelada al igual que Canadá y España que no ha tenido participación en el mercado desde el año 2006.

3. CAPÍTULO III: ANÁLISIS DEL MERCADO META

3.1. Producción local

Alemania es un país desarrollado, considerado como la cuarta potencia mundial y la primera de Europa, históricamente, este país, ha sido testigo de muchos sucesos que marcaron a toda la humanidad.

Se ubica en el centro del continente europeo, su clima es templado y tiene alrededor de 79.8 millones de habitantes, se constituye como el tercer país con más cantidad de migrantes.

Pertenece a la Unión Europea; es miembro de la Organización de las Naciones Unidas, la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico del Norte), el G8 (Grupo de los 8, es decir de los 8 países más industrializados del mundo), las naciones G4 (Grupo de los 4, su objetivo, obtener representación permanente en el Consejo de Seguridad de las NN.UU).

Sus productos de mayor exportación son: medios de transporte, aparatos eléctricos y electrónicos, productos químicos, materiales sintéticos y alimentos procesados; siendo su socio comercial más importante Francia en Europa y fuera de ella China.

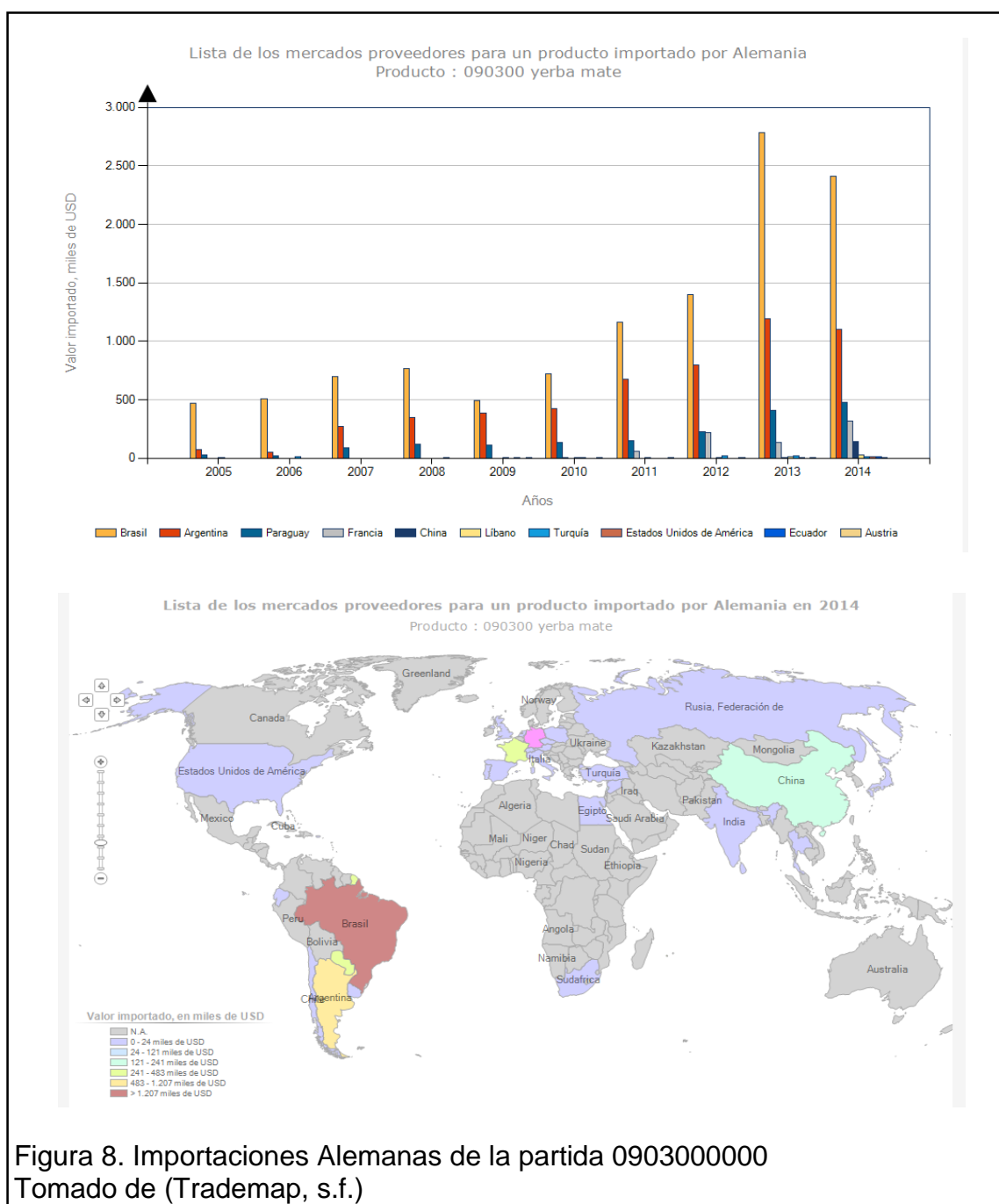
Las importaciones que en mayoría realiza Alemania, son productos no industrializados como las rosas, el atún, el banano, etc.

Es por este motivo que hemos escogido como destino de nuestra exportación de Té de Guayusa a este país.

Para este tipo de mercado, se vuelve mucho más atractivo un producto natural por las propiedades y características que posee y además por su lugar de procedencia, ya que es exótico.

Esencialmente realizaremos nuestra exportación a un pueblo alemán llamado EPPSTEIN; que es una ciudad alemana situada en el Estado Federado de Hesse. La ciudad se encuentra al oeste de Frankfurt del Meno, a unos 12 km de la capital del Estado, Wiesbaden, sub superficie es de 24.21 km², su población es de 13261 hasta junio del 2009.

3.2. Importación del producto desde Alemania.



Para el análisis de las importaciones Alemanas para la partida 0903.00.00.00, se utilizará la página del Trademap, especialista en recolección de datos estadísticos, es así que podemos observar según figura No. 8, que los principales exportadores de esta partida hacia el mercado meta son Brasil, Argentina y Paraguay, todos estos países sudamericanos; esto da a conocer la amplia aceptación para esta partida adquirida desde la región, así también Ecuador ya se encuentra noveno en la lista de participación en lo que se refiere a preferencias de consumo por este país.

