



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACION DE PULPA DE NARANJILLA A ALEMANIA

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

Profesor Guía

Ing. Diego Marcelo Salgado Salazar

Autora

Jessica Victoria Velastegui Rojas

Año

2017

DECLARACION DEL 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.

Ing. Diego Marcelo Salgado Salazar
Ingeniero en Comercio Exterior e Integración
100235547-5

DECLARACIÓN DEL CORRECTOR

Declaro haber revisado este trabajo, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

Ricardo Daniel Escobar Moreno
Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Internacional
C.I: 1717552218

DECLARACION DE AUTORIA 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 vigente.

Jessica Victoria Velastegui Rojas

C.C. 172270752-6

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por darme la fuerza y sabiduría para lograr una de las metas que me he trazado y las nuevas metas que me trazare para poder cumplirlas con el mismo entusiasmo, también agradezco a mi madre que ha sido un pilar fundamental ya que con sus sabias palabras “Tú puedes, no te dejes vencer” me ha dado fuerza, a mi padre que formo a la mujer que soy hoy en día, a mis hermanos Jhoselyn, Juan Fernando y Valentina que han sido un constante apoyo en todo momento de mi vida, sin el amor y paciencia de ellos no lo hubiese logrado, a mi fiel amiga Wamba por su compañía en mis momentos de estudio, a mis amigas Daniela, Elizabeth, Tatiana, Geraldine y Cristina por darme el apoyo para seguir en cada paso que doy y alentarme a seguir adelante por ultimo a mi novio Daniel y a mi princesa Raphaella que viene en camino, por ellos luchare cada día para darles un mejor futuro.

DEDICATORIA

Mi tesis va dedicada a mi madre que con su gran amor y comprensión supo guiarme por un camino hacia el éxito manteniendo los valores y principios, a mi novio Daniel por ser mi apoyo cuando he querido caer y a mi princesa Raphaella ya que por ella luchare cada día para darle un futuro de calidad.

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objeto dar a conocer el proceso de exportación de una fruta no tradicional convertida en pulpa la cual se dará a conocer en los países europeos, empezando por Alemania que es un país que no tiene variedad en el área de frutas, también dar a conocer su exquisito sabor y la calidad de nuestra variedad frutal.

A su vez se debe aprovechar el convenio que se firmó con la Unión Europea y este beneficio es que varios productos agrícolas ingresen a su territorio sin pago de aranceles, de esta manera se podrá generar plazas de trabajo en Ecuador y dar a conocer a todo el mundo nuestro producto.

Se mantendrá un contacto con las diferentes industrias en Alemania para poder exportar cantidades que puedan abastecer la demanda que tenga nuestro producto.

Se debe tener en cuenta que la calidad de la pulpa debe tener los respectivos registros y estar en regla con las diversas organizaciones tanto de Ecuador como del país de origen.

ABSTRACT

This paper aims to give to know the process of exporting non-traditional fruit turned into pulp which is a meet in European countries, starting with Germany is a country that isn't variety has in the area fruits, also give exquisite taste and know the quality of our fruit variety.

In turn should seize v the agreement signed with the European Union and this benefit is that several products Agricola enter its territory sin Payment of fees, of this Way can be generated work places in Ecuador and give to know an all product in the world.

A contact with the various industries in Germany to export quantities to meet demand Have our Product will remain.

Keep in mind that the quality of the pulp having the respective records and be in rule with the various organizations of both Ecuador and the country of origin.

ÍNDICE

1. CAPITULO I. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Planteamiento Del Problema.....	1
1.2. Pregunta De Investigación.....	2
1.3. Hipótesis.....	2
1.4. Objetivos.....	2
1.4.1. Objetivo General.....	2
1.4.2. Objetivos Específicos	2
1.5. Marco teórico.....	3
2. CAPITULO II. LA NARANJILLA	6
2.1. Características y usos de la naranjilla	6
2.1.1. Características.....	6
2.1.2. Usos del producto.....	6
2.1.3. Propiedades.....	7
2.2. Nomenclatura arancelaria	8
2.3. Producción y oferta en el mercado ecuatoriano	9
2.4. Disminución de la naranjilla ecuatoriana	9
3. CAPITULO III. ANALISIS DEL MERCADO ALEMAN.	10
3.1. Demanda en Alemania	10
3.1.1. Exportaciones en valor, desde Alemania al mundo (partida 0810.90).....	10
3.1.2. Exportaciones en cantidad, desde Alemania al mundo (partida 0811.90).....	11
3.2. Importaciones del producto en el país destino.....	12
3.2.1. Importaciones en valor, desde Alemania (partida 0811.90).....	12
3.2.2. Importaciones en cantidad, desde Alemania (partida 0811.90) .	13
3.3. Importaciones del producto desde Ecuador	14
3.3.1. Importaciones en valor desde Ecuador (partida 0811.90)	14
3.3.2. mportaciones en cantidad desde Ecuador (partida 0811.90)	14

3.4. Acuerdos preferenciales	15
3.5. Barreras de entrada.....	16
3.5.1. Barreras arancelarias	16
3.5.2. Barreras no arancelarias.	17
3.6. Requisitos de etiquetado, empaque	17
3.6.1. Empaque y embalaje	17
3.6.2. Etiquetado.....	18
4. CAPITULO IV. PROCESO DE EXPORTACION.....	19
4.1. Proceso de exportación	19
4.2. Requisitos y trámites de exportación.....	21
4.2.1. Requisitos para registrarse como exportador ante Aduana del Ecuador	21
4.2.1.1. Obtención de RUC.....	21
4.2.1.2. Firma digital	21
4.2.1.3. Portal Ecuapass.....	21
4.2.2. Tramite de Registro Sanitario	22
4.2.3. Proceso operativo de exportación	22
4.2.3.1. Documentos de acompañamiento	23
4.2.3.2. Documentos de soporte.....	23
4.3. Incoterm.....	25
4.4. Transporte.....	27
4.5. Cubicaje.....	27
4.6. Costo de la producción	29
5. CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	30
5.1. Análisis del cumplimiento de los objetivos	30
5.2. Comprobación de la hipótesis planteada.....	30
5.3. Otras conclusiones relevantes.	30
5.4. Recomendaciones	31

REFERENCIAS	32
ANEXOS	36

1 CAPITULO I. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.1. Planteamiento Del Problema

Determinar el proceso de exportación, su tramitología y logística para llegar al mercado alemán.

En nuestro país el cultivo de naranjilla era la base de la economía de muchos pueblos en décadas anteriores, lo cual a favorecido debido a la variedad de microclimas existentes, esto a beneficiado a la industria alimenticia. (INIAP, s.f.)

“Dentro de los principales productos de exportación de Ecuador a Alemania se encuentran las frutas tropicales con un valor de \$77,934 dólares entre el mes de Enero y Marzo del 2016”, (Scribd, s.f.) esto a llevado a identificar un gran mercado potencial al ser un producto estrella por su exquisito sabor y propiedades nutricionales, lo que va a representar una gran oportunidad de crecimiento y rentabilidad a largo plazo. (EcuadorCostaAventura, s.f.)

“Gran parte del consumo de frutas no tradicionales exportadas por Ecuador son para Estados Unidos y la Unión Europea dentro de estos países se destacan España, Holanda, y los Emirato Árabes”. (ProEcuador, s.f.)

El beneficio del consumo de la pulpa de fruta es economizar tiempo y tener un mayor porcentaje nutricional debido a su gran concentración alimenticia. (El Tiempo, s.f.)

Con la caída del precio de petróleo, la economía ecuatoriana se ha visto forzada en realizar varias exportaciones de otros sectores, uno de ellos es realizar exportaciones de los productos ecuatorianos dándoles un valor agregado es decir procesándolos, para lo cual aumentaría su ganancia. (Agencia Publica de Noticias del Ecuador y Suramerica, s.f.)

1.2. Pregunta De Investigación

¿Cuál será el nivel de aceptación que va a tener la pulpa de naranjilla en el mercado alemán?

1.3. Hipótesis

La exportación de pulpa de naranjilla hacia Alemania que va a satisfacer y permitir rentabilidad al mercado ecuatoriano.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Exportar pulpa congelada de naranjilla hacia Alemania que permita abarcar y liderar un mercado europeo.

