



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE PANELA MOLIDA A ALEMANIA

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

Profesor Guía
Ing. Luis Alberto Mora León

Autora
Luz Angélica Nastul Vaca

Año
2017

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

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

Luis Alberto Mora León

Ingeniero en Comercio Exterior e Integración

CI. No. 0104354030

DECLARACIÓN CORRECTOR

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

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

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

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

Luz Angélica Nastul Vaca

CI. No. 1724407059

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de culminar con esta etapa de mi vida y empezar otra, a mis padres por darme todo el apoyo que siempre he requerido, a mi profesor guía Luis Mora por brindarme todos sus conocimientos para poder desarrollar mi proyecto.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mi hija Geli que es el motor que todos los días me inspira a seguir y por la que seguiré luchando siempre, a mis padres y hermano que han sido de gran apoyo para mí y por nunca haberme dejado sola cuando más lo necesite, sin importar los errores que haya tenido.

RESUMEN

El siguiente proyecto de investigación tiene como objetivo la exportación de panela molida hacia Alemania que pertenece a la Unión Europea y además es considerada la cuarta economía más importante del mundo; se seguirá paso a paso el proceso bajo el régimen aduanero exportación definitiva para consumo, basándose en datos reales y fuentes confiables.

El producto a exportarse tiene un valor agregado importante que es apreciado en el mercado alemán por lo que lo hace competitivo y a la vez demandado en dicho país debido a que cada vez optan por el consumo de productos de origen natural; es una ventaja que se debe aprovechar para poder llegar al mercado meta logrando los objetivos planteados.

ABSTRACT

In the following research project aims at exporting ground panela to Germany that belongs to the European Union and is also considered the fourth largest economy in the world, the process under the customs regime for final export for consumption will be followed step by step, based on real data and reliable sources.

The product to be exported has an important added value that is appreciated in the German market reason why it makes it competitive and at the same time demanded in that country because they are increasingly opting for the consumption of products of natural origin; Is an advantage that must be used to reach the target market achieving the objectives set.

ÍNDICE

1. CAPITULO I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Introducción	1
1.2 Definición del problema	2
1.2.1 Planteamiento del problema	2
1.3 Pregunta de investigación	2
1.4 Formulación de hipótesis.....	2
1.5 Objetivos.....	3
1.5.1 Objetivo general.....	3
1.5.2 Objetivos específicos	3
1.6 Justificación	3
1.7 Metodología.....	4
1.7.1 Clases de métodos de investigación.....	4
1.8 Marco teórico.....	5
2. CAPÍTULO I. HISTORIA, CARACTERÍSTICAS Y USOS DE LA PANELA MOLIDA.....	8
2.1 Historia de la panela molida.....	8
2.2 Características del producto	9
2.3 Usos del producto	11
2.4 Código arancelario.....	11
2.5 Producción y oferta en el mercado de origen	12
2.6 Exportaciones de panela molida hacia el mundo	14
3. CAPÍTULO I. ANÁLISIS DEL MERCADO ALEMÁN	19
3.1 Importaciones de panela molida en Alemania desde Ecuador	19
3.2 Acuerdos preferenciales	20
3.3 Barreras de entrada.....	20

3.3.1 Barreras arancelarias.....	21
3.3.2 Barreras no arancelarias.....	22
3.4 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje	22
3.5 Países exportadores de panela molida a Alemania.....	24
4. CAPÍTULO IV. PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	26
4.1 Flujo de proceso de exportación de panela molida.....	26
4.2 Requisitos y trámites de exportación.....	27
4.2.1 Obtención del RUC	27
4.2.2 Obtención del token.....	28
4.2.3 Registro como exportador en el ECUAPASS	28
4.2.4 Declaración Aduanera de Exportación (DAE).....	29
4.3 Incoterm.....	30
4.3.1 Incoterm seleccionado para la negociación	31
4.4 Forma de pago.....	32
4.5 Transporte y logística interna del producto	32
4.5.1 Cubicaje.....	33
4.6 Cálculo del costo y utilidad.....	35
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	36
5.1 Conclusiones.....	36
5.4 Recomendaciones	37
REFERENCIAS	38
ANEXOS	41

1. CAPITULO I. INTRODUCCIÓN

1.1 Introducción

El proyecto tiene como finalidad determinar si la exportación de panela molida desde Ecuador hacia Alemania es viable y con el conseguir el objetivo principal que es, alcanzar altos porcentajes de rentabilidad.