3.3. Comercio bilateral Ecuador – Alemania para la partida 0903000000

Tabla 3. Comercio bilateral Ecuador - Alemania para la partida 0903000000

Código del producto	Alemania exporta hacia Ecuador									
	Valor en 2005	Valor en 2006	Valor en 2007	Valor en 2008	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
'09030000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Descripción del producto	Alemania importa desde Ecuador									
	Valor en 2005	Valor en 2006	Valor en 2007	Valor en 2008	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
MATE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13

Tomado de (trademap, s.f.)

Así mismo observamos en la tabla No. 3, que el comercio entre Ecuador y Alemania no ha sido constante para los últimos diez años analizados, únicamente tenemos el dato a partir del año 2014 como referencia para análisis de su comercio bilateral, como lo comentamos en el capítulo anterior, este fue el año de inicio de la exportación y se puede observar que ha sido el único donde nuestro país ha participado como proveedor de Alemania, el resto de años analizados tanto como en exportaciones y como en importaciones no presentan datos que puedan utilizarse para este estudio.

3.4. Acuerdos preferenciales

Ecuador participa con Alemania de un único acuerdo comercial llamado SGP + otorgado unilateralmente por la Unión Europea, del cual nuestro mercado meta forma parte, este acuerdo otorga a la oferta exportable de nuestro país el ingreso a los países miembros de la Unión Europea exentándoles del pago de aranceles. (EL COMERCIO, s.f.).

El acuerdo contemplaba su duración únicamente hasta el 31 de diciembre de 2014, mismo que fue renovado por dos años más de forma unilateral por la Unión Europea, para mediados del mes de junio de 2014 el entonces Ministro de Comercio Exterior Francisco Rivadeneira anuncio que se había logrado el acuerdo de adhesión en el que participaba hasta el momento Perú y Colombia, estos países firmaron la aceptación a esta adhesión en los últimos meses de 2015 dando paso así a la confirmación final de la aceptación de este acuerdo multipartes, el mismo se espera que entre en vigor para agosto de 2016. (EL COMERCIO, s.f.)

En el Ecuador alrededor del 30% de las exportaciones no tradicionales están dirigidas a países de la Unión Europea, en dichas exportaciones participan principalmente micro, pequeñas y medianas empresas, entre ellos destacan los sectores de empaques, logística y servicios, es importante mantener estos acuerdos vigentes ya que de lo contrario los exportadores se verían expuestos a condiciones menos propensas y perderían competitividad en mercados a los que suelen llegar con ventajas arancelarias. (PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR, s.f.)

3.5. Barreras de entrada

3.5.1. Barreras arancelarias

Constituye una barrera arancelaria a las tarifas cobradas por los países para el ingreso de distintas mercancías que constituyan o formen parte del comercio de dichos países, gracias a que Ecuador forma parte del acuerdo SGP+ no tiene aranceles específicos a cancelar para el ingreso de nuestro producto hacia Alemania.

Gravámenes interiores			
	Tarifa	Notas	Fecha de Revisión
IVA	7%	Alemania, EU	01/11/2015
Impuestos especiales	-	Alemania, EU	01/11/2015

Figura 9. Barreras arancelarias para la partida 0903000000
Tomado de (Exporhelpdesk, s.f.)

Más sin embargo como podemos observar en la figura No. 9 Ecuador cancelará un 7% de IVA para la nacionalización final de este producto.

3.5.2. Barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias constituyen una manera de protección para distintos tipos de productos o mercancías, están elaboradas por cada país para velar por el bienestar de los consumidores, diseñada por la legislación de cada uno con conocimientos en sus casos específicos de comportamiento interno.

Mi exportación

Requisitos **Aranceles** Reglas de origen SPG Plus Estadísticas

09030000 - De Ecuador / A Alemania

Esta información (o algunos capítulos) están disponibles únicamente en inglés.

Código	Descripción del producto
09	CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS
0903	Yerba mate

Requisitos específicos para 09030000

- [Control de los contaminantes alimenticios en alimentos](#)
- [Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal](#)
- [Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal](#)
- [Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos y los piensos](#)
- [Etiquetado de productos alimenticios](#)
- [Voluntario - Productos de producción ecológica](#)

Figura 10. Barreras no arancelarias para la partida 0903000000
Tomado de (Exporhelpdesk, s.f.)

Como se observa en la figura No. 10, a continuación se detallan los siguientes requisitos específicos para el ingreso del producto Té de Guayusa:

- Control de los contaminantes alimenticios en alimentos.
- Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen animal y vegetal.
- Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.
- Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos y los piensos
- Etiquetado de productos alimenticios
- Productos de producción ecológica (Voluntario)
- Mismos que serán emitidos por distintas entidades públicas y privadas del Ecuador, como son MIPRO, Agrocalidad, ARCSA, certificadoras.

3.6. Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado

En el año 2000 la Unión Europea emitió un reglamento sobre el etiquetado y el empaque de los productos, los mismos deben contener:

- Definición del producto.
- El idioma de toda la etiqueta deberá ser en idioma alemán, aunque también está autorizado el uso de otros idiomas.
- Todas las etiquetas deben ser legibles, permanentes y claras.
- Debe incluir fechas de caducidad y duración de conservas.
- Si el producto lo precisa deberán mencionarse las advertencias e instrucciones de uso.
- Se deberá indicar el volumen en unidades métricas del producto, todo lo relativo al contenido, ingredientes y peso.
- Todos los conservantes, aditivos o colorantes deberán ser indicados con el nombre de su grupo específico.
- País de origen del producto, fecha de elaboración, código de barras, precio y número de lote del mismo.

Las etiquetas de los productos no deben estar diseñadas para hacer suponer al comprador un error, se deben identificar la naturaleza del producto, su forma de fabricación, modo de producción, procedencia; así también nunca se podrá dar a entender que el producto posee propiedades curativas de ninguna índole, si el producto en mención posee cualidades alérgicas deberá colocarse en la etiqueta del mismo jamás podrán estar exentas de presentación. (PROECUADOR, s.f.)