1.4.2. Objetivos Específicos

- a) Exportar pulpa de naranjilla hacia Alemania.
- b) Determinar el código arancelario y en base a este poder determinar las características, usos de pulpa de naranjilla, la producción y la oferta en el mercado interno, lugares de producción, tipo de fabricante y demanda interna del producto; a estas características se deberán vincular las exportaciones de los productos a los distintos destinos en el mundo de los últimos 8 años en volumen y valor.
- c) Investigar el mercado de destino al cual se quiere ingresar este producto.
- d) Analizar el mercado de origen, estableciendo los parámetros de producción nacional, exportaciones de nuestra competencia directa, el producto en los últimos 10 años determinando los acuerdos preferenciales y barreras arancelarias para realizar la negociación.

- e) Estructurar el proceso logístico de exportación considerando los requisitos técnicos legales (termino de negociación, transporte, embalaje, etc.).

1.5. Marco teórico

Alemania se encuentra entre los tres primeros exportadores del mundo, debido a su sistema de que esta basado en la cooperación y el consenso mas que en la competencia. (BBC, s.f.)

Alemania al tener una economía estable hace más fácil el intercambio de productos siempre y cuando estos puedan cumplir los requisitos establecidos.

“La tendencia actual sobre el consumo de frutas en Europa ha ido creciendo principalmente en Alemania, ya que por los cambios alimenticios se van inclinando hacia una dieta balanceada por lo que se la preparación o fácil acceso de alimentos preparados o congelados es lo primordial”; (Interletras, s.f.) sin embargo en la “actualidad ha crecido la demanda de productos a base de frutas con valor agregado ya que el consumidor las prefiere por su fácil acceso, es decir tener una facilidad para comer, preparación de jugos y bebidas de frutas.

El Ecuador ofrece una variedad de frutas exóticas y no tradicionales, pero el mayor logro esta en diversificar nuestra industria y promover la excelencia en la calidad del producto”. (ProEcuador, s.f.)

Gracias a la diversidad de climas de Ecuador se puede obtener la materia prima de la naranjilla cuyo nombre científico es Solanum quitoense en cualquier mes del año. Se produce tanto en la Sierra como en la Costa, pero su mayoría se centra en las provincias de Morona Santiago, Pastaza, Tungurahua, Pichincha, Imbabura. (Solagro, s.f.)

“La producción nacional es de 120.000 toneladas métricas en una superficie sembrada de 6000 hectáreas, según datos del Análisis Sectorial de Frutas Exóticas”. (ProEcuador, s.f.)

De acuerdo al Banco Central en el año 2014 el destino de las exportaciones de naranjilla son hacia Estados Unidos con un 52%, España con un 41% y Países Bajos (Holanda) con el 3%. (ProEcuador, s.f.)

“El producto es 100% natural a pesar de estar manufacturado mantiene las mismas características organolépticas de la fruta, brinda al cliente las mismas propiedad que la fruta como su aroma intenso y sabor ácido”. (Crisni, s.f.)

El producto está destinado al consumo de niños, jóvenes y adultos, de todas las edades y género, de niveles socioeconómicos medio, medio alto y alto. Este producto se podrá adquirir en supermercados de Alemania.

Ventajas sobre las frutas secas:

- “Se evita el uso de colorantes y saborizantes químicos.
- Es materia prima para la elaboración de jugos, repostería.
- Al estar congelada, la pulpa mantiene un tiempo de preservación de hasta dos años y se puede ir utilizando en porciones conforme se vaya utilizando.
- No pierde sus propiedades nutritivas ni calidad frutal”. (Rapifresh, s.f.)

Los principales mercados que exporta Ecuador como concentrado de naranjilla son Holanda, Emiratos Árabes, España, Estados Unidos. (ProEcuador, s.f.)

Se requiere para su optimización que el producto tenga las normas de calidad ISO 22000 y HACCP (Análisis de riesgos y control de puntos críticos).

Es acertado escoger el mercado de Alemania ya que el país tiene consumidores que cuidan su salud y consumen productos naturales y dietéticos. (FAO, s.f.)

En el año 2013 Ecuador exporto hacia Alemania \$85 millones de dólares en frutas tropicales. (AgenciaPublicadeNoticiasdelEcuadorYSuramerica (ANDES), s.f.)

2 CAPITULO II. LA NARANJILLA

2.1. Características y usos de la naranjilla

2.1.1. Características

La naranjilla es una fruta de la familia de las solanáceas, se atribuyó este nombre por su forma redonda y su color anaranjado. En Ecuador se la llama “naranjilla de Quito”. (Sabelotodo, s.f.)

Se cultiva en Perú, Ecuador y sur de Colombia; aproximadamente el 90% de su producción está distribuido en Ecuador en el valle y laderas del rio Pastaza esta distribuido en un área de 24,1 km. (Sabelotodo, s.f.)

Por su sabor es muy apetecida a nivel nacional y a nivel internacional tiene un gran mercado por abarcar. Este fruto es admirado por su follaje ornamental en el Norte pero no produce fruto en latitudes templadas por lo que hace que en Ecuador existan las mejores plantaciones en donde su temperatura esta entre los 62,6 y 6,2 grados Fahrenheit. (Sabelotodo, s.f.)

Al momento de comercializar la naranjilla se debe recoger a la mitad de su proceso de coloración para evitar caídas y magulladuras, de esta manera se asegurara una excelente calidad y manipulación en su envasado. (Sabelotodo, s.f.)

Esta fruta es rica en vitaminas A, C, B1 y B2, tiene una alta gama de minerales y proteínas. (INIAP, s.f.).

2.1.2. Usos del producto

Pese a su sabor dulce y acido, la naranjilla tiene varias propiedades para el ser humano y se la utiliza en diferentes formas de elaboración como jugos, pulpas, postres, helados, platos autóctonos. (Solagro, s.f.)

Su consumo hace que las grasas sean expulsadas del organismo con gran facilidad.

Al realizar jugo de naranjilla se debe consumir enseguida, ya que en el transcurso de unas horas este se fermenta y puede ser dañino para el consumo humano. (Comobajardepesoymas, s.f.)

Tabla 1. Valor alimenticio por cada 100 gramos de naranjilla

NUTRIENTES	CANTIDAD
Calorías	23
Humedad	85.8-92.5 g
Proteína	0.107-0.6 g
Carbohidratos	5.7 g
Grasa	0.1-0.24g
Fibra	0.3-4.6 g
Ceniza	0.61-0.8g
Calcio	5.9-12.4 mg
Fósforo	12.0-43.7 mg
Hierro	0.34-0.64 mg
Caroteno	0.071-0.232 mg (600 I.U.)
Tiamina	0.04-0.094 mg
Riboflavina	0.03-0.047 mg
Niacina	1.19-1.76 mg
Ácido ascórbico	31.2-83.7 mg

Tomado de (Sabelotodo, s.f.)

2.1.3. Propiedades.

La naranjilla es una fruta que posee un alto porcentaje de vitamina C, que previene varias enfermedades, también posee hierro, ayuda a un buen manejo del sistema excretor, sus semillas ayudan en la digestión ya que tienen un alto

porcentaje de fibra evitando el estreñimiento. Su vitamina A ayuda en la mejora de la visión. En Latinoamérica se consume el jugo de naranjilla por que ayuda a mujeres que se encuentran en su periodo de gestación debido a su gran contenido de calcio que será distribuido en el feto, también es recomendada en la dieta de los niños por que ayuda en su estructura ósea, en su dentadura y en los tejidos, adicional contribuye al sistema inmunológico; sin embargo se debe consumir con mucha precaución para las personas que sufren de ulcera. (Comobajardepesoymas, s.f.)

2.2. Nomenclatura arancelaria

Es la estructura ordenada en capítulos, partidas y subpartidas asociadas a un código numérico que va a permitir nombrar y agrupar las mercancías en comercio exterior, permitiendo el pago de gravámenes arancelarios, control fiscal de las mercancías que van a permitir realizar cuadros estadísticos para que puedan ser utilizados en el comercio internacional. (AduanaNacionaldeEcuador).

