



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE TECNOLOGÍAS

EXPORTACIÓN DE HOJAS SECAS DE STEVIA HACIA ARGENTINA

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

Profesor guía

Msc. Edgar Efrén Romero Moncayo

Autor

Cinthyá Jacqueline Maza Espinosa

Año 2016

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

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

Edgar Efrén Romero Moncayo.
Magister en Negocios Internacionales
C.I. 1706385000

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

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

Cintha Jacqueline Maza Espinosa
C.I.: 1003267166

AGRADECIMIENTOS

Por su apoyo y dedicación brindado en este proyecto de tesis al Ing. Edgar Romero, y a todos los docentes que fueron de gran ayuda, aportando conocimiento y experiencias enriquecedoras en cada salón de clases.

DEDICATORIA

A Dios por darme todo a cada momento

A mi familia por su apoyo incondicional en los buenos y malos momentos

A mis amigos que me han brindado su ayuda y cariño siempre

A mi querida universidad, que ha plasmado tantos buenos recuerdos y experiencias vividas a lo largo de mi carrera.

RESUMEN

El siguiente trabajo de investigación, se basa en el proceso de exportación de hojas secas de stevia, desde Zapotillo provincia de Loja, hacia Argentina, como alternativa natural y saludable del azúcar procesado.

El presente tema ha sido un factor determinante para conocer los beneficios de la exportación de las hojas secas de stevia y los beneficios que traerán al mercado meta, ya que su énfasis en el cambio de una mejor alimentación ha sido una de las principales preocupaciones del gobierno nacional de la República Argentina.

Actualmente el Estado, con el fin de equilibrar la balanza comercial y con el cambio de la matriz productiva, busca generar nuevas oportunidades de crecimiento en el campo de la exportación, esto a través del compromiso que generen las entidades del estado para el apoyo en la ejecución de este tipo de proyectos, de esta manera permite que los mismos se hagan realidad y que beneficie a la economía de nuestro país.

ABSTRACT

The following research work is based on the export process of dry stevia leaves from Zapotillo province of Loja, to Argentina, as a natural and healthy alternative instead of processed sugar.

The current subject has been a key to know the benefits of export of dry stevia leaves and the benefits it will bring to target market factor, because its emphasis on changing better food has been one of the main concerns of the government national of Argentina.

Currently the State, in order to balance the commercial balance and the change of the productive matrix, to generate new growth opportunities in the field of export, this through the commitment to generate state entities to support the implementation of such projects, thus allowing them come true and that will benefit the economy of our country.

ÍNDICE

_Toc457339555

1 INTRODUCCION	1
1.1 Introducción	1
1.2 Planteamiento del Problema.....	1
1.3 Pregunta de Investigación.....	2
1.4 Formulación de Hipótesis	2
1.5 Objetivos.....	2
1.5.1. Objetivo general	2
1.5.2. Objetivos específicos	2
1.6 Justificación	3
1.7 Metodología	3
1.8 Marco Teórico	3
2. EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN	5
2.1. Características y usos del producto.....	5
2.2. Código arancelario.....	6
2.3. Producción y oferta en el mercado de origen.....	7
2.4. Exportaciones de stevia desde Ecuador al mundo	12
3. ANÁLISIS DEL MERCADO ARGENTINO	14
3.1. Producción local de la Stevia	14
3.2. Importaciones de Stevia en Argentina	15
3.3. Importaciones de Stevia desde el Ecuador.....	17
3.4. Acuerdos preferenciales en los que Ecuador participa con el mercado de Argentina.	18
3.5. Barreras de entrada (Arancelarias y No Arancelarias).....	19
3.6. Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje.....	19
3.7. Análisis de la competencia.	23
4. PROCESO DE EXPORTACIÓN	25

4.1. Flujo del proceso de exportación.	26
4.2. Requisitos y trámites de exportación.	27
4.3. Incoterm seleccionado.....	30
4.4. Transporte.....	31
4.4.1. Terrestre Nacional.....	31
4.4.2. Transporte Internacional.....	31
4.4.3. Cubicaje	32
4.4.4. Costo del producto en FOB.....	34
5. ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	36
5.1. Comprobación de la Hipótesis:.....	36
5.2. Otras conclusiones relevantes.....	36
5.3. Recomendaciones.....	36
REFERENCIAS	37
ANEXOS	41

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Partida arancelaria reflejada en el arancel nacional de importaciones. Tomado del Arancel Nacional de Importaciones, Sección 2, capítulo 12.	7
Figura 2. Condiciones del suelo.	9
Figura 3. Cultivo de Stevia listo para la cosecha.....	11
Figura 4. Principales exportadores de Stevia desde el Ecuador	12
Figura 5. Exportaciones Totales de hojas secas de stevia del Ecuador al mundo en los últimos diez años	12
Figura 6. Provincias con mayor producción de Stevia en Argentina.	14
Figura 7. Lista de los productos importados por Argentina de todo el mundo, en los últimos diez años. Producto: 1212.99.10.00 Stevia Rebaudiana.	15
Figura 8. Caja de exportación para las hojas secas de stevia.....	20
Figura 9. Etiqueta del producto	22
Figura 10. Flujo del proceso de exportación.....	26
Figura 11. Incoterm FOB.....	30
Figura 12. Transporte internacional vía marítima	32
Figura 13 Cubicaje en pallet americano	33

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cultivos de Stevia en Ecuador	8
Tabla 2. Importaciones de stevia Rebaudiana realizadas desde Ecuador en los últimos diez años	17
Tabla 3. Principales países exportadores de stevia hacia Argentina en los últimos diez años.....	23
Tabla 4. Costo del producto en FOB	34

CAPITULO I

1. INTRODUCCION

1.1 Introducción

El presente proyecto está enfocado a la exportación desde Ecuador de hojas secas de stevia hacia Argentina en el año 2016. Hay varios aspectos relevantes en el comportamiento de los consumidores de stevia en el mercado meta, los cuales buscan un beneficio en común que atacará a varios problemas existentes como son: problemas nutricionales, monotonía alimentaria, presencia de problemas de salud nutricional, entre otros.

1.2 Planteamiento del Problema

En el transcurso de los últimos 5 años, gracias a estudios realizados por expertos de la salud, se ha comprobado que en la población argentina no existen buenas prácticas por parte de la población enfocada al cuidado de la salud y las consecuencias que atrae una mala alimentación

Según afirman Sergio Britos y Agustina Saraví en su artículo **Hay que cambiar la mesa de los argentinos**, “Un denominador común de los problemas nutricionales descrito en la monotonía alimentaria es la alta dependencia de pocos productos básicos y saludables.

En la base del problema de monotonía alimentaria, se encuentra también la ausencia de una clara política alimentaria que defina estratégicamente los cambios necesarios en la dieta de la población para prevenir o corregir problemas de salud nutricional, así como tampoco existen políticas de fortalecimiento diferencial de la demanda por mejores alimentos” (Britos & Saraví, 2009).

Uno de los problemas que se ha convertido en el común denominador de la lucha para una buena salud física es el gran consumo de alimentos que contienen altos porcentajes de azúcar y grasas que no permiten que la población pueda sobrellevar una vida estable y saludable que les permita tener una mejor calidad de vida a ellos y a sus futuras familias.

El consumo de la stevia, sea como hierba o industrializada, es muy interesante ya que no solamente sustituye al azúcar, sino también a los edulcorantes artificiales que se presentan en el mercado.

1.3 Pregunta de Investigación

1. ¿Qué tan aceptada es la hoja de stevia para el consumo en Argentina?

1.4 Formulación de Hipótesis

La exportación de las hojas secas de stevia es una alternativa saludable para el mercado argentino, y será bien aceptada, ya que es un producto relativamente nuevo como sustituto del azúcar. Un punto importante a considerar es el acuerdo comercial que tenemos con Argentina (ALADI), lo cual facilita la operación de exportación.

1.5 Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Definir la viabilidad de la Exportación de hojas secas de stevia hacia Argentina.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Identificar el problema del plan de tesis de la exportación de hojas de Stevia a Argentina

2. Determinar el comportamiento del producto en el mercado de origen
3. Analizar el mercado meta
4. Diseñar un proceso de exportación
5. Verificar el cumplimiento de los objetivos propuestos.

1.6 Justificación

Al ser la stevia un endulzante natural no calórico, proporciona una solución efectiva a la sustitución del azúcar en el mercado argentino, ya que su plan de mejora alimenticia así lo propone.