3.6.2. Requisitos de empaque y embalaje

El empaque y embalaje están diseñados para proteger al producto durante todo el proceso logístico, así también lo protegerán de agentes externos, entre las principales consideraciones para estos tenemos:

- Debe prevenir riesgos para la salud y estar en concordancia con las normativas vigentes sobre la misma.
- Deberán ser producidos con buenas prácticas de manufactura todos los materiales que entren en contacto con los alimentos.
- Se garantizará toda la trazabilidad del punto anterior.
- Los materiales utilizados en el empaque y embalaje no deberán ocasionar cambios en la composición del producto a comercializarse.
- Las tintas de impresión solo irán sobre el lado de la presentación y no sobre el lado del producto.
- Así también en el embalaje final deberá constar:
 - Nombre del exportador.
 - Nombre del importador.
 - No. de orden.
 - País de origen, país de destino.
 - Bulto / caja / empaque 1 de ____
 - Peso neto y peso bruto de las mercancías a enviarse.
 - Así también la cantidad de producto que dice contener, como se lee en: (PROECUADOR, s.f.)
- Para lo que respecta a Alemania, el Etiquetado deberá ir en idioma alemán, además la información del producto no deberá ser engañosa para el consumidor.



Figura 11. Modelos de empaques para exportación

3.7. Análisis de la competencia

Como se pudo observar en el análisis de las importaciones de la partida arancelaria 0903.00.00.00, Brasil, Argentina y Paraguay, son los principales proveedores de este producto hacia nuestro mercado meta, es por esto que podemos decir que por encontrarse estos tres países principales proveedores de este producto en nuestro continente, tenemos una clara muestra de aceptación al mismo y han asegurado su participación en este nicho de mercado, es por esto que nosotros podríamos vernos beneficiados con un análisis correcto de los aranceles de ingreso al país de destino y así estructurando un precio competitivo y una presentación accesible y apetecible a este mercado.

En lo referente a la producción nacional y a la competencia de la misma las empresas que exportan este producto lo realizan a distintos países y no representan competencia directa, en su lugar presentan una oportunidad ya que se podrían realizar asociaciones con las mismas y así se podría facilitar completar cantidades en caso donde nuestra oferta exportable sea escasa.

4. CAPÍTULO IV: PROCESO DE EXPORTACIÓN

En este capítulo se analiza y detalla el proceso de exportación; para lo cual procedo a citar el Régimen de Exportación que se utilizará, el mismo que se encuentra en el Art. 154 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), este es el de “Exportación Definitiva, es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano”.

Art 72 Reglamento COPCI, documentos de acompañamiento

“Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto. Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías, por consiguiente la sanción será impuesta únicamente en los casos que dicho documento no se presente en conjunto con la Declaración Aduanera”.

Art 73 Reglamento COPCI, documentos de soporte

“Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley”.

Entre estos documentos están Factura Comercial, Certificado de Origen (cuando proceda), Documentos que el SENA o el Organismo Regulador de Comercio Exterior consideren necesarios.

Una vez transmitida la información al sistema ECUAPASS si es aprobada la DAE, se nos otorgará la siguiente información:

- Número de refrendo
- Canal de aforo
- Fecha y hora.

Un aforo es la operación de reconocer las mercancías, verificar su naturaleza y valor, establecer su peso, cuenta o medida, clasificarlas en la nomenclatura arancelaria, determinando los aranceles e impuestos que les son aplicables, se realizarán por parte de la Administración Aduanera.

ART. 78-83 COPCI

Los tipos de aforo son:

- ❖ Aforo documental
- ❖ Aforo físico (Intrusivo) (No Intrusivo)
- ❖ Aforo automático (ADUANA, s.f.)

Una vez conocido el canal de aforo la DAE entrara a un proceso de revisión dependiendo el aforo asignado este proceso puede ser aprobado o puede ser observado; de ser observado se realizaran las justificaciones necesarias hasta que se le pueda otorgar "SALIDA AUTORIZADA".

Culminado este proceso la mercancía una vez que cuente con salida autorizada puede ser embarcada.

El exportador contará con 30 días para regularizar la exportación según lo determina el Art. 158 R. COPCI.