Sin embargo Ecuador utiliza la nomenclatura NANDINA que “Esta basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que mediante Decisión 653 se aprobó bajo “El Texto Único “e Nomenclatura Común de Designación y Codificación de Mercancías de los Países Miembros de la Comunidad Andina denominada NANDINA la cual se encuentra armonizada a nivel de 8 dígitos”. (ComunidadAndina, s.f.)

Se va a utilizar el código 0811.90.99.00 que es correspondiente “frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar otro edulcorante”

Tabla 2. Clasificación arancelaria de la pulpa de naranjilla.

SECCION	II
CAPITULO	08
PARTIDA	0811
SUBPARTIDA SISTEMA ARMONIZADO	0811.90
SUBPARTIDA NANDINA	0811.90.99
SUBPARTIDA NACIONAL	0811.90.99.00

2.3. Producción y oferta en el mercado ecuatoriano

La naranjilla es un producto que solo crece en climas templados, sin embargo crece en climas más cálidos y costaneros por lo que hace que exista una gran variedad en tamaño, color y textura.

En las principales ciudades de Ecuador que se cultiva esta fruta es en: Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo con una producción de 507 toneladas en una superficie total de 7983 hectáreas. (Solagro, s.f.)

La producción de esta fruta se da entre los 800 y 1500 msnm (metros sobre el nivel del mar) en un clima cálido de temperatura entre los 16 – 24 grados centígrados. Sera comercializada en fundas de poliéster polietileno de 250 gramos. (Solagro, s.f.)

2.4. Disminución de la naranjilla ecuatoriana

Debido a temas de fertilización el sabor de la naranjilla se ha ido perdiendo con el pasar del tiempo, esto a sucedido debido a que no se ha realizado varios análisis y estudios con respecto a los nutrientes de la naranjilla en condiciones de campo y que permita generar recomendaciones de fertilización para el cultivo. (IPNI, s.f.)

3 CAPITULO III. ANALISIS DEL MERCADO ALEMAN.

3.1. Demanda en Alemania

Actualmente el mercado alemán es uno de los mas grandes a nivel europeo, ya que se ha logrado realizar una exportación muy variada, lo que ha permitido brindar un valor agregado y venderlos a un mejor precio. (MinisterioComercioExterior, s.f.)

Una gran variante que ha permitido abrir mercado en el extranjero es la calidad a largo plazo que se les ofrece a los clientes.

La demanda de fruta congelada se encuentra en constante crecimiento, dentro de los países de mayor importación son: Alemania, Francia, Bélgica y Reino Unido.

Alemania empezó a interesarse por el sector agrícola, ya que la calidad de la misma es algo muy importante para los países europeos debido a que ellos cuidan de su salud.

Alemania es una de los primeros compradores de la Unión Europea, representando el 19.% es decir \$328 millones. (El Comercio, s.f.)

Alemania representa a la tercera economía de exportación en el mundo y la mas compleja de acuerdo al Índice de Complejidad Económica (ECI). En el año 2014 Alemania exporto \$ 1,41 billones e importó \$ 1.13 billones dando un resultado positivo. (OEC, s.f.)

3.1.1. Exportaciones en valor, desde Alemania al mundo (partida 0810.90)

En base a la tabla podemos concluir que el mercado alemán tiene a la Unión Europea como mercado de exportaciones, sin embargo aparece Estados Unidos como un proveedor.

Se mantiene este mercado ya que por el área logística es mucho mas fácil y económico poder realizar estas exportaciones hacia los mismos.

3.1.2. Exportaciones en cantidad, desde Alemania al mundo (partida 0811.90)

En el análisis de esta tabla observamos que el único proveedor que es Estados Unidos ya no aparece en listados, y esto se debe a los acuerdos comerciales no existentes y a la diferencia de moneda, para lo cual pierde competitividad.

- Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Alemania
- Producto: 0811 Fresas, frambuesas, zarzamoras, grosellas y demás frutos comestibles, frescos (exc. frutos ...

Tabla 5. Exportaciones en cantidad, desde Alemania al mundo (partida 0811.90)

Importador	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Ton. Export	Ton. Export	Ton. Export	Ton. Export	Ton. Export	Ton. Export	Ton. Export	Ton. Export
Mundo	29996	30182	29575	31500	37826	33838	36902	41202
Austria	3871	4332	4348	6179	7356	6641	7285	9839
Francia	5441	3955	3554	3938	4641	4037	5369	4861
Polonia	1056	826	1348	2593	2781	3183	3175	4599
Italia	2874	3591	3131	3053	4038	3504	3944	3844
Países Bajos	4951	3473	3162	3580	2843	3515	3172	3486
Suiza	1184	1942	2647	2491	2923	2566	2199	2706
Reino Unido	376	489	630	242	855	456	977	2554
República Checa	2230	2877	2717	2341	3257	2585	2305	2419
Dinamarca	2398	3279	2691	2018	3590	2348	2446	1652

Adaptado de (Trademap, s.f.)

3.2. Importaciones del producto en el país destino

3.2.1. Importaciones en valor, desde Alemania (partida 0811.90)

Existe un mayor mercado bilateral con los miembros de la Unión Europea debido a que existen facilidades de comercio entre miembros comunes, sin embargo América participa en una minoría.

- Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Alemania
- Producto: 0811 Fresas, frambuesas, zarzamoras, grosellas y demás frutos comestibles, frescos (exc. frutos ...

Tabla 6. Importaciones en valor, desde Alemania (partida 0811.90)

Export	Ton. Export 2008	Ton. Export 2009	Ton. Export 2010	Ton. Export 2011	Ton. Export 2012	Ton. Export 2013	Ton. Export 2014	Ton. Export 2015
Mundo	733862	659533	665974	755854	763451	861817	904174	870066
España	235930	230179	229994	264567	316601	338752	337497	327824
Italia	161999	118461	123355	124249	113524	145625	139139	129834
Países Bajos	30522	36049	45142	66434	63912	95231	93942	88287
Nueva Zelandia	107680	88845	76811	76305	55782	40352	60198	53291
Polonia	45466	22508	23445	27168	23931	28645	30666	39464
Portugal	995	4023	7554	9399	7736	10518	13797	32931
Chile	20853	16889	15762	18376	21938	23409	26778	28510
Marruecos	12931	3901	6488	10825	12353	14274	23523	21232
México	1653	2385	4291	6894	9977	14174	16399	16992
Francia	21924	16912	17100	18263	16136	20761	15126	13655

Adaptado de (Trademap, s.f.)

3.2.2. Importaciones en cantidad, desde Alemania (partida 0811.90)

Los acuerdos bilaterales entre la Unión Europea siguen latentes, en el cual lidera España con un crecimiento constante, también se sigue notando la presencia de América que tuvo un decrecimiento pero se mantuvo estable.

- Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Alemania
- Producto: 0811 Fresas, frambuesas, zarzamoras, grosellas y demás frutos comestibles, frescos **(exc. frutos ...**

Tabla 7. Importaciones en cantidad, desde Alemania (partida 0811.90)

Exportadores	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Cant. impor Ton.	Cant.i mpor Ton.	Cant. impor Ton.	Cant. impor Ton.	Cant. impor Ton.	Cant. impor Ton.	Cant. impor Ton.	Cant. impor Ton.
Mundo	289725	310515	307734	318796	333890	343816	343057	353038
España	82298	94767	95882	102166	124670	124696	131277	138891
Italia	74277	76559	81383	72825	76489	77992	68873	77786
Países Bajos	8499	10047	12964	21288	20501	25323	27506	26943
Nueva Zelanda	40315	36173	31921	29470	23733	16011	20189	22481
Polonia	21716	17923	17137	18913	19383	18421	18286	13732
Grecia	6535	7027	10220	6833	8686	8068	11399	9602
Turquía	2321	4364	5011	7773	6182	9012	11255	8868
Chile	8536	8149	6420	6429	6190	6458	4700	6949
Francia	8766	8525	7862	7536	7520	9638	6487	6341
Bélgica	1366	2838	2904	2842	3306	6805	7458	6173

Adaptado de (Trademap, s.f.)

3.3. Importaciones del producto desde Ecuador

3.3.1. Importaciones en valor desde Ecuador (partida 0811.90)

El mercado de Ecuador como país exportador de la partida 0810.90 tuvo un crecimiento entre el año 2011 y 2012, sin embargo a partir del 2012 se tuvo un decrecimiento notable y bastante considerable.