Escribe el Dr. Mercola en su artículo **La stevia, ¿demasiado buena para ser verdad?** “El extracto hecho de las hojas de Stevia es sin duda el endulzante más seguro del mercado. A diferencia de otros endulzantes artificiales que han provocado toxicidades peligrosas, la stevia regular es segura, sin duda es la mejor alternativa al azúcar. Es cien veces más dulce que el azúcar y la verdad es que casi no tiene calorías, a diferencia de las mentiras y engaños de los endulzantes artificiales regulares que están cargados con otros azúcares para hacer que fluya mejor” (Mercola, 2008)

1.7 Metodología

Para llevar a cabo la presente investigación será necesario tomar en cuenta el siguiente marco teórico

1.8 Marco Teórico

El presente plan tiene como finalidad la exportación de hojas secas de stevia desde Guayaquil – Ecuador hacia Buenos Aires - Argentina en el 2016, en este sentido se obtendrá toda la información de procesos y solventará de forma real los pasos a seguir. Existe una demanda creciente de endulzantes naturales y sin calorías, y la stevia, un cultivo al que se le está prestando

mucha atención por estos días, reúne ambas cualidades. Según estimaciones de la Cámara de la Stevia Argentina (Castevia), en ese país el cultivo ocupa entre 300 y 400 hectáreas. Para ello es indispensable seleccionar el código arancelario y estudiar sus notas explicativas.

La stevia es un sustituto del azúcar a base de una planta que no tiene calorías, por lo tanto proporciona dulzura y mejora el sabor de los alimentos, tampoco aumenta los niveles de azúcar en la sangre, además que es de 200 a 400 veces más dulces que el azúcar. La stevia se encuentra en muchos alimentos y bebidas procesados, tales como postres, goma de mascar, productos horneados, dulces y yogurt. También se utiliza como endulzante de mesa (por ejemplo, para endulzar un vaso de té frío).

(FDA, 2015)

La información de la producción, oferta y comercialización de Stevia en Ecuador está disponible en la página web de Stevia del Ecuador.

Los datos estadísticos de las exportaciones de stevia al mundo están disponibles en la base de datos del Banco Central de Ecuador, dicha información se la puede extraer de la página web del B.C.E.

Gracias a la información proporcionada por PROECUADOR, en su portal web, se necesita permiso de agrocalidad para exportar hacia Argentina y mediante la partida arancelaria se puede consultar las restricciones que tiene el producto para el ingreso apropiado al mercado meta, tomando en cuenta que Ecuador y Argentina son miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, lo cual da al producto un valor competitivo gracias a las preferencias arancelarias reflejadas en el acuerdo con dicha asociación.

El flujo del proceso de exportación se graficará mediante una tabla demostrativa y se explicará en cada una de sus etapas hacia el mercado meta, a demás mediante el análisis se debe identificar el medio de transporte más adecuado para la exportación segura de la stevia.

CAPÍTULO II

2. EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN

2.1. Características y usos del producto

“La stevia es un pequeño arbusto herbáceo que no suele sobrepasar los 80 centímetros de alto, de hoja perenne, y de la familia de los crisantemos. Su nombre culto es *Stevia Rebaudiana* Bertoni, en honor a los dos científicos (Rebaudí y Bertoni) que la estudiaron y clasificaron en primer lugar. Es originaria de la cordillera de Amambay, entre Paraguay y Brasil, en donde crece de forma espontánea, y ha sido consumida por los indios guaraní durante siglos, mucho antes de la llegada de los españoles a América. Los nativos la llamaban Ka’á He’é, que se pronuncia con doble a y doble e, y h aspirada como la h inglesa, con pronunciación aguda en ambos casos. Ka’á He’é significa yerba dulce en español. La stevia procede de la misma zona que la yerba mate, que es el té sudamericano, por lo que no es extraño que se utilizara desde tiempo inmemorial para endulzar el mate, y por tanto puede decirse que la stevia es el edulcorante natural más antiguo que se conoce. Hoy en día la stevia se cultiva de forma intensiva para la fabricación del único edulcorante seguro, natural, y sin riesgos para la salud. Y también para consumirla como planta medicinal por sus propiedades curativas. La hoja de la stevia es la parte más dulce de la planta y donde residen sus propiedades terapéuticas. Las flores de la stevia son pequeñas y blancas, y no demasiado vistosas” (Asociación Española de *Stevia Rebaudiana*, s.f.).

“No provoca el aumento de los niveles de insulina en la sangre. Eso es lo que la hace tan popular. El gusto de stevia tiene un comienzo lento y una duración más larga que la del azúcar, y algunos de sus extractos pueden tener un retrogusto amargo o a regaliz en altas concentraciones”. (García, ABC, 2015)

“La Licenciada en Nutrición y Educación Física, Paola Andrea Coser, nutricionista del Método Thinking, explica que las hojas frescas o disecadas es

la mejor manera de consumo de este edulcorante totalmente natural para beneficiarnos de todas sus propiedades medicinales, que no son pocas". (Coser & García, ABC, 2015)

Los usos que se pueden dar a la hoja de stevia son:

1. "Para perder peso, ya que reduce la ansiedad de consumir grasas
2. Es un poderoso antioxidante siete veces más fuerte que el té verde.
3. La stevia es bactericida y se utiliza en dentífricos y chicles para prevenir la caries dental por su acción antibiótica contra la placa bacteriana
4. La stevia tiene efectos beneficiosos en la absorción de las grasas, es antiácido y facilita la digestión.
5. La stevia contrarresta la fatiga y los estados de ansiedad.
6. Es cicatrizante y bactericida en aplicaciones contra quemaduras, heridas, etc." (Asociación Española de Stevia Rebaudiana, s.f.)

2.2. Código arancelario

"El sistema armonizado es una nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los países participantes, estos pueden establecer sus propias sub clasificaciones de más de 6 dígitos, con fines arancelarios o de otra clase". (OMC, s.f.).

La stevia a nivel mundial forma parte de categorías generalizadas de productos, lo que quiere decir que en el resto del mundo se la conoce con sus seis primeros dígitos de nomenclatura: 1212.99. Por otra parte el Arancel nacional de Importaciones conoce una partida específica para la stevia y la podemos encontrar así: Stevia Rebaudiana (1212.99.10) como podemos observar en la figura número 1.

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
12.12	Algarrobas, algas, remolacha azucarera y caña de azúcar, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas; huesos (carozos) y almendras de frutos y demás productos vegetales (incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la variedad <i>Cichorium intybus sativum</i>) empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte.			
	- Algas:			
1212.21.00	- - Aptas para la alimentación humana	kg	5	0% solamente para espirulina
1212.29.00	- - Las demás	kg	5	
	- Los demás:			
1212.91.00	- - Remolacha azucarera	kg	0	
1212.92.00	- - Algarrobas	kg	0	
1212.93.00	- - Caña de azúcar	kg	10	
1212.94.00	- - Raíces de achicoria	kg	0	
1212.99	- - Los demás:			
1212.99.10	- - - Estevia (stevia) (<i>Stevia rebaudiana</i>)	kg	10	
1212.99.90	- - - Los demás	kg	0	
1213.00.00	Paja y cascabillo de cereales, en bruto, incluso picados, molidos, prensados o en «pellets».	kg	0	

Figura 1. (SENAE, s.f.)

2.3. Producción y oferta en el mercado de origen

En el país el consumo de hojas de stevia no es muy popular, por lo tanto, su producción es muy poca. Existen cultivos en Cerecita (Guayas), Guayllabamba (Pichincha) San Vicente de Pusir (Carchi), también en Loja y el Oriente.

Los cultivos de stevia se encuentran distribuidos en diferentes regiones y pisos climáticos como muestra la tabla número 1.

Tabla 1. Cultivos de Stevia en Ecuador

Superficie de las plantaciones	Provincia	Localidades	Altitud (m.s.n.m.)
Menor a 1 Ha	Santo Domingo de los Tsáchilas	Vía a Santo Domingo, Quevedo, Río verde	510
	Pichincha	Tababela, Guayllabamba	2400
	Manabí	Puerto la Boca	1
	Zamora	Paquisha	900
	Francisco de Orellana	Joya de los Sachas	244
	Loja	Quinara	1640
	Sucumbios	Lago Agrio	300
	Imbabura	El Chota	1560
	Carchi	San Vicente de Pusir	1600
15 Ha	Guayas	Cerecita	50

Tomado de (ESPE, s.f.)