4.1. Flujo del proceso de exportación

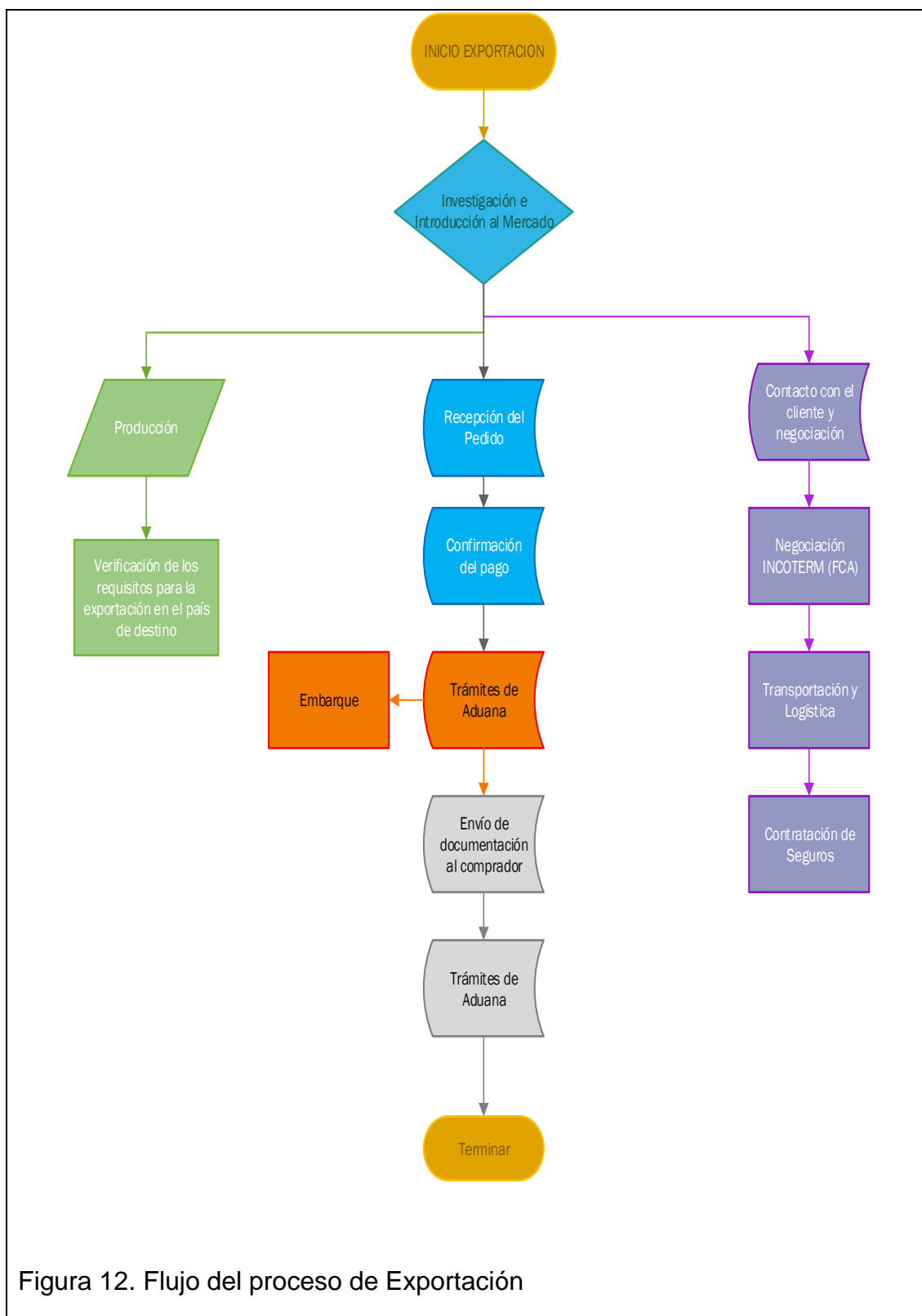
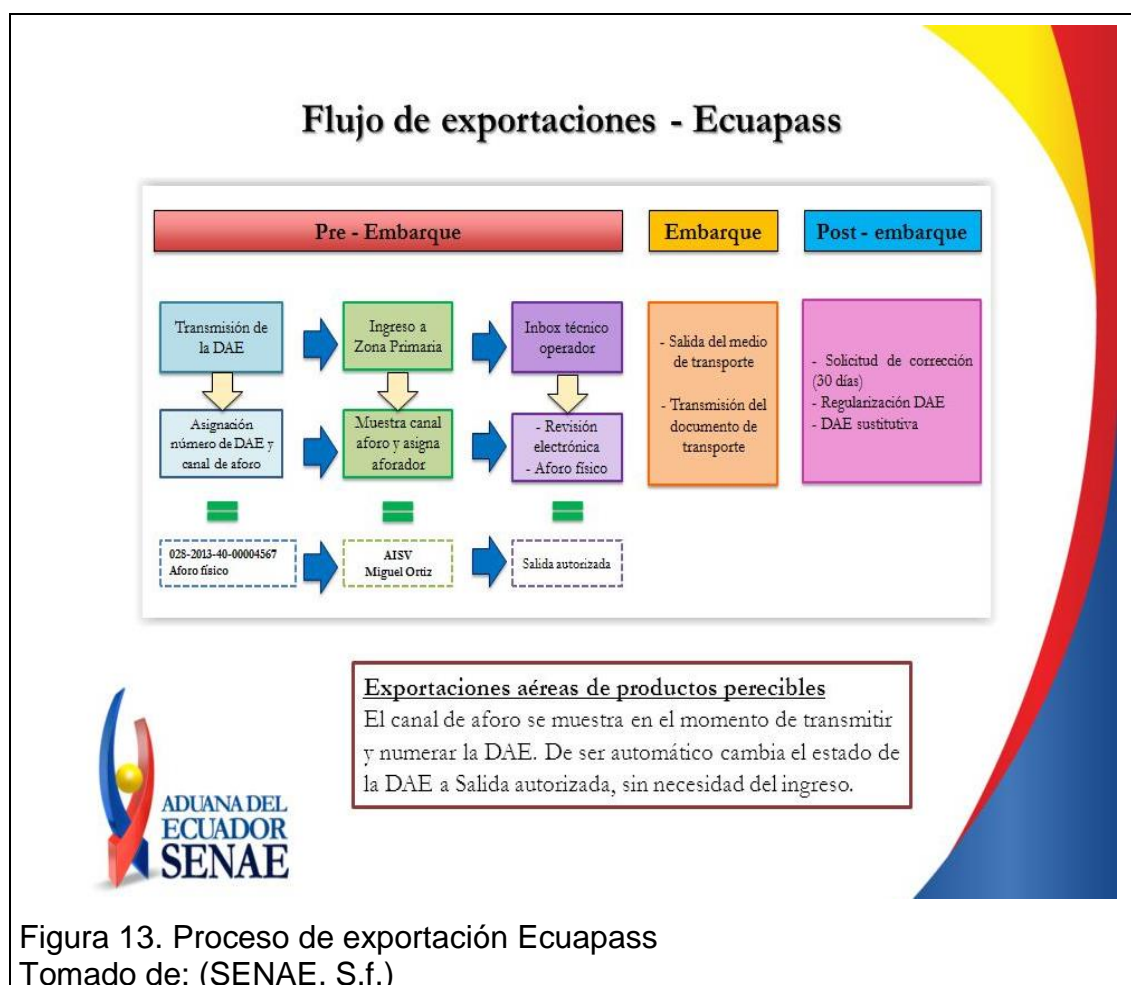


Figura 12. Flujo del proceso de Exportación

4.1.1. Proceso de exportación Ecuapass



Para nuestra exportación, como lo comentamos al inicio de este capítulo, realizaremos una exportación definitiva bajo el Régimen 40, la misma no cancela ningún tributo a las exportaciones y estará sujeta a los artículos 138, y desde el Art. 154 al 158 del COPCI, así como a otras leyes y normativas que rijan procesos de exportación tanto nacionales como del país de destino, los datos que se llenarán son:

Información general: código del declarante misma que se cargara automáticamente luego del ingreso al sistema, código de distrito, código de régimen mismo que será DAE 40 exportación definitiva y tipo de despacho que será despacho normal.