El producto de exportación se extraerá de la parroquia rural perteneciente a la provincia de Pichincha Pacto; en el cual se investigaran la producción que mantiene dicha zona, la producción nacional de panela molida será analizada para conocer la oferta local, en el caso de que la zona de la cual esta direccionado el proyecto llegará a escasearse.

La exportación de panela se la hará en presentaciones de 500 gramos las cuales se las empacaran en cajas que constarán 50 fundas plásticas cada una, razón por la cual se deberá conocer todos los requerimientos en el mercado meta para la aceptación del producto en el país de destino.

Para llevar a cabo el proyecto se analizarán datos estadísticos desde hace 10 años atrás con los cuales se podrá obtener información relevante en cuanto a la evolución que han sufrido las exportaciones del producto y con ellos conseguir posibles socios comerciales.

Para lograr que el producto llegue al país de destino con mayor efectividad, se analizaran los procesos de logística con los que se aseguren una exportación óptima.

Al terminar el proyecto de investigación se podrá definir el cumplimiento del objetivo planteado.

1.2 Definición del problema

1.2.1 Planteamiento del problema

Ecuador debido a su ubicación geográfica es un país rico en flora y fauna, el contar con un clima donde las estaciones no son muy marcadas, han permitido que la producción de frutas y otros alimentos sean exitosas.

Es así como la producción de caña de azúcar a pesar de no ser una de las principales a nivel nacional o internacional, es la forma de vida de muchas familias ecuatorianas de bajos recursos económicos, que utilizan la producción de panela como un ingreso complementario para mejorar su estilo de vida.

Dentro de los últimos años, la inclinación hacia productos orgánicos en países desarrollados ha permitido motivar este sector agroindustrial, obteniendo como resultado que la panela pase de ser una actividad complementaria a una actividad principal, otorgándole mayor importancia y dedicándole mayor tiempo. El propósito del estudio es analizar la exportación de panela molida al mercado alemán con la finalidad de dar a conocer un producto natural 100% orgánico que será de mucha acogida ya que existe una gran preocupación entorno a la salud a nivel global, analizar si es viable para la economía del país.

1.3 Pregunta de investigación

Exportar panela molida a Alemania y analizar la aceptación que va a tener en el mercado de dicho país?

1.4 Formulación de hipótesis

La producción de panela molida bajo estándares de calidad y con precios convenientes dará la apertura hacia el mercado alemán con mucha acogida generando utilidades satisfactorias.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Analizar si es factible la exportación de panela molida hacia Alemania en base a estudios realizados con los que podremos determinar si va a existir rentabilidad.

1.5.2 Objetivos específicos

- Determinar las características generales, origen, procesos, tipos y la oferta en el mercado interno.
- Analizar el mercado de Alemania con importaciones de cualquier destino así como el de Ecuador, los acuerdos y barreras de entrada de Ecuador.
- Estructurar el proceso logístico adecuado de exportación cumpliendo con los requisitos técnicos, legales, incoterm, transporte y el producto a exportar.
- Verificar el cumplimiento de los objetivos y la hipótesis a través de conclusiones y recomendaciones

1.6 Justificación

La importancia de exportar productos no tradicionales han incremento en los últimos tiempos, por lo que la panela molida también se ha visto en la necesidad de cubrir la oferta que existe localmente.

Por lo cual se considera importante la realización de este proyecto para ayudar a los lugares más vulnerables donde se produce la panela molida como es la Parroquia de Pacto ubicada al Noroccidente de Pichincha es una zona privilegiada que se encuentra en de las 25 zonas más ricas del planeta en biodiversidad, donde su principal fuente de trabajo es la producción de panela

molida proveniente de la caña de azúcar es una actividad artesanal y de pequeños productores; se basa en los sistemas tradicionales la panela no contiene aditivos químicos y todo su proceso de elaboración involucra prácticas ecológicas lo cual es una ventaja al vernos que hoy en día existe la preocupación por mantener una buena salud y consumir productos naturales. El plan de exportación tiene como fin abrir mercado en el país de Alemania consiguiendo alta rentabilidad para ayudar a los productores y así que tengan una mejor calidad de vida para ellos y sus familias.