REQUERIMIENTOS DEL CULTIVO

CONDICIONES AMBIENTALES

- “El cultivo de Stevia requiere 1,400 a 1,800 mm de lluvia por año. La planta no soporta sequías muy prolongadas.
- Requiere una alta luminosidad
- Es necesaria una temperatura superior a los 13°C siendo ideal entre los 18 y 34 °C. Resiste y prospera hasta los 43°C acompañado de precipitaciones frecuentes.
- Temperaturas entre los 5 y 15°C no matan la planta pero inhiben o detiene su desarrollo foliar
- Temperaturas inferiores a los 5°C matan a la planta (heladas).
- La planta prospera desde los 0 m.s.n.m. hasta 1,500 m.s.n.m.” (Stevia, 2015)

CONDICIONES DE SUELO

- “La stevia se produce bien, en suelos franco arenoso o franco arcilloso con pH entre 5.5 y 7.5, se desarrolla mejor hasta 1500 msnm. En zonas con altas precipitaciones es recomendable que el terreno tenga una ligera pendiente como se muestra en la figura 2, para así evitar encharcamientos. No son recomendables los suelos salinos.” (Stevia, 2015)



Figura 2. Condiciones del suelo.

Tomado de (Stevia del Ecuador , s.f.)

CONTROL DE MALEZAS. “La stevia es una especie de raíz perenne y como tal es afectada por la presencia de malezas. Existen herbicidas selectivos los cuales pueden ser utilizados en la pre-siembra. La utilización de herbicidas en plantaciones ya establecidas no es recomendable, se debe hacer el control de malezas en forma manual para tener un cultivo limpio libre de agro-tóxicos. Otra alternativa para el control de maleza es la instalación de mulch o plástico agrícola (Vaca Ortiz & Perez Serrano, 2011), lo cual consiste en un proceso de

cubrir el suelo fértil con materiales secos como hojas, hierbas, residuos del cultivo, entre otros, lo que realza la actividad de los organismos del suelo como lombrices, que ayudan a crear poros en la tierra, a través de los cuales el agua de lluvia puede filtrarse en el suelo lo cual es beneficioso para el buen crecimiento de la planta.” (González, 2012)

“DENSIDAD DE SIEMBRA. Se recomienda una población de 120.000 plantas por hectárea dependiendo de la calidad del suelo y de las condiciones climatológicas de la región en donde se va a cultivar.

DISTANCIA DE SIEMBRA. Para garantizar la densidad de siembra propuesta, la distancia recomendada es de 20 cm x 25 cm entre hileras y plantas para una densidad de 105.800 plantas por hectárea, para que cuando las plantas sean adultas no compitan por la luz solar entre sí.

HOYADA. Esta labor se hace con un ahoyador artesanal que se construye de acuerdo a la distancia de siembra que se vaya a utilizar.

PODA DE FORMACION. Esta es una de las labores más importantes para el futuro desarrollo de la plantación, por lo cual se debe tener especial cuidado con ella.

FERTILIZACION. Aplicar 20 toneladas de materia orgánica por hectárea dependiendo del contenido nutricional del suelo en el momento de la preparación de las eras. Aplicación de dos toneladas de cal por hectárea cuando las condiciones de acidez (pH) del suelo lo requieran, en lo posible utilizar un producto que contenga fósforo.

CONTROL FITOSANITARIO. El control fitosanitario debe hacerse en forma preventiva desde el momento de la siembra tanto para problemas de plagas como enfermedades

COSECHA. (Ver imagen 2). En las condiciones climatológicas de Ecuador en la costa hemos registrado entre seis y siete cortes al año. Cuando las plantas son más jóvenes, los períodos de floración son más cortos. El lapso de tiempo entre cada cosecha oscila entre 50 y 60 días. La cosecha debe hacerse cuando se presente un máximo del 5% de botones florales, pues esto afecta la calidad del producto final. Se hace un corte parejo de todas las plantas, procurando que queden 2 o 3 pares de hojas. Después de la cosecha es necesario hacer una aspersión preventiva con un fungicida orgánico.” (Vaca Ortiz & Perez Serrano, 2011)



Figura 3. Cultivo de Stevia listo para la cosecha

Tomado de (Stevia del Ecuador , s.f.)

2.4. Exportaciones de stevia desde Ecuador al mundo

CONSULTA DE EXPORTADORES POR NANDINA								
Tipo:	Exportadores	Subpartida Nandina:	1212991000	Desde (aaaa/mm):	2004/01	Hasta (aaaa/mm):	2014/01	Consultar
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR						
1212991000	CAÑA DE AZÚCAR	ALDANEMPRES CIA. LTDA.						
		CHEVEZ AUZ JORGE LUIS						
		CORPORACION PAKTA MINTALAY						
		CRIOLLO ECUADOR INTERNATIONAL S.A. ECUADORINSA						
		ECU BOSQUE ECUBOS COMPAÑIA ANONIMA						
		EXPORTACIONES HIGHLANDGOURMET S.A.						
		PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.						
		VACA ORTIZ MARIO IDELFONSO						

Figura 4. Principales exportadores de Stevia desde el Ecuador al mundo
Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

Según la Figura 5, podemos ver que, en los últimos diez años, el número de exportadores de stevia al mundo es reducido debido a que es un producto que no se presenta en grandes cantidades en el país, según la investigación realizada a varias empresas que refleja el cuadro.

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA								
(Toneladas y miles de dólares)								
Tipor:	Exportaciones	Subpartida Nandina:	1212991000	Desde (aaaa/mm):	2004/01	Hasta (aaaa/mm):	2014/01	Consultar
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR				
1212991000	CAÑA DE AZÚCAR	43.86	66.44	100.00				
TOTAL GENERAL:		43.86	66.44	100.00				

Figura 5. Exportaciones Totales de hojas secas de stevia del Ecuador al mundo en los últimos diez años
Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

De acuerdo a la información que detalla la tabla número cuatro, la cual ha sido extraída de la página web del Banco Central del Ecuador, podemos notar que

tanto en volumen como en valor las exportaciones de hojas secas de stevia han sido mínimas, por lo que la operación que se realizará abrirá la posibilidad de desarrollo en un mercado muy interesante con perspectivas altas de valor agregado.

CAPITULO III

3. ANÁLISIS DEL MERCADO ARGENTINO

3.1. Producción local de la Stevia

Según estimaciones de la Cámara Argentina de stevia CASTEVIA, en el país hay aproximadamente 400 productores de la planta, sólo en la provincia de Misiones que se encuentra situada al Noreste argentino se concentra alrededor del 70% de la superficie, el resto se reparte entre Buenos Aires, Entre Ríos, Corrientes y Jujuy. (Stevia & Grande, 2013).