Información del exportador: en esta sección indica los datos generales del exportador, nombre que por defecto se encuentra cargado con el sistema, empresa, RUC, dirección, tipo de moneda negociada.

Información de carga: Indica los datos de embarque, puerto de carga, puerto de llegada, tipo de carga, medios de transporte de lugar de partida, almacén de lugar de partida.

Totales: Indica los precios, tipo de moneda en la que se realizó la transacción, y pesos netos y brutos de la mercancía a exportar.

ITEM: Aquí se detallan todos los datos relacionados a la partida y subpartida seleccionada, descripción del producto, país de origen y cantidad.

Documentos: Indica los requisitos adicionales que deberán acompañar a la DAE, en este caso factura comercial.

Una vez concluido el llenado de la DAE obtendremos el detalle de la declaración de exportación. Como se lee en: (TODO COMERCIO, s.f.)

4.2. Requisitos y Trámites de Exportación

Para realizar nuestra exportación debemos necesariamente registrarnos como exportadores para cumplir con las leyes ecuatorianas en lo que a las declaraciones de actividades y para recaudación de impuestos, para lo cual a continuación se detalla cada uno de los pasos a seguir.

4.2.1. Requisitos para la exportación:

- **RUC**, Registro Único de Contribuyente, se lo solicita en el Servicio de Rentas Internas (SRI) en el cual se describe la actividad económica a la

que se dedica la empresa. Se lo solicita vía web en la página www.sri.gob.ec

- **TOKEN**, Certificado de firma digital, tiene un costo de \$27 + IVA y la renovación tiene un costo de \$18 + IVA y en los dos casos tiene una duración de 2 años, y el dispositivo TOKEN, tiene un costo de \$22 + IVA, el dispositivo no tiene caducidad; se lo solicita y obtiene en el Banco Central del Ecuador, todo esto en base a la Resolución Administrativa No.BCE-0115-2015 de 13 de octubre de 2015.
- **REGISTRO ECUAPASS**, es obligatorio realizar este registro en la página web www.ecuapass.aduana.gob.ec, para crear el usuario y la clave, esto se realiza ingresando los seis dígitos que presente el dispositivo TOKEN, éste módulo es el que nos permitirá realizar el ingreso de la información para los trámites de exportación que se desarrollará en este trabajo de investigación.
- **AGENTE DE ADUANAS**, opcional.
- **CERTIFICADO DE ORIGEN** (Declaración Juramentada de Origen DJO), para obtener el Certificado de Origen se debe realizar la solicitud de Declaración Juramentada de Origen, que nos sirve para determinar el cumplimiento de las normas de origen de nuestro producto para obtener el beneficio de las preferencias arancelarias; ésta se obtiene en la Ventanilla Única en el ECUAPASS.
- **REGISTRO SANITARIO** lo emite Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), se lo solicita mediante el ECUAPASS y se debe llenar un formulario, al cual se debe dar seguimiento, posterior a este paso, se debe realizar el pago de las tasas en un plazo no mayor a 8 días laborales, se debe verificar que el documento tenga la siguiente información:

- tenemos diferentes costos para la emisión de los Registros Sanitarios, por el giro del negocio y el tipo de producción, utilizaremos el costo de los alimentos artesanales por un valor de \$104.53
- Número solicitud ingresado por el representante legal
- Link de verificación en donde la autoridad nacional emitió el certificado.
- Número de solicitud de aprobación del registro sanitario

4.3. Incoterm seleccionado

Los Incoterms son los términos aduaneros que permiten realizar una negociación entre importador y exportador, son proporcionados por la Cámara de Comercio Internacional, en él se detallan las obligaciones y derechos tanto del exportador (vendedor), como del importador (comprador), por eso es importante que se conozcan bien.

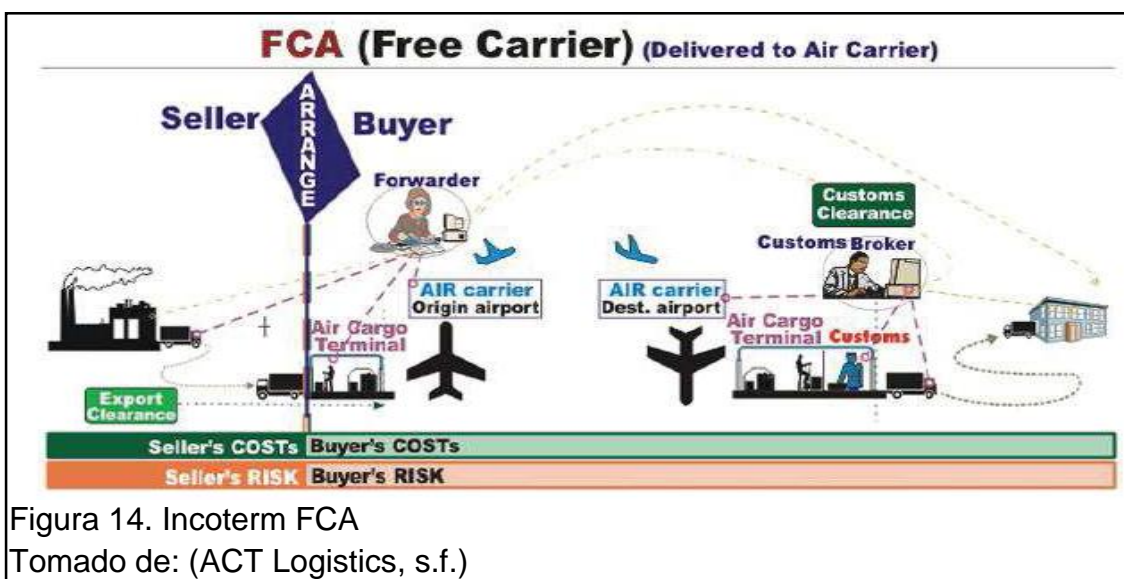


Figura 14. Incoterm FCA
Tomado de: (ACT Logistics, s.f.)