- Comercio actual y potencial entre Alemania y Ecuador
- Producto: 0811 Fresas, frambuesas, zarzamoras, grosellas y demás frutos comestibles, frescos (exc. frutos ...)
- Unidad : Dólar Americano miles

Tabla 8. Importaciones en valor desde Ecuador (partida 0811.90)

Código del producto	Descripción del producto	Alemania importa desde Ecuador				
		Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2015
'081190	Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, zapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ...	432	657	519	396	372

Adaptado de (Trademap, s.f.)

3.3.2. Importaciones en cantidad desde Ecuador (partida 0811.90)

En toneladas se puede verificar que se tuvo un crecimiento notorio entre el año 2011 y 2012, sin embargo fue perdiendo fuerza debido a la poca participación de Ecuador en mercados internacionales.

- Comercio actual y potencial entre Alemania y Ecuador
- Producto: 0811 Fresas, frambuesas, zarzamoras, grosellas y demás frutos comestibles, frescos (exc. frutos ...)

Tabla 9. Importaciones en cantidad desde Ecuador (partida 0811.90)

Código del producto	Descripción del producto	Alemania importa desde Ecuador				
		Cantidad en Ton. 2011	Cantidad en Ton. 2012	Cantidad en Ton. 2013	Cantidad en Ton. 2014	Cantidad en Ton. 2015
'081190	Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, zapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ...	154	187	83	56	51

Adaptado de (Trademap, s.f.)

3.4. Acuerdos preferenciales

El acuerdo que se mantiene con la Unión Europea es uno de los más importantes para Ecuador, ya que en los últimos años ha ocupado el primer lugar como destino de las exportaciones ecuatorianas no petroleras. Los productos ecuatorianos exportados al mercado europeo ingresarán libres de aranceles y obstáculos a una de las regiones de mayor poder adquisitivo del mundo. Hay que tener en cuenta que el acuerdo está vigente hasta el 2015 y hasta la actualidad no se ha realizado un nuevo acuerdo, esta adhesión como País Andino se efectuara mediante la conclusión de un protocolo de adhesión que será previamente aprobado por el comité de Comercio. (Ministerio Comercio Exterior, s.f.)

El protocolo de adhesión al “Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea”, que se firmó el Viernes 11 de Noviembre del 2016, también se está buscando un acuerdo de libre comercio con los Países de la Asociación de Libre Comercio de Europa (EFTA) debido a que estos países no integran a la Unión Europea pero si son socios comerciales, para lo cual también estarían interesados en el convenio con Ecuador. (El Universo, s.f.)

Este acuerdo va a favorecer a la economía ecuatoriana y ayudara a compensar la caída del precio del petróleo y el fortalecimiento del dólar. Ecuador ve la posibilidad incrementar su economía con un 1,6% en las exportaciones al bloque hasta el 2020 y a su vez la creación de 41.000 plazas de trabajo. Ecuador esta en el puesto 60 de los países que mantiene un acuerdo con la Unión Europea. (El Universo, s.f.)

Cabe recalcar que dentro de este acuerdo se excluyeron 91 partidas de productos agrícolas de origen europeo considerados como productos sensibles, dentro de este listado están la melaza de caña, jarabe de fructosa, panela, carnes congeladas, maíz duro, huevos de ave, carne bovina, queso fresco, entre los principales. Ecuador se ve beneficiado del 64% de la oferta exportable del bloque europeo. (El Comercio, s.f.)

3.5. Barreras de entrada

3.5.1. Barreras arancelarias

Son tarifas oficiales que se cobran en diferentes naciones al realizar una exportación e importación de mercancías. En el caso de Ecuador no se realiza ningún cobro al realizar una exportación son:

- **“Ad-valorem o arancel de valor agregado:** Se calcula sobre el porcentaje del CIF.
- **Arancel específico:** Se basa en otros criterios como el peso.
- **FODINFA:** Fondo de desarrollo para la infancia, esta administrado por el MIES.
- **ICE:** Impuesto a los consumos especiales.” (ProEcuador, s.f.)

3.5.2. Barreras no arancelarias.

Se refiere a disposiciones gubernamentales el cual permite el ingreso de las mercancías a un país determinado.

“Al realizar exportaciones con la Unión Europea los documentos que nos solicitan son registros sanitarios acorde al producto final otorgado por ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria)”. (ControlSanitario, s.f.)

3.6. Requisitos de etiquetado, empaque

3.6.1. Empaque y embalaje

La pulpa será envasada en fundas de poliéster-polietileno, selladas y empacadas en cajas de cartón, que posteriormente serán almacenadas en un cuarto frío para prolongar su periodo de conservación, para la exportación la pulpa de naranjilla debe ser colocada en cajas de cartón Kraft, embaladas con masquin tape, también deben colocarse los sellos respectivos que en base las normas INEN debe tener.

Pese a que el producto va a tener información del distribuidor alemán, el empaque primario debe tener la siguiente información. (ProEcuador, s.f.)

- “Registro Sanitario.
- Información nutricional en idioma alemán.
- Nombre del producto a ser vendido
- Lista de ingredientes y aditivos, y la proporción que representa cada uno de ellos.
- Contenido neto en unidades métricas.
- Instrucciones de manipulación y uso previsto.
- Fechas de elaboración y caducidad.
- Lugar de origen
- Condiciones de uso.” (ProEcuador, s.f.)

“Cada pulpa de naranjilla tiene un tiempo de consumo máximo 1 año a partir de su fecha de elaboración”. (PulpadeFrutas, s.f.)

Para el transporte se utilizara un contenedor reefer de 40 pies con capacidad para 540cajas (30 pulpas cada caja que tiene las siguientes dimensiones 0,60 m de largo, 0,70 m de ancho, 0,30 m de alto).

3.6.2. Etiquetado

Cada país tiene sus normas y reglamentos en cada producto que son una fuente de información alimenticia, para Alemania que pertenece a la Unión Europea se cumplen los siguientes parámetros.

No se puede omitir los ingredientes utilizados en el etiquetado, debido a que puede brindar información con el fin de evitar alergias o intolerancias.

Los requisitos son:

- “Denominación
- Listado de ingredientes.
- Sustancias que provoquen alergias o intolerancias.
- Cantidad en unidades métricas de ingredientes.
- Fecha de duración o fecha de caducidad
- Condiciones especiales de conservación y utilización.
- Nombre o razón social, dirección del operador
- País de origen.
- Modo de empleo.
- El idioma a usar es el alemán, también se puede utilizar un idioma adicional”. (ProEcuador, s.f.)
-

Las etiquetas deben estar sujetas al envase con la información obligatoria.

Anexo 7.

4 CAPITULO IV. PROCESO DE EXPORTACION

4.1. Proceso de exportación

Dentro de este proceso se dará a conocer los documentos y medidas necesarias para poder cumplir los requerimientos internacionales para las operaciones comerciales.

Para realizar este proceso sin ningún inconveniente se debe manejar de la siguiente manera:



Figura 10. Organismo y entidades que intervienen en una operación de exportación.

Tomado de (Angelica Life Internacional, s.f.).



Figura 11: Proceso de exportación.

Tomado de (Todocomercio, s.f.)