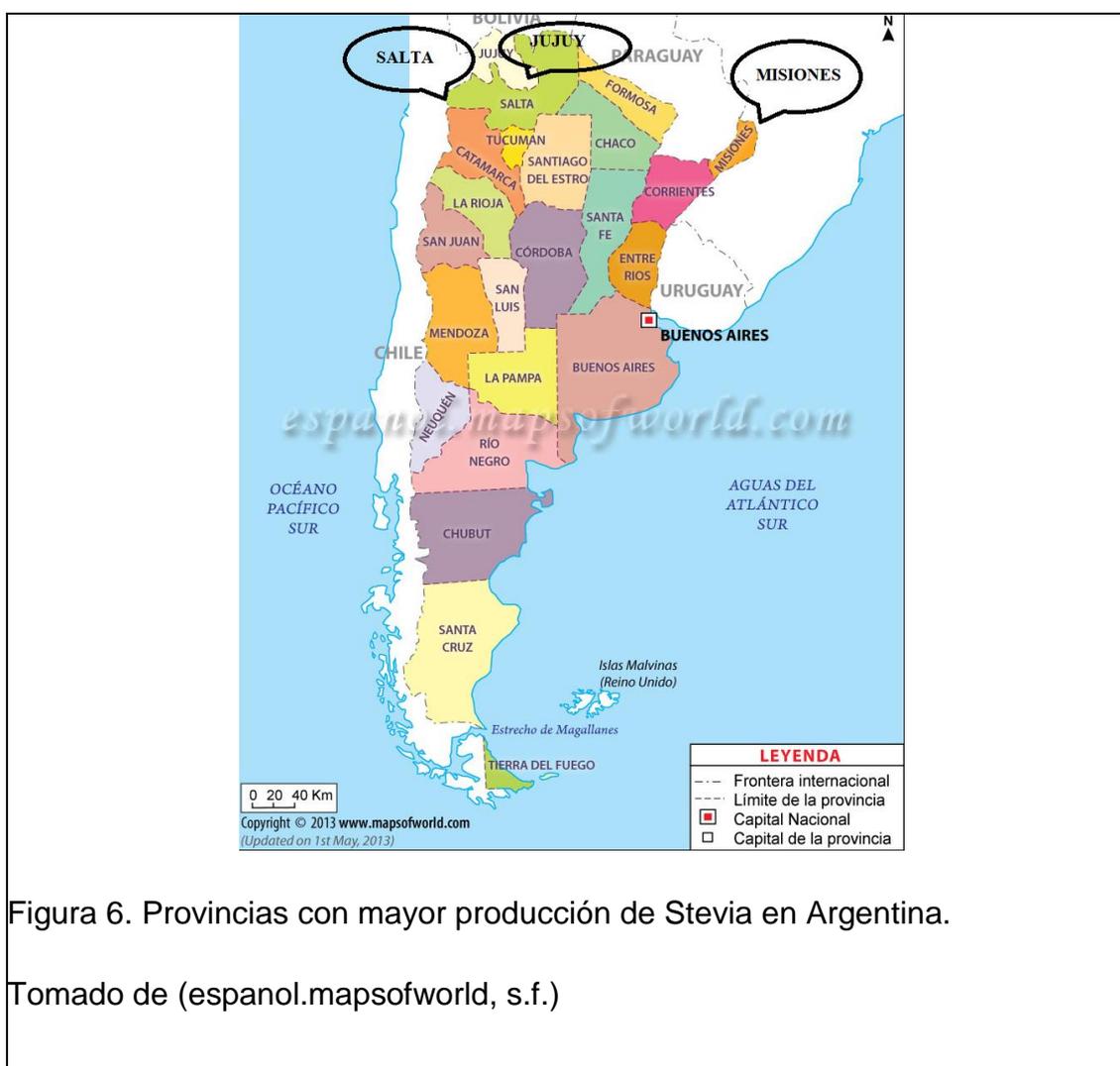


Figura 6. Provincias con mayor producción de Stevia en Argentina.

Tomado de (espanol.mapsofworld, s.f.)

La Figura número 6 muestra las principales provincias Argentinas con producción de Stevia: Misiones, Jujuy, Salta, entre otras.

En el artículo “Stevia, la fuente natural de la dulzura” indica que la demanda nacional llega aproximadamente a los 400 mil kilos, volumen que se completa con la importación, ya que la producción local anual apenas alcanza los 150 mil kilos de hoja que se destinan a herboristerías mayoristas. (Agro, s.f.).

Se puede determinar que la cantidad de la planta producida para el mercado argentino, realmente no abastece la demanda del mismo, por lo tanto, se genera la necesidad de importarla.

3.2. Importaciones de Stevia en Argentina

Código	Descripción del producto	Valor importada en 2005	Valor importada en 2006	Valor importada en 2007	Valor importada en 2008	Valor importada en 2009	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014*
12129910	Algarrobas, algas, remolacha azucarera y caña de azúcar, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas; huesos (carozos) y almendras de frutos y demás productos vegetales, incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la variedad, <i>cichorium intybus sativum</i> , empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte : los demás : los demás: stevia rebaudiana ("ka'a he'e")	0	0	1	10	8	5	14	8	19	63
12129990	Algarrobas, algas, remolacha azucarera y caña de azúcar, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas; huesos (carozos) y almendras de frutos y demás productos vegetales, incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la variedad, <i>cichorium intybus sativum</i> , empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte : los demás : los demás	76	123	2.591	2.710	2.518	4.229	230	67	121	8
12129900	Algarrobas, algas, remolacha azucarera y caña de azúcar, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas; huesos (carozos) y almendras de frutos y demás productos vegetales, incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la variedad, <i>cichorium intybus sativum</i> , empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte : los demás : los demás	48	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de [Instituto Nacional de Estadística y Censos](#) desde enero de 2007.
Cálculos del CCI basados en estadísticas de [Savage](#), [Información en comercio exterior](#) hasta enero de 2007.

Figura 7. Lista de los productos importados por Argentina

Tomado de (Trade Map, s.f.)

- a) de todo el mundo, en los últimos diez años. Producto: 1212.99.10.00
Stevia Rebaudiana.

El crecimiento de consumo de stevia ha sido volátil, como podemos observar en la figura 7, del año 2005 al 2008 ha tenido un incremento significativo, mientras que del 2008 al 2012 ha decrecido la demanda importada, teniendo un pico alto en el año 2011. Sin embargo, en los 2 últimos años analizados, es decir, 2013 y 2014 se muestra un crecimiento en la importación de stevia para el consumo en el país de destino, Argentina. Este crecimiento de consumo,

según Leandro Terrulli secretario de la Cámara Argentina de la Stevia (Castevia) se da porque: “Las señales de mercado indican la creciente demanda de las hojas, impulsada por el consumo del producto final. Se observa gran interés de consumidores dispuestos a reconocer las virtudes de la stevia”. (Farre, s.f.).

3.3. Importaciones de Stevia desde el Ecuador

Tabla 2. Importaciones de stevia Rebaudiana realizadas desde Ecuador en los últimos diez años

ECUADOR IMPORTA DESDE EL MUNDO											
Código del producto	Exportados	Valor importa da en 2005	Valor importa da en 2006	Valor importa da en 2007	Valor importa da en 2008	Valor importa da en 2009	Valor importa da en 2010	Valor importa da en 2011	Valor importa da en 2012	Valor importa da en 2013	Valor importa da en 2014
12129910	Los demás : los demás: stevia rebaudiana ("ka" a he"e")	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Adaptada de (Trade Map, s.f.)

a) Cálculos del CCI basados en estadísticas del Banco Central del Ecuador desde el 2005 al 2014.

En la tabla número 2 podemos apreciar que el Ecuador no ha realizado ninguna importación del producto correspondiente a la sub partida 1212.99.10.00, hasta inicios del año 2015.

3.4. Acuerdos preferenciales en los que Ecuador participa con el mercado de Argentina.

Ecuador y Argentina son miembros, junto con otros países, de “La Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, la cual es un organismo intergubernamental que promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano”. **Fuente especificada no válida.** Bajo este acuerdo los países miembros podrán exportar sus productos entre sí, gozando de preferencias arancelarias. (Díaz, 2015).

Según el estudio “Oportunidades comerciales para Ecuador en el marco del acuerdo de complementación económica N° 59 (ACE 59)” Argentina podría representar un interesante destino a ser considerado, no solo por su tamaño, sino también por las oportunidades comerciales halladas en dicho país, mientras Ecuador tenga la capacidad de incrementar su oferta exportable, este acuerdo es potencialmente creador de oportunidades comerciales. (ALADI, 2006).

Para poder tener acceso a la preferencia arancelaria que comprende este acuerdo, se debe tramitar el certificado de origen, ya que este es un documento que avala que las mercancías cumplen con las disposiciones sobre el origen que requiere este acuerdo, únicamente con este certificado se demuestra que la stevia a ser comercializada finalmente en Argentina, es un producto ecuatoriano, y como menciona el art. 3 del presente acuerdo de complementación económica *“Las Partes Contratantes conformarán una Zona de Libre Comercio a través de un Programa de Liberación Comercial, que se aplicará a los productos originarios y procedentes de los territorios de las Partes Signatarias”*, por este motivo es indispensable presentar el mismo para acceder a la preferencia arancelaria correspondiente. (Acuerdos de Alcance Parcial, 2004, art.3).

3.5. Barreras de entrada (Arancelarias y No Arancelarias).

Gracias al acuerdo de complementación económica N° 59 (ACE 59), la preferencia arancelaria para la partida 1212.99.10.00 es del 100%, es decir, el importador argentino ingresa este producto sin pagar aranceles.

Para poder gozar de dicha preferencia se debe constatar que el producto es netamente ecuatoriano, por lo tanto, se debe tramitar el certificado de origen (C.O.) directamente en la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) en la página del ECUAPASS presentando la declaración juramentada de origen (DJO). Una vez aprobada la DJO, se genera el ticket de pago por un valor de 10 USD, se cancela, y posteriormente se entrega el C.O. al exportador

Por otro lado, el producto debe cumplir con una barrera no arancelaria, que es el certificado fitosanitario en Agrocalidad.