Como se puede observar en la Figura 14, en nuestro caso, el Término que se utilizaremos para nuestra exportación es el **FCA** (Free Carrier), porque en él consideramos la entrega de la mercancía en la zona aduanera de embarque fijado por el importador, de allí en adelante el resto del proceso corre por cuenta de él.

4.4. Transporte

Dentro de los medios de transporte que se pueden utilizar para operaciones de comercio internacional tenemos 5 tipos para poder movilizar las mercancías:

Marítimo: barco, buque

Aéreo: avión, aeronaves de carga

Terrestre: Camión, Tráiler

Fluvial: barcaza

Multimodal: consiste en la combinación de dos o más tipos de transporte.

Se debe entregar información suficiente al importador, ya que en nuestra negociación él es quien va a contratar este medio una vez que la mercancía llegue a la zona aduanera establecida; en este caso para nuestra exportación utilizaremos transporte aéreo, se utilizará una consolidación de carga donde tendremos la carga inicial desde la provincia del Napo hasta el aeropuerto de Tababela vía terrestre con una duración aproximada de un día, desde el aeropuerto en Tababela hasta el aeropuerto en Frankfurt – Alemania se tomará aproximadamente 2 días de envío, y desde aquí hasta la ciudad de destino doce horas más, siendo así, tendríamos un tiempo aproximado de llegada de cuatro días, y el trámite de nacionalización en aduana se estima sea de 4 días, podemos concluir que en promedio, toda nuestra operación de exportación desde el momento del embarque en Napo hasta la llegada al cliente final se realizará en un tiempo total de ocho días.

4.5. Cubicaje

Determina la forma óptima del acomodo espacial de las mercancías; en nuestro caso el envío será como carga suelta o unitarizada esto nos permitirá tener mayores ventajas en el transporte y así poder optimizarlos, para este efecto se deberá tomar en cuenta por ejemplo la altura permitida en el embarque y el volumen y peso máximo que soporta.

Para el desarrollo de este proceso de exportación se determinó que la cantidad a enviarse será de:

5000 cajas de Té de guayusa, que tendrán las siguientes medidas:

Alto: 11 cm

Largo: 8 cm

Ancho: 7 cm

Con un peso neto de 30g, y un peso bruto de 40g

Peso bruto total (5000 unidades a ser enviadas x 40g brutos de cada una): 200kg

Las mismas serán distribuidas en cajas de cartón en un total de 24 unidades por caja dándonos así un total de 209 cajas a ser enviadas por vía aérea, las medidas de la caja de cartón son:

Alto: 23 cm

Largo: 31 cm

Ancho: 23 cm

Peso total de la caja: 0,35 kg

Peso total de las 209 cajas a ser enviadas: 73.15 kg

Peso bruto total a enviarse: 273.15 kg brutos de mercancía

Flete aéreo

El envío del producto será desde Quito hacia su destino final Frankfurt y se cotiza de la siguiente manera:

1. Minimum Rate, valor establecido por un peso mínimo, el mismo que va de 0 a 17kg aproximadamente y su tarifa es de USD 172 más el corte de guía de USD 25, tomado de Avianca Cargo en visita de campo.
2. Tomando en cuenta las fórmulas IATA peso/volumen que se revisará a continuación se cotiza:

Peso/volumen = largo (cm) x ancho (cm) x alto (cm) ÷ 6000, esto dará un valor “X” en kilogramos, el mismo que debe ser multiplicado por el valor indicado por la aerolínea.

Peso/volumen = largo (m3) x ancho (m3) x alto (m3) x 167 kg, esto dará un valor “X” en kilogramos, el mismo que debe ser multiplicado estipulado por la aerolínea.

Nota: comparando el resultado mayor de las dos fórmulas debe ser utilizada para cotizar con el valor de la aerolínea.

4.6. Determinación del costo de la exportación

Tabla 4. Cálculo del seguro

DETALLE	Referencia	%	COSTO
Seguro (Prima asegurada)	\$ 15.304,53	0,40%	\$ 61,22
Seguro Campesino	\$ 61,22	0,50%	\$ 0,31
Superintendencia de Bancos	\$ 61,22	3,50%	\$ 2,14
Derechos de Emisión			\$ 0,50
IVA			\$ 7,70
Total Valor asegurado			\$ 71,87

Tabla 5. Costo de la exportación

ITEM	COSTO
Té de Guayusa (5000x\$3.00)	\$15.000,00
Registro Sanitario	\$ 104,53
Flete interno Napo - Tababela	\$ 200,00
Total antes seguro	\$15.304,53
Seguro	\$ 71,87
Trámite de aduana	\$ 270,00
Manipuleo (THC)	\$ 150,00
Guía Aérea	\$ 25,00
Costo total	\$ 15.821,40
Utilidad estimada 40%	\$ 6.328,56
FCA(DAE)	\$ 22.149,96

Para el cálculo del costo de la exportación se tomaron en cuenta todas las variables desde el costo de la adquisición del producto a ser exportado, así como también los valores por registro sanitario, seguro y gastos internos de transporte y aduana, en el caso del costo del seguro se tomaron en cuenta adicionalmente la prima asegurada, las demás atribuciones exigidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros hasta el precio final del seguro cancelado, se ha calculado una utilidad aproximada del 40% sobre el valor de las mercancías, considerando la importancia del producto y el mercado al cual va a ingresar.

5. CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Análisis del cumplimiento de los objetivos planteados para el proyecto

Mediante el análisis realizado de oferta exportable, se pudo determinar que Alemania si es un mercado accesible, ya que el Té de Guayusa tiene un alto potencial dentro del mismo, por sus características y propiedades a productos locales, se analizó la partida arancelaria, la cual se utiliza para yerba mate.