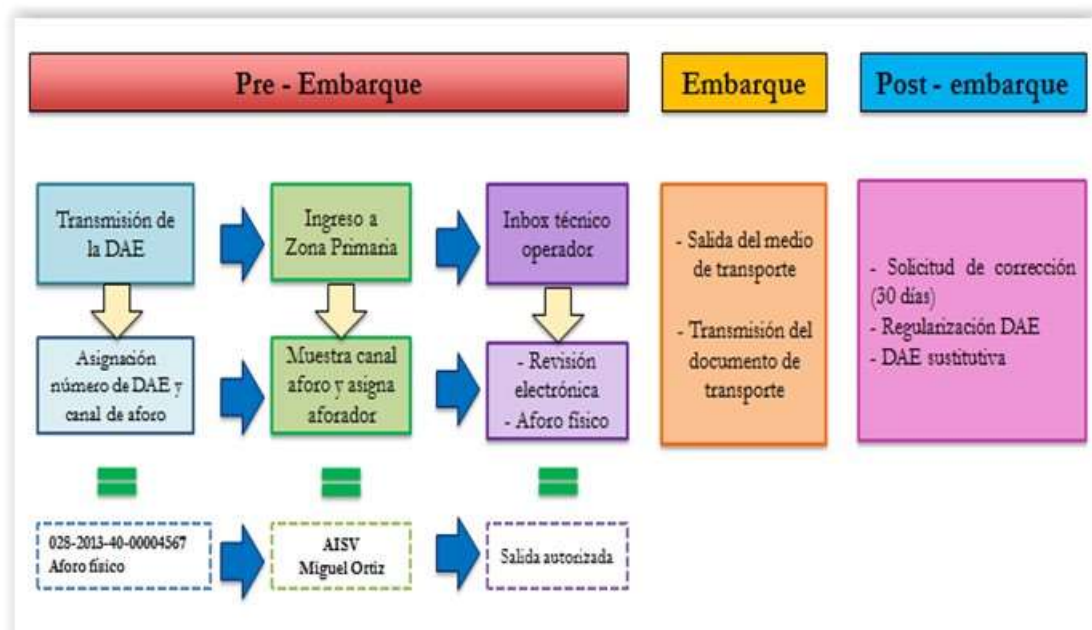


Figura 12: Proceso de exportación Ecuapass

Adaptado de (Aduana del Ecuador, s.f.)

4.2. Requisitos y trámites de exportación

En base a la normativa ecuatoriana vigente se deben realizar los siguientes pasos para realizar una exportación con éxito.

4.2.1. Requisitos para registrarse como exportador ante Aduana del Ecuador

4.2.1.1. Obtención de RUC

Obtener el RUC (Registro Único del Contribuyente) otorgado por el SRI (Servicio de Rentas Internas), en este se detallara la actividad económica que se va a desarrollar, este tramite no tiene ningún costo.

4.2.1.2. Firma digital

Obtener el certificado de firma digital TOKEN, este certificado nos permite mantener una autenticidad y reconocimiento de la información, tiene una misma validez que una firma física manuscrita, también tiene el mismo reconocimiento jurídico. Este documento lo emiten entidades autorizadas como:

- Banco Central (\$65,00 mas IVA).
- Security Data (\$89,70 mas IVA).

4.2.1.3. Portal Ecuapass

La SENAE creo el sistema ECUAPASS con el fin de facilitar los procesos de comercio a todos los OCES (Operadores de Comercio Exterior). (ProEcuador, s.f.)

Este sistema genera transparencia y eficiencia en todas sus operaciones, asegura el control aduanero. (ProEcuador, s.f.)

Dentro de este portal se puede:

- “Actualizar base de datos.
- Crear usuario y contraseña.
- Aceptar las políticas de uso.
- Registrar firma electrónica”. (ProEcuador, s.f.)

4.2.2. Tramite de Registro Sanitario

Este registro lo emite ARCSA (Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria), es la entidad encargada de verificar y entregar el permiso por cada producto elaborado para uso y consumo.

Se detalla en el anexo los requisitos para la inscripción de alimentos procesados nacionales y la tarifa a cancelar.

4.2.3. Proceso operativo de exportación

Según el COPCI en el Art. 138 y desde el Art, 154 se realizara una exportación definitiva (Régimen 40), esta no cancelara tributos al finiquitar la salida de mercancías. (COPCI, s.f.)

Este proceso lo vamos a iniciar con la transmisión electrónica de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) en el ECUAPASS, esta declaración genera un vinculo legal y obligaciones a seguir con la SENAE. (SENAE, s.f.)

Los datos que consignará la DAE son:

- “Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades

- Peso; y demás datos relativos a la mercancía” (ProEcuador, Preparando al Exportador, s.f.)

4.2.3.1. Documentos de acompañamiento

En base al Art. 72 del COPCI, dentro de este grupo los documentos de acompañamiento son aquellos que van a llevar un control previo que deben tramitarse y aprobarse antes del embarque, estos pueden presentarse física o electrónicamente junto a la DAE. (COPCI, s.f.)

- “Certificado fitosanitario.
- Registro sanitario.
- Certificado de origen “acuerdo ministerial”. (Acuerdo Multipartes Ecuador - Alemania)”. (ProEcuador, Preparando al Exportador, s.f.)

4.2.3.2. Documentos de soporte

En base al Art. 73 del COPCI, son documentos que constituyen la base de la declaración aduanera, estos documentos deben ser originales y sean físicos o electrónicos, se debe mantener bajo un archivo del declarante o su respectivo agente de aduanas en el momento que se realice la transmisión de la declaración, adicional deben estar bajo su responsabilidad conforme a lo dictaminado en la Ley. (ProEcuador, Preparando al Exportador, s.f.)

- “Factura comercial.
- Documento de transporte.
- Certificado de origen (cuando proceda).
- Lista de empaque .” (ProEcuador, Preparando al Exportador, s.f.)

Los documentos que debe acompañar a una exportación son:

- “Ruc del exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de origen (Es un documento físico o electrónico emitido por los países otorgantes de preferencias arancelarias y lo expiden FEDEXPOR y Cámaras de Comercio)
- Documento de transporte.
- Lista de empaque”. (ProEcuador, Preparando al Exportador, s.f.)

Los documentos digitales que debe acompañar a la DAE a través del ECUAPASS son:

- “Factura comercial original.
- Lista de empaque
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)”. (ProEcuador, Preparando al Exportador, s.f.)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- “Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático” (TodoComercioExterior, s.f.)

“Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada”. (TodoComercioExterior, s.f.)

Una vez aceptado el canal de aforo se tiene un lapso de 24 horas antes del ingreso de las mercancías a zona primaria hasta obtener “Salida Autorizada”, al tener la aprobación respectiva se procede a embarcar la mercadería.

El exportador tiene un lapso de 30 días calendario a partir de la autorización de salida de la mercadería para realizar el embarque.

4.3. Incoterm

“Los incoterms son términos de negociación nacional e internacional que están regidos por la Cámara de Comercio Internacional, estos definen los derechos y obligaciones del vendedor y comprador.” (PROECUADOR, s.f.)

El Incoterm que se selecciono para el proceso de exportación será CIF (Cost, Insurance and Freight) en el que el vendedor será quien pague los gastos y el flete necesario hasta que la mercancía llegue al puerto de destino, eso significa que el riesgo de daños o perdidas se transferirá al comprador cuando la mercancía traspase al puerto de destino. (Internacionalmente, s.f.)

Obligaciones del vendedor

1. Entrega de la mercancía y documentos necesarios
2. Empaquetado y embalaje
3. Transporte interior en el país de origen
4. Aduana en origen
5. Gastos de salida
6. Seguro
7. Flete

Obligaciones del comprador

1. Pago de la mercancía
2. Gastos de llegada
3. Aduana en destino
4. Transporte interior en el país de destino
5. Pago de aranceles. (Icontainers, s.f.)