3.6. Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje.

“El idioma de las etiquetas de todos los productos comercializados en Argentina deben estar en español a excepción de palabras que no tengan equivalencia en el idioma castellano.

Los productos importados podrán conservar la etiqueta original del país en su idioma, pero deberán tener una etiqueta pegada en español con la información indicada en párrafos anteriores. Con el fin de evitar el pago de posibles multas o padecer trabas para el ingreso del producto al mercado por problemas de etiquetado, siempre es aconsejable que los exportadores ecuatorianos soliciten instrucciones al importador argentino sobre las características específicas para etiquetar el producto en cuestión.” (PROECUADOR, Perfil Logístico de Argentina, 2013).



Figura 8. Caja de exportación para las hojas secas de stevia.

Adaptada de (guiadelaindustria, s.f.)

En la figura 8 podemos observar la caja de exportación que se utilizará para la exportación de las hojas secas de stevia.

“Información mínima que debe contener la etiqueta:

1. Identificación del producto:
 - 1.1. Categoría o clase de producto
 - 1.2. Nombre comercial registrado o propuesto para el producto.
 - 1.3. Ubicación de una frase que resuma las características del producto.
 - 1.4. Leyenda (en mayúsculas): Lea íntegramente esta etiqueta antes de utilizar el producto.
 - 1.5. Número de lote o partida (en envase o etiqueta indistintamente).
 - 1.6. Fecha de vencimiento (mes y año, en envase o etiqueta indistintamente).
 - 1.7. Industria/origen.
 - 1.8. Contenido neto.
 - 1.9. Nombre y dirección de la empresa registrante. De poseer logotipo, página web y correo electrónico, se deberán colocar en este cuerpo central.

- 1.10. Optativo: Nombre del fabricante y del distribuidor, si media acuerdo de partes.
2. Recomendaciones de uso:
 - 2.1. Generalidades del producto, definiendo someramente las características y la forma de acción, sin emplear términos laudatorios ni exaltar cualidades.
 - 2.2. Instrucciones para el uso:

Preparación: Describirla conforme a las características del producto.

Equipos, volúmenes y técnicas de aplicación

Recomendaciones de uso: Cultivos, plagas o malezas con nombre común y científico, dosis, momento de aplicación y observaciones adicionales de considerarlas necesarias.
 - 2.3. Para cultivos planos o rastreros las dosis se deben expresar en unidades de volumen referidas a una unidad de superficie. Centímetros cúbicos o litros por hectárea (cm^3/ha o l/ha). Gramos o kilogramos por hectárea (g/ha o kg/ha). Para cultivos de porte la concentración de aplicación se debe expresar en unidades de porcentaje (%) de volumen en volumen, o peso en volumen. Asimismo, se deberá especificar el volumen a aplicar por unidad de superficie (En caso de disponer datos puntuales por zonas, tamaño de planta, densidad, etc. deben ser incluidos). cm^3 por hectolitro (cm^3/hl) Gramos por hectolitro (g/hl)
3. Precauciones:
 - 3.1. Leyendas (en mayúscula y ubicadas en forma escalonada)".
(PROECUADOR, Perfil Logístico de Argentina, 2013)



Figura 9. Etiqueta del producto

3.7. Análisis de la competencia.

Tabla 3. Principales países exportadores de stevia hacia Argentina en los últimos diez años

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE STEVIA HACIA ARGENTINA										
Exportadores	Valor importada en 2005	Valor importada en 2006	Valor importada en 2007	Valor importada en 2008	Valor importada en 2009	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014
Mundo	0	0	1	10	8	5	14	8	19	63
Paraguay	0	0	0	10	8	5	14	8	0	47
China	0	0	0	0	0	0	0	0	19	16
Japón	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Malasia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
India	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Uruguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Adaptada de (Trade Map, s.f.)

b) Cálculos del CCI basados en estadísticas del Instituto nacional de estadísticas y censos.

Después de realizar la investigación en la página web de Trade Map, como podemos observar en la tabla número 7, dentro del grupo de los principales exportadores de hoja seca de stevia hacia Argentina se encuentran los siguientes países: Paraguay, China, Japón, Malasia y Uruguay. Vemos además que Ecuador no se encuentra entre los principales proveedores de la hoja seca por lo que la competencia con la que se pretende ingresar a este mercado es por el precio competitivo y la calidad del producto.

CAPITULO IV

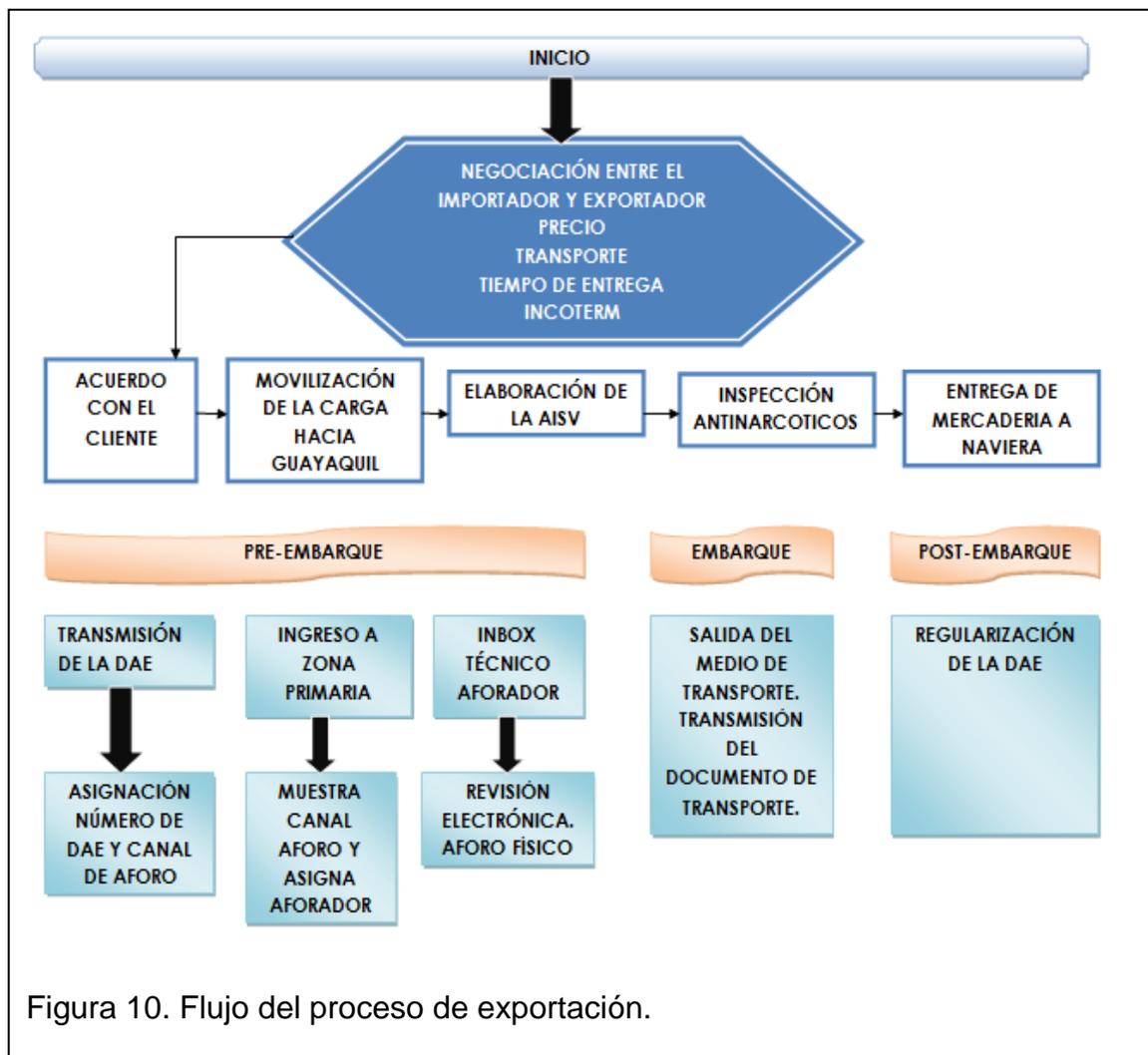
4. PROCESO DE EXPORTACIÓN

“De acuerdo con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI, y su Reglamento, en los art. 154 – 158 respectivamente, la 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, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables. La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los 30 días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. La Autoridad Aduanera o la empresa concesionaria del servicio de Depósito Temporal, registrará electrónicamente el ingreso a la Zona Primaria y la salida al exterior de las mercancías a ser exportadas.