Se revisaron comportamientos de consumo en el mercado Alemán, concluyendo que la mayoría de las personas del país consumen algún tipo de bebida caliente en su desayuno, entre ellos el café y el té son los más apetecidos.

5.2. Comprobación de hipótesis

En la realización del presente trabajo investigativo y el desarrollo del plan de exportación de Té de Guayusa desde Ecuador hacia Alemania, se utilizó información estadística para analizar el cumplimiento de objetivos, se utilizaron sitios web tanto de instituciones nacionales, así como otros medios dedicados al comercio exterior, también se utilizaron sitios web dedicados a recolectar información global de mercados internacionales como consulta, y éstos proporcionaron la información necesaria, se pudo apreciar los usos del producto, características, consumidores, producción y flujo de exportación.

5.3. Otras conclusiones relevantes

Tomando en cuenta la posición geográfica idónea con la que Ecuador cuenta para la producción de la planta de guayusa a lo largo del año, y si bien la falta de inversión para producción y desarrollo de nuevas tecnologías y aprovechamiento de procesos, el mercado de producción de guayusa ha pasado de inexistente a regular, se han creado nuevas fuentes de empleo con iniciativas gubernamentales que buscan fomentar la exportación de productos no

tradicionales, además se puede apreciar un mercado en crecimiento constante y de altos réditos.

5.4. Recomendaciones

Siempre será importante firmar un contrato donde estén claros las obligaciones tanto del exportador como del importador.

Siempre asegurar la carga contra todo riesgo, para minimizar pérdidas.

Contratar un flete confiable, con experiencia y eficiente.

Buscar siempre actualizaciones en las relaciones comerciales y oportunidades de negocio entre Ecuador y Alemania.

Establecer políticas de estado que permitan un adecuado acceso a la información comercial y estadística nacional, dando cabida a productos no tradicionales.

Identificar a pequeños productores, que manejen una línea de productos no tradicionales, e incentivar la asociación de los mismos, para que así puedan beneficiarse de los incentivos que entregan las distintas organizaciones del Ecuador a los exportadores.

REFERENCIAS

- ADUANA. (s.f.). *PROCESO DE EXPORTACION ADUANA*. Recuperado el 06 de febrero de 2015, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- EL COMERCIO. (s.f.). *ACUERDOS COMERCIALES*. Recuperado el 24 de febrero de 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/12/12/nota/4334506/ecuador-ue-firman-acuerdo-comercial-que-esperan-aplicar-2016>
- EL COMERCIO. (s.f.). *SGP PLUS*. Recuperado el 24 de febrero de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-firmaria-acuerdo-ue-junio.html>
- FLOR AMAZONAS. (s.f.). *SUELO, AMAZONAS SELVA*. Recuperado el 24 de febrero de 2015, de <http://flor-amazonas.blogspot.com/search/label/La%20Selva%20Amaz%C3%B3nica.%20suelo>
- PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR. (s.f.). *ACUERDO COMERCIAL UE - ECUADOR*. Recuperado el 24 de febrero de 2015, de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/198-acuerdo-comercial-ecuador-union-europea>
- PREZI. (s.f.). *EXPORTACION DE GUAYUSA A ESTADOS UNIDOS*. Recuperado el 28 de diciembre de 2015, de https://prezi.com/_bkktrdidz0/copy-of-exportacion-de-guayusa-a-estados-unidos/
- PROECUADOR. (s.f.). *ETIQUETADO, EMPAQUE Y EMBALAJE*. Recuperado el 25 de febrero de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/embalaje-y-etiquetado-en-alemania-2014/>
- PROECUADOR. (s.f.). *FICHA COMERCIAL ALEMANIA*. Recuperado el 25 de febrero de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/06/Ficha-Comercial-Alemania-mayo-2014.pdf>
- REVISTA LIDERES. (s.f.). *GUAYUSA EUROPA*. Recuperado el 06 de diciembre de 2015, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/energia-guayusa-quiere-conquistar-europa.html>
- REVISTA LIDERES. (s.f.). *LA ENERGIA DE LA GUAYUSA QUIERE CONQUISTAR EUROPA*. Recuperado el 06 de diciembre de 2015, de

<http://www.revistalideres.ec/lideres/energia-guayusa-quiere-conquistar-europa.html>

TODO COMERCIO. (s.f.). *PROCESO OPERATIVO DE EXPORTACION*. Recuperado el 02 de marzo de 2015, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/instructivo-para-el-correcto-llenado-de-la-vi-eta-documentos-en>

ANEXOS

Anexo I: Factura Comercial

RUNA clean energy		INVOICE			
Inglaterra E3-263 y Amazonas		NUMBER	3008		
TEL: 593 026040176		Customer Purchase Order Number	Invoice Date		
www.runa.org		DM-PO-03834-15-PR	16/02/2016		
		Shipped Via	Ship Date		
		SIATIEXPRESS	N/A		
		Payment Terms: FCA			
SHIP TO: CHRISTINA NÚÑEZ Rep. Del Salvador 491y N. Unidas Edif. Suyana Piso Of. 501 PH: +49 172 9109087		BILL TO: PAULINA MOLINA Fernando Corral y Miguel Donoso Quito, Ecuador TEL: 593-09-96908934			
ITEM	QTY.	MODEL	DESCRIPTION	NET UNIT PRICE	TOTAL AMOUNT
1	5000	0903.00.00.00	YERBA MATE	\$3.00	\$15,000.00
Note:	CERTIFICATE OF COMPLIANCE AND MTR INCLUDED			Subtotal:	\$15,000.00
				Inland Freight	
				Miscellaneous	\$0.00
				TOTAL :	\$15,000.00