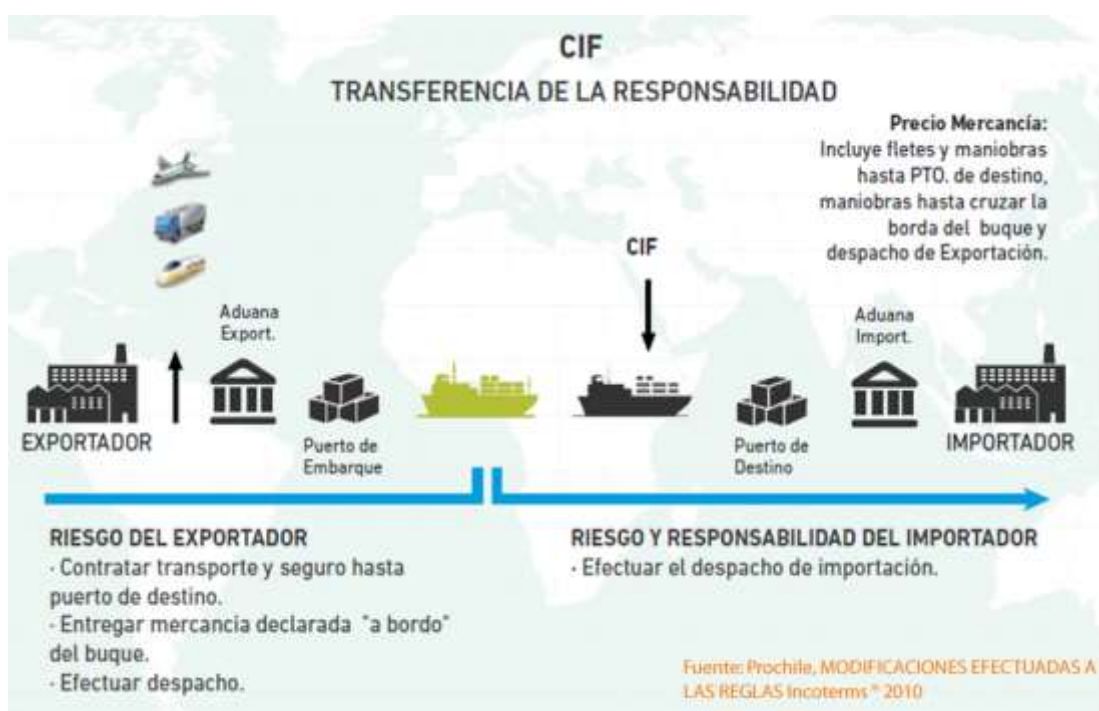


Figura 13. Incoterm CIF

Tomado de (Comercio v Aduanas. S.f.)

4.4. Transporte

El transporte es el medio por el cual la mercancía llegara a su lugar de destino, existen varios tipos (marítimo, terrestre, aéreo, fluvial, multimodal), esto dependerá de su termino de negociación, de volumen a enviar y tiempos de llegada.

El transporte será por vía marítima en un reefer refrigerado hasta el puerto de Hamburgo, desde este punto será transportado por vía terrestre a ULM estado alemán Baden-Württemberg, este transito llevara una duración de 22 días.

El ingreso será por vía marítima, iniciando su recorrido desde el puerto de Guayaquil, con un tipo de traslado Pier to Pier que consiste llevar la mercadería entres dos terminales marítimas,.

4.5. Cubicaje

Es un proceso para llenar el contenedor por medio de cálculos matemáticos, es decir ingresar la mercancía dentro del contenedor de una forma optima, procurando no dejar espacio libre, así la empresa puede ahorrar costos.

Para el presente ejercicio se enviaran 16.200 unidades de pulpa congelada de naranjilla, con un peso aproximado de 6.180 kg, en un contenedor reefer de 40 pies High Cube cuyas medidas son: 2,43 m de ancho, 2.89 m de alto, 12.19 m de largo y será distribuido en cajas de cartón cuyas dimensiones son 0,60 m de largo, 0,70 m de ancho, 0,30 m de alto; el peso de cada caja de cartón es 0,35 kg, cada funda de poliéster-polietileno contendrá 30 unidades que nos dará un peso de 7.5 kg y serán distribuidas en 540 cajas, las mismas serán contenidas en 30 pallets y cada pallet tendrá 18 cajas.

Tabla 10. Paletizacion

PALETIZACION		
Base pallet		
Largo (pallet * caja)	1,20 * 0,70	1,71
Ancho (pallet * caja)	0,80 * 0,60	1,33
Total	2,27 = 2 cajas	
Peso de la base		
Pulpa (cantidad * peso pulpa)	30 * 0,25	7,5 kg
Peso caja * pallet	1,00 kg * 2	2,00 kg
Cantidad cajas	2	
Total	15,35 kg	
Altura		
Altura del contenedor – altura pallet	2,89 m – 0,15 m	2,74 m
Altura del contenedor/ alto del cartón	2,74 m/ 0,30 m	9,13 = 9
Total	9 * 0,30	2,70 alto pallet
	2 cajas * 9 pisos	18 cajas/pallet
	7,5 kg c/u mas 0,35 kg peso caja * 18 cajas	141,30 kg

Tabla 11. Cubicaje contenedor

CUBICAJE CONTENEDOR		
Largo (contenedor/pallet)	12,19/1,20	10,15
Ancho (contenedor/pallet)	2,43/0,80	3,03
Alto (contenedor/pallet)	2,89/2,85	1,01
Total	10*3*1	30 pallets
	30 pallets * 18 cajas	540 cajas
	540 cajas * 30 unidades	16.200 pulpas
	540 cajas * 10.05 kg	5.670 kg
	30 pallets * 17 kg c/u	510 kg
	5.670 kg mas 510 kg	6.180 kg
Conclusión	Se ingresa 30 pallets en un contenedor de 40 pies con un peso de 6.180 kg.	

4.6. Costo de la producción

En la siguiente tabla se detalla todos los gastos a realizar en este proceso de exportación, en base a la información recopilada para poder cumplir con este proceso

Tabla 12. Costo de la producción

ESTRUCTURA DE COSTOS	
DETALLE	COSTO UNITARIO (DOLARES)
357 gramos de pulpa de fruta	\$0,13
Empaque	\$0,03
Cajas- distribución	\$0,02
Transporte (30 pulpas por cada caja)	\$0,29
Mano de obra directa	\$0,29
Servicios Básicos	\$0,07
Arancel	\$0,00
COSTO UNITARIO PRESENTACION 250 gr	\$0,83

5 CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Análisis del cumplimiento de los objetivos

De acuerdo a los objetivos planteados se pudo demostrar que la pulpa de naranjilla tendrá una gran aceptación en el mercado alemán, debido a que el producto es de un sabor diferente que llamara la atención de la población alemana, a su vez esto hará que permita comercializarse no solo en Alemania sino a todos los países que pertenecen a la Unión Europea; a su vez esto permitirá la incentivación de la industria ecuatoriana para realizar una mejor producción de la materia prima con un mejor acabado permitiendo la expansión en el mercado extranjero y apoyando al talento ecuatoriano con su mano de obra generando empleo. Ecuador va a tener un gran beneficio con Alemania que pertenece a la Unión Europea, debido a la firma del convenio establecido que va a permitir el ingreso de mercadería sin el pago de aranceles por lo que Ecuador va a expandir su producción agrícola.

5.2. Comprobación de la hipótesis planteada

La hipótesis se ha comprobado con éxito, ya que el país de destino tiene una falencia en el área agrícola por lo que se ha permitido realizar exportaciones de frutas no tradicionales como la naranjilla teniendo gran acogida y una mejor distribución.

5.3. Otras conclusiones relevantes.

Los cambios que se han venido presentado en el país, como la matriz productiva y el crecimiento en el área tecnológica permite obtener información de nuevos mercados de esta manera generamos plazas productivas y ampliamos nuestro mercado importando y exportando productos tradicionales y no tradicionales, lo que va a ayudar en nuestra balanza comercial.

Pese a la escasa inversión en la maquinaria para poder realizar la pulpa de diversas frutas, se ha logrado generar plazas de trabajo para los habitantes de dichas zonas.

5.4. Recomendaciones

Se recomienda implementar planes de capacitación y fomento en el área de producción y comercialización de productos tradicionales y no tradicionales para que tengan una mejor amplitud en el mercado extranjero.

Se recomienda incentivar al gobierno mantener una base de datos reales y actuales de productos no tradicionales para una mejor distribución en el mercado extranjero.

Se debe fomentar programas que permitan la expansión en el área agrícola dentro del acuerdo que se mantiene con la Unión Europea de esta manera se podrá generar mejores ingresos a largo plazo no solo con Alemania que es una de las plazas a la que va enfocada el proyecto sino que abarque en su totalidad los 28 países que lo conforman.