Cuando por causas debidas al transporte de las mercancías por motivos de logística no pudiera cumplirse el plazo fijado en el inciso anterior, las autoridades aduaneras podrán prorrogar dicho plazo por una sola vez previo conocimiento de causa, que no será superior al periodo originalmente otorgado, sin perjuicio de las sanciones administrativas a que hubiere lugar. Sólo se podrán exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera. El ingreso a la Zona Primaria Aduanera de las mercancías destinadas a la exportación será realizada de acuerdo a los procedimientos que para el efecto dicte la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.” (COPCI, 2010).

4.1. Flujo del proceso de exportación.

Respecto al proceso del flujo de exportación, a continuación, se detalla:



En la figura 9, se puede apreciar todo el proceso para la exportación de hojas secas de stevia, desde la negociación que se da entre el importador y exportador, hasta cuando la exportación se legaliza, una vez presentada la documentación respectiva.

Nota: Por efectos de que será la primera operación de exportación, se coloca aforo físico, pero se conoce que el sistema ECUAPASS, otorga el aforo de forma aleatoria.

En caso de que se encuentre algún error en la DAE, el exportador podrá solicitar la debida corrección en un plazo de 30 días.

4.2. Requisitos y trámites de exportación.

Descripción del flujo de proceso de exportación.

Para realizar el proceso de exportación, se deben realizar las siguientes las siguientes gestiones:

- a) Registro Único de Contribuyente (RUC).**- Este proceso se realiza en el Servicio de Rentas Internas (SRI) en cualquiera de sus sucursales a nivel nacional, que otorga un número de registro, con el cual se cumple el requisito para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, autorizando al solicitante actividades comerciales dentro del país. (Proecuador, s.f., párr.1, s.f.)
- b) Firma digital (Token).**- Este paso se lo efectúa para obtener la firma digital como exportador, mismo que se obtiene en el Banco Central del Ecuador, el cual tiene un costo de \$65,00 + IVA (\$30,00 emisión del certificado, \$35,00 dispositivo portable o token), o en Security Data y tiene vigencia de dos años. (Marcalla & Proecuador, 2014)
- c) Registro de Exportador.**- En el sistema de Ecuapass se realiza el proceso de registro, en la dirección web www.ecuapass.aduana.gob.ec, donde se ingresan los datos del exportador. Se procede con la creación del usuario así como la contraseña, una vez actualizada esta información se vinculará la firma digital (token).
- d) Certificado de Origen.**- Es un trámite que se realiza en la Ventanilla Única, en la opción “Elaboración de Certificados de Origen”, se completa el formulario y se lo retira en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), que se encuentra ubicado en la calle Yáñez Pinzón N26-12, entre Colón y la Niña, Edificio Rigel. Para ello

previamente se debe obtener la Declaración Juramentada de Origen, la cual sirve para identificar si el producto a ser exportado cumple con la normativa y reglamentación necesaria para ser beneficiario de las preferencias arancelarias. (Proecuador, s.f, párrafo 1).

e) Declaración Aduanera de Exportación.- Se trata del ingreso al sistema Ecuapass en donde se debe generar la declaración aduanera de exportación, colocando todos los datos necesarios, así como adjuntando la factura comercial. Una vez ingresada esta declaración, la aduana a través del Ecuapass aceptará o negará dicha solicitud, en caso de ser negada se debe corregir la DAE y realizar nuevamente el ingreso.

f) Mercadería a zona primaria.- Una vez aprobada la DAE por parte de la aduana a través del sistema Ecuapass, el mismo asigna un número de refrendo, con el cual podemos consultar que tipo de aforo tendrá la mercancía a ser exporta, una vez que se haya terminado con este proceso, el declarante la ingresa en la zona primaria del distrito aduanero correspondiente.

g) Proceso de aforo.- La administración aduanera selecciona el tipo de aforo con el cual será procesado el embarque, puede ser:

- Aforo automático.
- Aforo Documental.
- Aforo Electrónico.
- Aforo Físico intrusivo y no intrusivo.

Una vez realizado el Aforo, aduana autoriza la salida de la mercadería hacia el lugar de embarque, en el caso de que se encuentren desviaciones, se debe proceder con las correcciones solicitadas a fin de obtener la autorización de la salida.

- h) Embarcar al medio de Transporte.** - Después de ser aceptada la autorización de salida se procede a movilizar la mercadería hacia el punto de embarque en donde se entregarán los documentos al transportista designado.
- i) Regularizar la DAE.** - Como último paso, se debe regularizar la declaración aduanera de exportación ante el SENA y así se obtendrá de manera definitiva la DAE.
- a. **Los Requisitos Fitosanitarios:** Son permisos necesarios para disminuir el riesgo fitosanitario hasta el nivel aceptable de protección y se establecen a través de Análisis de Riesgo de Plagas.
- Cuando el exportador desee realizar un embarque de algún producto agrícola, por cada embarque debe solicitar la emisión de un Certificado Fitosanitario, el cual requiere de una inspección del producto a embarcar. El Permiso Fitosanitario para la Importación tendrá una vigencia de 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su emisión y serán emitidos para un solo envío que constituya un embarque.

Las licencias fitosanitarias deberán ser exigidas con el único fin de salvaguardar la salud y bienestar de las persona más no como un barrera el comercio, además debe ser un procedimiento sencillo y transparente. (Morales, 2013)..

4.3. Incoterm seleccionado.

FOB (Free on Board)

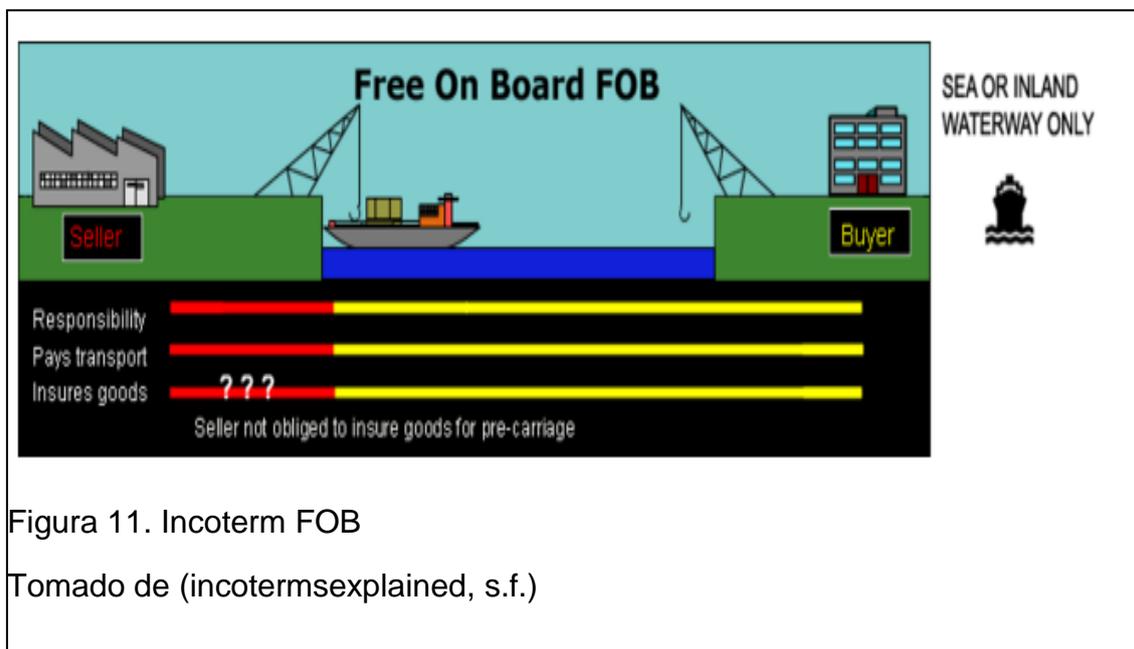


Figura 11. Incoterm FOB

Tomado de (incotermsexplained, s.f.)

Los Incoterms 2010 desarrollados por la Cámara de Comercio Internacional, son términos utilizados en operaciones de comercio internacional que facilitan a los importadores y exportadores sus negociaciones, los mismos determinan la transferencia de riesgo de daños y la responsabilidad de entrega de la mercancía.