1.7 Metodología

La metodología que se utilizara en el presente proyecto de exportación panela molida hacia Alemania será basada en recopilar datos que nos ayuden a determinar el interés de este mercado por consumir dicha panela y la técnica a utilizarse es la siguiente:

Explicativa

Este método nos permitirá determinar la demanda del producto que se desea exportar; así también como la trayectoria que está obteniendo en el mercado alemán, la competencia teniendo en cuenta la acogida que posee el producto basándose al hecho de la preocupación por la salud en los países del primer mundo.

1.7.1 Clases de métodos de investigación

1.7.1.1 Métodos lógicos

Deductivo

Mediante este método podremos encontrar cierta información que nos será de gran utilidad en base a datos que conocemos como el comportamiento que ha tenido la exportación de panela molida a Alemania y la evolución de la misma

en los últimos 10 años para con dicha investigación direccionarnos al futuro en el mercado meta.

1.7.1.2 Métodos empíricos

Observación

Mediante esta técnica se va a observar el proceso de fabricación de la panela molida desde sus inicios hasta la obtención del producto final sus beneficios para darles a conocer que es un producto orgánico y lo más importante quienes la producen para enfocarnos en que personas son las que necesitan el apoyo y los más beneficiados que tendrá el proyecto.

1.8 Marco teórico

“La panela o raspadura también conocida como chancaca proviene de la caña de azúcar y se la conoce desde hace muchos años atrás, es originaria de la India. Ya como en el año 1570, fue traída por los españoles y sus principales productores en el mundo son la India, Pakistán e Indonesia, Australia y varios países de América del Sur.

Ecuador es una zona privilegiada para el cultivo de un sin número de productos, de los cuales se puede producir una infinidad de alimentos alternativos”. (PanelaEcuador, s.f.)

Por lo que la panela molida no es la excepción, y ha ido incrementando su demanda tanto nacional como internacional, dándose así a conocer con la principal ventaja que posee 100% natural y nutritiva.

En el Ecuador se produce panela molida en distintas zonas de nuestro país como son, entre las más destacadas: Imbabura, Bolívar, Pichincha (Santo Domingo, Nanegalito, Pacto, El Paraíso, etc.), Pastaza (Tarqui, Las Américas), Manabí, Guayas, Napo, Morona Santiago y otras en menor cantidad. (UTE, s.f.)

La producción es comercializada en todo el país y también en el exterior, los principales consumidores son Estados Unidos, Francia, Alemania, Italia, Canadá y España; por lo cual Alemania es un mercado en el que existe mucha demanda de panela molida por eso este mercado es potencial para poder exportar con mayor rentabilidad que en el mercado local.

El proyecto está destinado a extraer la producción de una de las zonas más privilegiadas como es la parroquia rural de Pacto ubicada al noroccidente de Pichincha donde hay cerca de 100 instalaciones productoras de panela las cuales producen unos 2 000 quintales semanales de panela que se venden en todo el país y se exportan a Francia, Italia y España. (El Comercio, 2016)

Primero se debe cortar la caña para posteriormente extraer el jugo de la caña moliéndola en trapiches y pasarlo a unas pailas evaporadoras de acero inoxidable que se encuentran sobre un horno el cual es calentado con leña y la cascara de la caña seca llamado bagaso. El jugo empieza a espesar por casi una hora y media .Se toma una pequeña muestra si se cristaliza y se quiebra es que ya está en su punto. Se pasa la miel por un canal, se deposita en otra tina y se la mece. Como por arte de magia, el líquido se hace polvo y listo.

También se ha realizado un estudio para obtener información sobre el proceso de exportación en el cual se ha encontrado que existen varios trámites para realizar la exportación de un producto lo cual hay que realizar un estudio detallado de todos los trámites necesarios para realizar la exportación. En lo cual también hay que analizar todos los documentos de soporte y de acompañamiento que se necesita para la exportación, de tal forma para no tener ningún impedimento al momento de realizar la exportación de panela molida a Alemania.

Del consumo constante de productos orgánicos que tiene Europa, el 31% de las ventas orgánicas europeas totales corresponden a Alemania.

Este consumo creciente está claramente impulsado por el deseo de productos libres de químicos, tanto por razones de salud y ambientales.

Los hogares alemanes de sus ingresos gastan 4,8% más en alimentos y bebidas orgánicas.