REFERENCIAS

- Aduana Nacional de Ecuador. (s.f.). *Nomenclatura arancelaria merceología*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/nomenclatura-arancelaria-y-merceolog%C3%AD>
- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. (s.f.). *Cambio matriz productiva Ecuador*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/consiste-cambio-matriz-productiva-ecuador.html-0>
- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica (ANDES). (s.f.). *Ecuador vende a Alemania más de lo que indican las estadísticas nacionales*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.andes.info.ec/es/economia/ecuador-vende-alemania-mas-indican-estadisticas-nacionales.html>
- BBC. (s.f.). *El secreto de Alemania para ser la economía más sólida del mundo*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/160127_economia_modelo_alemania_mj
- Como bajar de peso y más. (s.f.). *Propiedades de la naranjilla*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://comobajardepesoymas.com/propiedades-de-naranjilla-para-el-sistema-inmune/>
- Comunidad Andina. (s.f.). *Nomenclatura Arancelaria*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=6>
- Control Sanitario. (s.f.). *Control sanitario*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.controlsanitario.gob.ec>
- COPCI. (s.f.). *Resolución No. 41*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/09/RESOLUCION-41.pdf>
- Crisni. (s.f.). *Pulpa de naranjilla*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.crisni.com/producto/naranjilla/>

- EcuadorCostaAventura. (s.f.). *Productos del Ecuador*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://ecuadorcostaaventura.com/productos.html>
- El Comercio. (s.f.). *Alemania comprador productos Ecuador-Union Europea*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/alemania-comprador-productos-ecuador-union-europea.html>
- El Comercio. (s.f.). *Productos agricolas sensibles con la Union Europea*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/acuerdo-union-europea-negocios-ecuador-productos-agricolas.html>
- El Tiempo. (s.f.). *Ventajas de la pulpa empacada*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-612333>
- El Universo. (s.f.). *Acuerdo con la Union Europea*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/11/15/nota/5904946/acuerdo-ue-ya-se-encuentra-corte-constitucional>
- El Universo. (s.f.). *Ecuador y la Union Europea*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/11/09/nota/5895409/ecuador-union-europea-ganan-acuerdo-afirma-juan-carlos-casinelli>
- FAO. (s.f.). *Alemania*. Recuperado el 12 de noviembre de 2016, de <http://www.fao.org/docrep/004/Y1669s/y1669s09.htm>
- IContainers. (s.f.). *Incoterms CIF*. Recuperado el 05 de noviembre de 2016, de <http://www.icontainers.com/es/incoterms/incoterm-cif/>
- Interletras. (s.f.). *Manual de Exportador de Frutas, Hortalizas y Tuberculos*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://interletras.com/manualcci/Alemania/alemania03.htm>
- INIAP. (s.f.). *Documentos para importación por parte de INIAP*. Recuperado el 12 de noviembre de 2016, de [http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/Naranja%20\(Sola](http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/Naranja%20(Sola)

num%20quitoense%20Lam).%20Tecnolog%C3%ADas%20para%20 mejorar%20la%20productividad%20y%20la%20calidad%20de%20la %20fruta..pdf

Internacionalmente. (s.f.). *Incoterm*. Recuperado el 06 de noviembre de 2016, de <http://internacionalmente.com/incoterm-cif-definicion-y-consideraciones-sobre-su-uso/>

IPNI. (s.f.). *Manejo de la nutrición del cultivo de la naranjilla*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de [http://www.ipni.net/publication/ia-lahp.nsf/0/A52A34C8563C4AD2852579A0006A0E3F/\\$FILE/Manejo %20de%20la%20nutrición%20del%20cultivo%20de%20naranjilla.pdf](http://www.ipni.net/publication/ia-lahp.nsf/0/A52A34C8563C4AD2852579A0006A0E3F/$FILE/Manejo%20de%20la%20nutrición%20del%20cultivo%20de%20naranjilla.pdf)

MinisterioComercioExterior. (s.f.). *Acuerdo Comercial Ecuador - Union Europea*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>

OECD. (s.f.). *Alemania*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/deu/>

PROEcuador. (s.f.). *¿Cuál es el trámite en aduana que debo hacer para realizar una exportación?* Recuperado el 05 de noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/cual-es-el-tramite-en-aduana-que-debo-hacer-para-realizar-una-exportacion/>

ProEcuador. (s.f.). *Análisis sectorial de Frutas Exóticas*. Recuperado el 14 de noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-de-frutas-exoticas-2014/>

ProEcuador. (s.f.). *Barreras Arancelarias*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

ProEcuador. (s.f.). *Embalaje y Etiquetado en Alemania*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/embalaje-y-etiquetado-en-alemania-2014/>

- ProEcuador. (s.f.). *Preparando al Exportador*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Preparando-al-Exportador.pdf>
- ProEcuador. (s.f.). *Que es el Ecuapass*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/2012/11/05/que-es-el-ecuapass/>
- PulpadeFrutas. (s.f.). *Proceso de frutas*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://procesodefutas.blogspot.com>
- Rapifresh. (s.f.). *Ventaja de la fruta congelada*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de http://www.rapifresh.cl/main_ventajas_esp.html
- Sabelotodo. (s.f.). *Agricultura y frutales*. Recuperado el 14 de noviembre de 2016, de <http://www.sabelotodo.org/agricultura/frutales/naranjilla.html>
- Scribd. (s.f.). *Principales productos de exportación de Ecuador a Alemania*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <https://es.scribd.com/document/327970135/Principales-Productos-de-Exportacion-de-Ecuador-a-Alemania>
- SENAE. (s.f.). *Documentos de Aduana*. Recuperado el 05 de noviembre de 2012, de <http://www.aduana.gob.ec/index.action>
- Solagro. (s.f.). *Cultivos*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.solagro.com.ec/web/cultdet.php?vcultivo=Naranjilla>
- Solagro. (s.f.). *La solución para el agro*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://www.solagro.com.ec/web/cultdet.php?vcultivo=Naranjilla>
- TodoComercioExterior. (s.f.). *Tipos de aforo*. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/tipos-de-aforo-validacion-de-declaracion-ecuapass>

ANEXOS

ANEXO 1. TRAMITE DE EXPORTACION



Requisitos de Exportación

- RUC (persona jurídica/natural)
- Firma Electrónica (proceso)
- Sistema Informático ECUAPASS

Exporta fácil



ANEXO 2. REQUISITOS PARA OBTENER RUC – PERSONA NATURAL

Requisitos para obtener RUC – Persona Natural

 **Persona Natural**

- Original de certificado de votación
- Original y copia de cualquier documento que indique el lugar donde tendrá sede su actividad económica.
- Ecuatoriano o extranjero residente: original y copia a color de cédula de identidad.

 **Persona Jurídica**

- Identificación de la sociedad
- Identificación del representante legal (ecuatorianos, extranjeros residentes, extranjeros no residentes).
- Ubicación de la matriz y establecimientos



ANEXO 3. DOCUMENTOS DE UNA DECLARACION DE EXPORTACION

Documentos en una Declaración de Exportación

Documentos de soporte:
Constituyen la base de la declaración aduanera.

- ✓ Documento de transporte
- ✓ Factura Comercial
- ✓ Certificado de origen
- ✓ Lista de empaque



 **PROEcuador**
REGULA Y FORTALECE

ANEXO 4. LISTA DE EMPAQUE


Lista de Empaque y Embalajes

Documento que tiene una gran importancia en aquellas situaciones donde se produzca un despacho aduanero y sirve para facilitar el reconocimiento selectivo de la mercancía.

El packinglist completa la información descrita en la factura comercial, en cuanto a la mercancía, y debe ser siempre emitido por el exportador.

Debe contener:

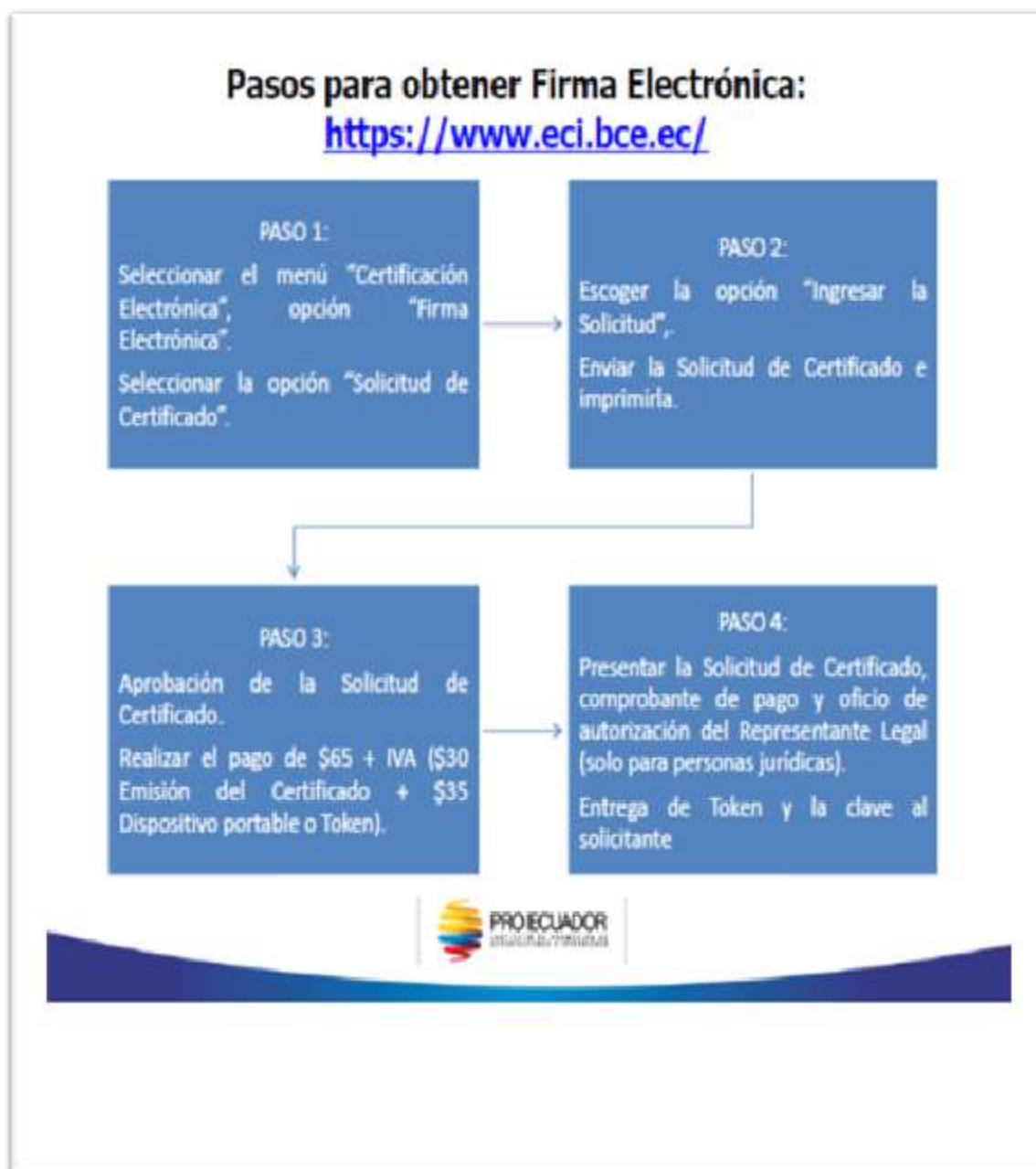
- Indicación de la factura a la que corresponde.
- Fecha, nombre y razón social del vendedor y comprador.
- Cantidad, denominación precisa y tipo de embalaje de la mercancía, con identificación de marcas.
- Numeración del tipo de embalaje y el contenido de cada uno de ellos.
- Peso bruto, neto y cubicación.

 **PROEcuador**
REGULA Y FORTALECE

ANEXO 5. COSTO DE REGISTRO SANITARIO

TASAS REGISTROS SANITARIOS/ NOTIFICACIONES SANITARIAS		
NO.	PRODUCTO	VALOR
1	ART. 1 Los importes a cobrarse por concepto de inscripción, certificaciones y notificaciones sanitarias obligatoria	
1.1	MEDICAMENTOS EXTRANEROS	\$ 2.258,41
1.2	MEDICAMENTOS NACIONALES	\$ 904,34
1.3	MEDICAMENTOS GENERICOS EXTRANEROS	\$ 565,21
1.4	MEDICAMENTOS GENERICOS NACIONALES	\$ 510,51
1.5	MEDICAMENTOS GENERICOS DEL CUADRO NACIONAL DE MEDICAMENTOS BASICOS	\$ 452,17
1.6	CERTIFICADO DEL INICIO DE TRAMITE DE PRODUCTOS HOMEOPATICOS	\$ 121,55
1.7	MEDICAMENTOS HOMEOPATICOS EXTRANEROS	\$ 904,34
1.8	MEDICAMENTOS HOMEOPATICOS NACIONALES	\$ 510,51
1.9	PRODUCTOS NATURALES DE USO MEDICINAL EXTRANIERO	\$ 991,85
1.10	PRODUCTOS NATURALES DE USO MEDICINAL NACIONALES	\$ 430,29
1.11	DISPOSITIVOS MEDICOS NACIONALES	\$ 678,25
1.12	DISPOSITIVOS MEDICOS EXTRANEROS	\$ 904,34
1.13	REACTIVOS BIOQUIMICOS	\$ 678,25
1.14	ALIMENTOS PROCESADOS EXTRANEROS	\$ 904,34
1.15	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - INDUSTRIA	\$ 714,72
1.16	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - PEQUEÑA INDUSTRIA	\$ 340,34
1.17	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - ARTESANALES	\$ 104,53
1.18	COSMETICOS EXTRANEROS (VARIOS TITULARES CON UN MISMO CODIGO DEL NSO, PAGARA EN FORMA INDIVIDUAL)	\$ 904,34
1.19	COSMETICOS NACIONALES	\$ 565,21
1.20	PRODUCTOS PARA HIGIENE - EXTRANEROS	\$ 904,34
1.21	PRODUCTOS PARA HIGIENE - NACIONALES	\$ 565,21
1.22	CERTIFICADO DE MIGRACION DEL SISTEMA DE REGISTRO SANITARIO A NSO-COMUNIDAD ANDINA)	\$ 271,06
1.23	PLAGICIDAS DE USO DOMESTICO EXTRANIERO	\$ 542,12
1.24	PLAGICIDAS DE USO DOMESTICO NACIONAL	\$ 271,06
1.25	INFORME DE PLAGICIDAS DE USO AGRICOLA	\$ 145,86
1.26	EMISION DE CERTIFICADOS DE VIGENCIA DE REGISTRO SANITARIO)	\$ 58,34
1.27	EMISION DE CERTIFICADO DE LIBRE VENTA	\$ 58,34
1.28	CERTIFICADO DE EXCLUSIVIDAD DE COMERCIALIZACION DE UN PRINCIPIO ACTIVO	\$ 58,34
1.29	CLASIFICACION DE UN PRODUCTO EN EL REGISTRO SANITARIO	\$ 58,34
1.30	ACTIVIDAD FARMACOLOGICA DE UNA FORMULA DE COMPOSICION	\$ 226,08
1.31	COPIA CERTIFICADA DEL REGISTRO SANITARIO O NOTIFICACION SANITARIA OBLIGATORIA DE INFORMES TECNICOS	\$ 14,59

ANEXO 6. PASOS PARA LA FIRMA ELECTRONICA



ANEXO 7. EJEMPLO ETIQUETA

Ejemplo de proyecto de Etiqueta



Ejemplo de tabla nutricional

INFORMACIÓN NUTRICIONAL: Tamaño por porción: 125 g. Porciones por envase: aprox. 6. Cantidad por porción: Energía (Calorías) 293 kJ (70 Cal), Energía de grasa (Calorías de grasa) 42 kJ (10 Cal), Grasa Total 1 g (2% VD), Grasa Saturada 0 g (0% VD), Grasa Trans 0 g, Colesterol 0 mg (0% VD), Sodio 160 mg (34% VD), Carbohidratos Totales 6 g (12% VD), Fibra 2 g (8% VD), Azúcares 2 g (4% VD). *Los porcentajes de los valores diarios están basados en una dieta de 8000 kJ (2000 calorías).

Información Nutricional	
Tamaño de la porción: 85g	
Porciones por envase: 6	
Cantidad de porción:	
Energía 820 kJ (calorías: 26Cal)	
Energía de grasa 20 kJ (calorías de grasa 5 Cal)	
% Valores Diario*	
Grasa Total 1g	2%
Ácidos grasos saturados 0g	0%
Ácidos grasos trans 0g	0%
Ácidos grasos mono insaturados 0g	0%
Ácidos grasos poli insaturados 0g	0%
Colesterol 0mg	0%
Sodio 630mg	26%
Carbohidratos Totales 11g	4%
Fibra Dietética 0g	0%
Azúcares totales 0g	0%
Proteína 7g	14%
*Valores diarios requeridos en base a una dieta de 8000 kJ (2000 Calorías)	