Se debe tomar en cuenta que los Incoterms no determinan ni el precio, ni la forma de pago de la operación de comercio exterior.

El Incoterm que se utilizará es FOB (Free on Board) que significa que se entregará la mercancía a bordo del buque designado por el importador, una vez que se haya terminado este proceso, es responsabilidad del comprador la movilización de la mercadería.

El importador debe pagar el precio establecido en el contrato de compraventa, contratar el transporte para la mercancía desde el puerto, receptor la

mercancía cuando se realice la entrega, además a partir de ese momento el riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite al importador.

El exportador debe comunicar al importador con tiempo suficiente el nombre del buque y puerto de carga.

4.4. Transporte

4.4.1. Terrestre Nacional.

La empresa que se contratará para el transporte terrestre, deberá retirar la mercancía en un camión desde la ciudad de Zapotillo-Loja, ya que este es el lugar donde se cosechan y producen las hojas secas de stevia, el proceso de carga no tardará más de 2 horas, posteriormente se procederá a transportar la mercadería hacia el puerto marítimo de Guayaquil.

4.4.2. Transporte Internacional

Termino de negociación: FOB Guayaquil.

Para ingresar el vehículo al puerto, debemos tramitar el AISV (autorización de ingreso y salida de vehículos) el cual es un documento que contempla los datos del chofer y del vehículo que contiene la carga.

Ruta: Salida desde el puerto de Guayaquil-Ecuador, hasta el puerto de Chile Valparaíso.

- Tiempo de tránsito: 6 – 7 días aproximadamente
- Vía marítima

Posteriormente se dirigirá vía terrestre hacia Buenos Aires – Argentina

Tiempo de tránsito: 2 días aproximadamente.



Figura 12. Transporte internacional vía marítima

Respecto a la figura 11, se puede apreciar el tipo de transporte internacional que se utilizará en esta operación, en uno de los buques de la naviera Maersk Line.

4.4.3. Cubicaje

Para realizar un correcto cubicaje, es importante considerar las medidas de los cartones que contendrán las fundas de hojas secas de stevia, las medidas de los cartones son las siguientes:

- Alto: 23,5 centímetros (cm)
- Largo: 45 centímetros (cm)
- Ancho: 42 centímetros (cm)

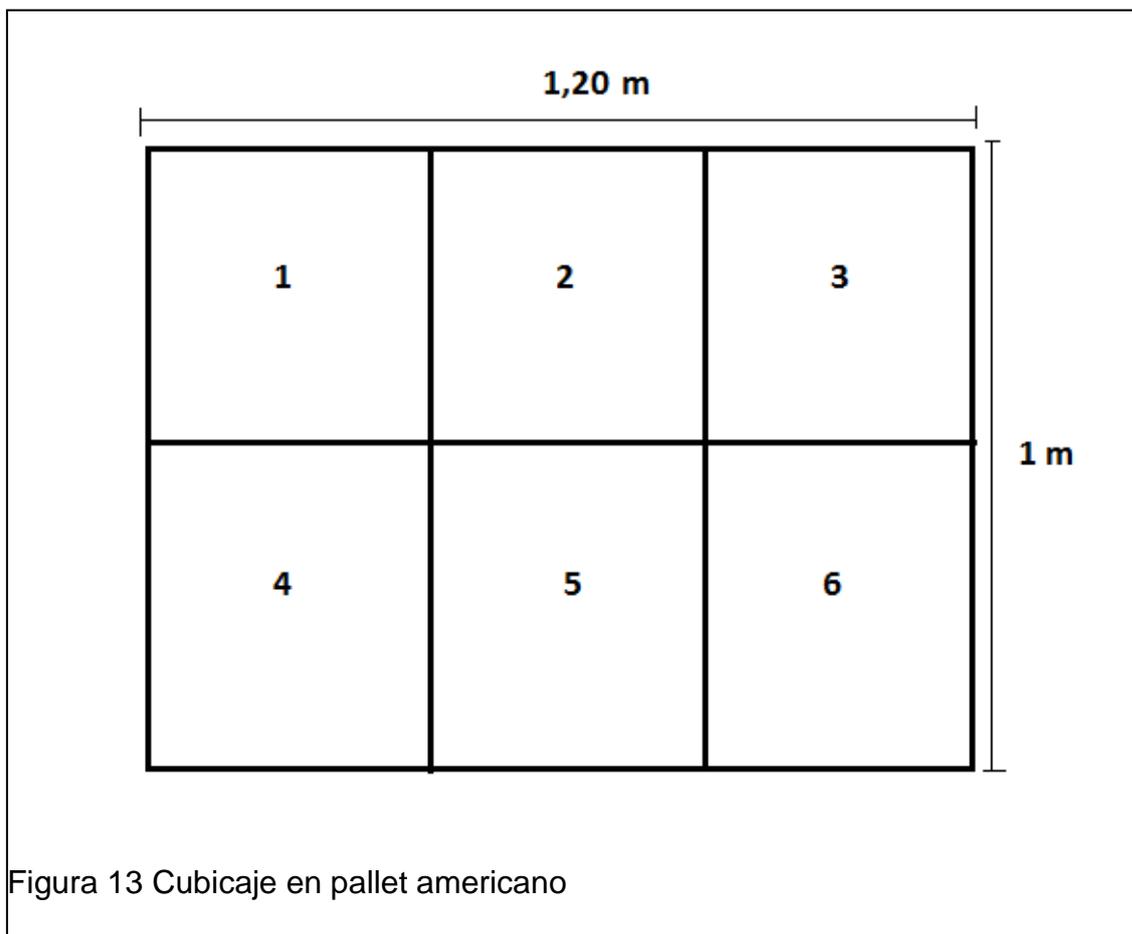
Dando una capacidad de 30 fundas del producto en cada caja.

Para conocer la cantidad de cartones que serán transportados en el pallet americano, hay que tomar en cuenta sus medidas, de esta manera el cálculo sería el siguiente:

$1,20 \text{ m (largo del pallet) } / 0,45 \text{ m ancho del cartón} = 2,67$

$1 \text{ m (ancho del pallet) } / 0,42 \text{ m ancho del cartón} = 2,38$

Multiplicamos los resultados expuestos anteriormente y el resultado es = 6.35 cartones, dicho resultado está referido al inmediato inferior.



Por lo tanto en la imagen 8, se puede observar la manera más adecuada de colocar las cajas dentro del pallet americano, las cuales son 6 cajas, cada caja contiene 30 de fundas de hoja seca de stevia. Adicional se ha considerado la altura del contenedor marítimo de 20' (2,40 m, menos 15 centímetros de altura del pallet, sería un total de 2.25 metros), por lo que se podrán apilar 9 cajas, el total a ser exportado es de 54 cajas, dando un total de 1620 fundas de producto.

4.4.4. Costo del producto en FOB.

A continuación se detalla el precio del producto en FOB al igual que el margen de ganancia que se pretende obtener en este proceso:

Tabla 4. Costo del producto en FOB

Costo del producto en FOB	
Componente del costo	Valor
Directos:	
Valor de la mercancía	\$ 1.377,00
Embalaje	\$ 0,30
Marcado	\$ 0,03
Documentación	\$ 60,00
Unitarización de la carga	\$ 90,00
Manipuleo	\$ 45,00
Transporte interno	\$ 400,00
Almacenaje	\$ -
Manipuleo	\$ 240,00
Agente	\$ 230,00
TOTAL COSTO DIRECTO/TIEMPOS	\$ 2.442,33
Indirectos:	
Administrativo	\$ 1.500,00
Margen de utilidad	\$ 0,15
TOTAL COSTO INDIRECTO/TIEMPOS	\$ 1.500,15
TOTAL COSTOS TIEMPOS	\$ 3.942,48
COSTO DEL PRODUCTO EN FOB + MARGEN DE UTILIDAD	\$ 2,43

Como se puede observar en la tabla 4, se han detallado los costos de la operación como son: valor de la mercancía, flete interno Loja – Guayaquil,

entre otros gastos locales, dando como resultado un valor de \$2,43 por cada funda de stevia en FOB

CAPITULO V

5. ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL TRABAJO DE TITULACIÓN.

En cuanto a los objetivos planteados se puede indicar que, de acuerdo al estudio realizado, para la exportación de hojas secas de stevia mediante un proceso eficiente de exportación se logrará competitividad en el país de destino además del beneficio que aportan las preferencias arancelarias existentes.