Anexo II: Carta Porte (Air Waybill) Ejemplo

HAWB .. : 1441-7635283

Shippers Name and Address RUNA TARP UNA Inglaterra E3-263 y Amazonas TE: 026040176		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air Waybill Issued by AVIANCA CARGO Edificio Brescia 5to. piso Avenida República de El Salvador N34-128 y Suiza, Telephone: 2943100			
Consignee's Name and Address Cristina Núñez Mainzer Landstraße 226-230 - Frankfurt, Alemania FRANKFURT ALEMANIA		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity			
Issuing Carrier Agent Name and City MUNDITRANSPORT REP DEL SALVADOR 491Y N UNIDAS EDIF SUYANA OF 501 CNPJ: 02.886.427/0001-64		Agent's IATA Code		Accounting Information			
Airport of Departure (Addr. of First Carnet) and Requested Routing Kansas		Reference Number SHPRS REF : BS0128N		Optional Shipping Information			
To FRA	By First Carrier Routing and Destination FRA UJO	TO FRA	BY UJO	Currency USD	Declared Value for Carriage NVD		
Requested Flight/Date QUITO	Amount of Insurance XXX	INSURANCE- If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with Inc conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".					
Handling Information THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE UNITED STATES IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS ULTIMATE DESTINATION /SPX SCI X							
No of Pieces RCP	Gross Weight	Kg lb	Rete Clase Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions of Volume)
1	273.15	k	Q	273.15			
Valuation Charge				Other Charges			
Tax							
Total Other Charges Due Agent				Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.			
Total Other Charges Due Carnet /							
Total Prepaid				Signature of Shipper or his Agent			
Total Collect 47006.8							
Currency Conversion Rates				23/Apr/2016 Quito			
CC Charges in Dest. Currency				Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or his Agent			
For Carriers Use only at Destination				Total Collect Charges 1441-7635283			

Anexo III: Flete Terrestre



Cotización de Servicio

Me permito presentar nuestra propuesta económica del servicio de transporte solicitado.

RUTAS	5 tons
Archidona-Quito	\$ 297,00

INCLUSIONES DEL SERVICIO.-

1. Unidades con dispositivo satelital.
2. Coordinador Logístico – Indicadores – Control flota.
3. Otros, según necesidad del cliente.

Tramites de exportación: \$280

Duración viaje estimado: 2 días

Seguro de la carga: 0.4% del valor declarado en guías o facturas.

Agradecemos su amable atención, quedamos atentos sus importantes comentarios.

Cordialmente,

Amily Valera



EUROPEAN COMMISSION

Brussels, 17 July 2014

EU and Ecuador conclude negotiations for trade and development agreement

Today EU and Ecuadorian negotiators sealed a deal in Brussels that will allow Ecuador to join its Andean neighbors Peru and Colombia in their trade agreement with the EU.

The agreement will allow Ecuador to benefit from improved access for its main exports to the EU – fisheries, bananas, cut flowers, coffee, cocoa, fruits and nuts. The terms of the new arrangement go beyond the unilateral EU Generalized Scheme of Preferences, for which Ecuador is no longer eligible. The Agreement will also provide improved access to the Ecuadorian market for many key EU exports, for example in the automotive sector or for alcoholic beverages. However, the agreement will not only secure access to markets; more importantly it will also create a stable and predictable environment that will help boost and diversify trade and investment on both sides.

'I'm delighted we've been able to conclude this ambitious and comprehensive agreement with Ecuador,' said EU Trade Commissioner Karel de Gucht. 'It will boost our bilateral trade and investment, and act as an important driver for development in Ecuador.

The agreement will provide for a solid and predictable framework for Ecuadorian and European traders and investors and will also contribute to regional integration in one of the fastest-growing markets for European firms in Latin America. We now have to take the necessary steps to make sure the agreement is applied as quickly as possible.'

During the week-long talks, negotiators were able to resolve all of the remaining issues to reach an ambitious and balanced deal, while taking due account of each side's sensitivities. In addition to providing for the key respective interests for trade in goods, the agreement also includes an ambitious deal on market access for services, establishment and government procurement. A number of limited adjustments to the text of the agreement were agreed to cater for Ecuador's accession but without resulting in any significant change of the ambition and scope of the Agreement between the EU and Colombia/Peru.

The European Union and Ecuador will now proceed with the necessary legal revision internal ratification procedures.

Trade and Investment relations with Andean countries

Negotiations with the Andean Community for an Association Agreement started in 2007. Ecuador decided to discontinue its participation in the talks in 2009, while Bolivia did so the year before, leaving Colombia and Peru to conclude the negotiations in 2010. Ecuador and Bolivia still had the option to re-join the process at a later stage.

The comprehensive trade agreement signed with Peru and Colombia in 2012 has been provisionally applied with Peru since 1 March 2013 and with Colombia since 1 August 2013. The Agreement opens up markets for EU, Colombian and Peruvian exporters, eventually bringing annual savings of more than €500m. However it is the improved, more stable environment for trade and investment that is expected to bring the biggest gains in terms of increased trade and investment flows.

Contacts were kept with Ecuador (as well as with Bolivia) throughout the period following their decision to discontinue their participation in the talks. After evaluating the overall balance and level of ambition of the final agreement the EU reached with Colombia and Peru, Ecuador concluded that the possibility to reengage with the EU in this context had great potential for improving EU-Ecuador trade and investment relations as well as for its internal development objectives. As a result, four negotiation rounds were held in 2014, with a successful outcome achieved during the round in July.

In 2013, trade with Ecuador reached €4.9 bn (€ 2.3bn exports; € 2.5bn imports), where a constant positive trend is observed, which should be further strengthened now that a trade agreement has been concluded. At the moment, 60% of the total exports from Ecuador benefit from GSP+ preferences, a preferential arrangement that will lapse for Ecuador in the end of 2014. Some 30% of its exports are represented by bananas, for which the concluded Agreement foresees an important preferential arrangement.

In 2013 trade flows between the EU and Colombia recorded a total amount of €13.6 bn (€ 5.8bn exports and € 7.7bn imports) making Colombia the 5th trading partner in Latin America (LA), while the trade flows with Peru reached €8.8 bn (€ 3.5bn exports; € 5.3bn imports; 6th trading partner in LA). As regards services, in 2012 the EU exported € 2.4bn to Colombia, € 1.8bn to Peru and € 1bn to Ecuador, while it imported € 1.1bn, € 0.9bn and € 0.4, respectively from those same countries. Trade with Bolivia is worth about €1.2 bn.