5.1. Comprobación de la Hipótesis:

La hipótesis se ha comprobado ya que con un sistema logístico eficiente se permite abastecer al mercado argentino con un producto saludable 10% natural, lo que se traduce como una forma muy prominente de hacer negocios internacionales.

5.2. Otras conclusiones relevantes.

Un beneficio con el que se cuenta en la actualidad con respecto a las exportaciones, es la facilidad de transmitir la información a través del sistema ECUAPASS, tomando en cuenta que no es necesario contar con un agente de aduana, lo cual puede disminuir el costo de la operación y genera beneficios para el exportador.

5.3. Recomendaciones.

Es importante que se aprovechen los beneficios tanto financieros como fiscales, entre los cuales tenemos:

Apoyo financiero de la banca pública, facilitación aduanera que el gobierno brinda a las operaciones de exportaciones, además, Ecuador cuenta con la tasa de impuesto a la renta más baja de la región. De esta manera se logrará un aumento de las mismas y permitirá mantener la balanza comercial a favor del país (PROECUADOR, Incentivos para la inversión, s.f.).

REFERENCIAS

- ALADI, s.f. *Acuerdos de Alcance Parcial - Complementación Económica*. Recuperado el 25 de enero de 2016 de www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/5e800d33de11b31203256a65006bcdd4/e2a6ae6c53e2178703256f70005665a5?OpenDocument
- Agro, E. N. (2009). *El nuevo Agro*. Recuperado el 25 de enero de 2016, de <http://www.elnuevoagro.com.ar/noticia/stevia-la-fuente-natural-de-la-dulzura/107>
- ALADI. (2006). *Aladi*. Recuperado el 27 de enero 2016, de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/4ff4be63200080220325722d004ec9c3/\\$FILE/22-05.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/4ff4be63200080220325722d004ec9c3/$FILE/22-05.pdf)
- Asociación Española de Stevia Rebaudiana. (s.f.). *Asociación Española de Stevia Rebaudiana*. Recuperado el martes de 27 octubre de 2015, de <http://www.stevia-asociacion.com/>
- Asociación Española de Stevia Rebaudiana. (s.f.). *Asociación Española de Stevia Rebaudiana*. Recuperado el martes 27 de octubre de 2015, de <http://www.stevia-asociacion.com/>
- Britos, S., & Saraví, A. (2009). *www.fundacionbyb.org. Hay que cambiar la mesa de los argentinos*. Recuperado el martes 27 de octubre de 2015, de <http://www.fundacionbyb.org/Hay-que-cambiar-la-mesa-de-los-Argentinos-premio-CAN-2009.pdf>
- COPCI. (2010). *Pichincha. Normas de regulación*. Recuperado el 26 de octubre de 2015, de http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal_a/normasderegulacion/codigo_organico_de_produccion_comercio_inversiones.pdf
- Coser, P. A. (2015). *Método Thinking*. Recuperado el 26 de octubre de 2015, de <http://www.metodothinking.com/>
- Coser, P. A., & García, A. V. (2015). *Stevia edulcorante natural*. Recuperado el 26 de octubre de 2015, de <http://www.abc.es/sociedad/20150504/abc-stevia-edulcorante-natural-201504272003.html>

- Díaz, N. (2015). *Acuerdos comerciales del Ecuador*.
<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/acuerdos-comerciales-del-ecuador-que-benefician-a-los> Farre, C. (s.f). *Perfil.com*, de
http://www.perfil.com/ediciones/2012/2/edicion_650/contenidos/noticia_0053.html
- FDA. (2015). *Food and Drug Administration*, Recuperado el 26 de octubre de 2015 de
http://www.fda.gov/Food/IngredientsPackagingLabeling/FoodAdditives/Ingredients/ucm397725.htm#Steviol_glycosides
- García, A. V. (2015). *Stevia edulcorante natural*. Recuperado el 26 de octubre de 2015, de <http://www.abc.es/sociedad/20150504/abci-stevia-edulcorante-natural-201504272003.html>
- García, A. V. (2015). *Stevia edulcorante natural*. Recuperado el 26 de octubre de 2015, de <http://www.abc.es/sociedad/20150504/abci-stevia-edulcorante-natural-201504272003.html>
- González, G. (2012). *Permacultura, mulch*. Recuperado el 18 de enero de 2016, de <http://www.permacultura.org.mx/es/reporte/mulch-acolchado-mantillo/>
- Importaciones, A. n. s.f. Registro Oficial. *Resolución 59 Refórmese Íntegramente el arancel nacional de importaciones*. Quito, Pichincha, Ecuador: Editora Nacional.
- Landazuri, P., & Tigrero, J. s.f. *Boletín Técnico Edición Especial*. Recuperado el 27 de octubre de 2015, de
<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/3521/1/B-ESPE-000801.pdf>
- Marcalla, F., & Proecuador. s.f. *Comunidad Todo Comercio Exterior*. Recuperado el 18 de enero de 2016 de
www.comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-para-obtener-el-token-en-el-banco-central-del-ecuador

- Mercola, J. (2008). *Boletín de salud*. Recuperado el 16 de diciembre de 2008 de <http://espanol.mercola.com/boletin-de-salud/stevia-el-santo-gral-de-los-endulzantes.aspx>
- Morales, G. (2013). *Certificado fitosanitario*. Recuperado el 18 de enero de 2016 de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/las-licencias-de-importacion-certificado-fitosanitario>
- OMC. s.f. *Sistema armonizado*. Recuperado el 13 de noviembre de 2015 de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/sistema_armonizado_s.htm
- OMC. s.f. *Sistema armonizado*. Recuperado el 13 de noviembre de 2015 de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/sistema_armonizado_s.htm
- Proecuador. (2011). *Proecuador*. Recuperado el 21 de diciembre de 2015, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROECU_PPM2011_STEVIA_ESTADOS-UNIDOS.pdf
- PROECUADOR. (2013). *Perfil Logístico de Argentina*. Recuperado el 21 de diciembre de 2015 de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/PROEC_GL2013_ARGENTINA.pdf
- Proecuador. (s.f.). *Requisitos para obtener certificados de origen*. Recuperado el 21 de diciembre de 2015 de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-certificados-de-origen/>
- PROECUADOR. (s.f.). *Incentivos para la inversión*. Recuperado el 21 de diciembre de 2015 de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/porque-invertir-en-ecuador/reglas-claras-e-incentivos-para-la-inversion/>

- Proecuador. (s.f.). *Entorno de negocios*. Recuperado el 21 de diciembre de 2015 de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>
- Stevia. (2015). *Cultivos de stevia*. Recuperado el 13 de noviembre de 2015 de <http://www.steviadelecuador.com/index.php/cultivosdestevia>
- Stevia, E. m., & Grande, R. N. (2013). *regionnortegrande*. Recuperado el 28 de enero de 2016, de <http://www.regionnortegrande.com.ar/?noticia=25344>
- Vaca Ortiz, M., & Perez Serrano, F. (2011). *Stevia un cultivo con mercado seguro*. Recuperado el 01 de septiembre de 2016 de <http://elproductor.com/2011/07/01/la-stevia-un-cultivo-con-mercado-seguro-para-el-ecuador/>

ANEXOS

**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 bullos)	21. DESCRIPTION OF PACKEGES AND GOOD (descripcion de mercancias)		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

Factura Comercial de Exportación

Datos del Exportador (Shipper Exporter)	# de Factura (Comercial Invoice N°)	
	# de Orden	B/LAWD N°
	País de Origen	Fecha de Embarque
Consignatario (Consignee)	Términos de Pago (Terms of Payment)	
Intermediario (Intermediate Consignee)	Referencias Exportación (Export References)	
	Puerto de Embarque (Port of Embarkation)	
Embarcador (Forwarding Agent)	Referencia Línea (Exporting Carrier Route)	
Este documento describe la Venta y Términos de Pago. (This document describes the Sale and Terms of Payment.)		

Packs.	Cantidad (Quantity)	Peso Neto (Net WT.)	Peso Bruto (Gross WT.)	Descripción de Mercadería (Description of Merchandise)	Precio Unitario (Unit Price)	Precio Total (Total Value)
Marcas en Bultos (Package Marks)				Cargos Adicionales (Misc. Charges)		
				Total Factura (Invoice Total)		
Certificaciones (Certifications)						
_____ Autorización (Authorization)						