Las oportunidades existen para productos con connotaciones sobre la salud, tales como quinua, frutas secas (uvilla por ejemplo), semillas de chía, maca, amaranto, y cualquier productos novedoso que pueda afectar favorablemente la salud. (Pro ecuador, s.f.)

Es importante realizar un estudio en base a la logística que se va a emplear ya que a través de esta ciencia se determina cual será el envase y embalaje óptimo para realizar el almacenaje del producto para realizar una manipulación sin que se produzca ningún inconveniente. De igual manera del transporte interno y también del transporte que llevará el producto al destino final para que llegue en óptimas condiciones optimizando costos que se puede incurrir erróneamente por no establecer la movilización correcta de las mercancías.

2. CAPÍTULO I. HISTORIA, CARACTERÍSTICAS Y USOS DE LA PANELA MOLIDA

2.1 Historia de la panela molida

La panela también conocida como raspadura es originaria de la India se extrae de la caña de azúcar y se la conoce desde hace muchos años atrás. En el año de 1570 fue introducido al continente Americano por los españoles en y con la llegada de la caña de azúcar también se introdujeron los trapiches y con ello se conoció el proceso de la molienda y así la fabricación de la panela. (PanelaEcuador, s.f.)



Figura 1. Caña de azúcar

“Por muchos años el cultivo de esta gramínea estuvo directamente relacionado con la esclavitud. Durante los siglos XVI, XVII y XVIII, miles de personas, hombres, mujeres y niños fueron capturados en África y vendidos en los puertos americanos, para luego obligarlos a trabajar en las plantaciones de caña de azúcar, tabaco, algodón, café y en las minas de oro y plata”. (La panela, s.f.)

El jugo extraído de la caña de azúcar se hizo desde mucho tiempo atrás primero usando la fuerza humana las cuales movían molinos que molían la

caña y así extraer el jugo de caña llamado también guarapo para la cocción y con ello la fabricación de panela.

Posteriormente fue evolucionando y se incrementaron animales para esta actividad hoy por hoy ya existen maquinas a con motores que funcionan con diésel o gasolina y así también las llamadas pailas evaporadoras de acero inoxidable



Figura 1 Trapiche

A la panela también se la conoce como raspadura en “(Brasil, Panamá o las Islas Canarias en España), papelón o chancaca (Venezuela, Chile, Argentina o Perú), tapa de dulce (costa rica), atado dulce, piloncillo (México), jaggery o gur (Pakistán o India) o panocha. Según el país se conoce por un nombre u otro pero todos ellos se refieren al mismo producto, igual de saludable y natural”. (Azúcar Panela, s.f.)

2.2 Características del producto

La panela se fabrica del jugo de la caña de azúcar, cristalizado sólo por medio de la evaporación. La característica fundamental que tiene la panela molida es que en su elaboración no tiene ningún proceso químico y por ello mantiene todos sus componentes naturales como vitaminas y minerales.

La panela molida “está compuesta básicamente por sacarosa con alto contenido de glucosa, fructosa, proteínas, calcio, hierro, fósforo y ácido ascórbico. Este producto es catalogado como un edulcorante de bajo costo con importantes aportes de minerales y trazas de vitaminas”. (El mundo, s.f.)

El nombre procede del proceso de “panificación” de jarabe de la caña de azúcar, no posee más ingredientes es por ello que es de origen totalmente natural y sano para el consumo humano basándose al proceso orgánico que sufre en su elaboración.



Figura 2. Panela molida

A medida que esta cocinado el extracto de caña se obtiene una melaza la cual es enfriada en pailas de acero inoxidable para posteriormente batirla hasta que quede el polvo de panela, después de este proceso se lo lleva a unas mallas grandes en forma de cedazo por la cual se obtiene el producto final refinado es colocado en fundas de plástico de 100 libras.

Los quintales de 100 libras son otra vez abiertos y re cernidos en mallas con orificios más pequeños para posteriormente empacarlos en fundas de polipropileno en presentaciones de 500 gramos.

Por estos procesos de producción artesanal se puede decir que “es un producto de origen 100% natural y que eso mismo hace que lo consideremos como el auténtico azúcar integral de caña” (Azucar Panela, s.f.). Lo cual hace

que este producto sea de mayor aceptación en el mercado debido a la preocupación por mantener una vida saludable.

2.3 Usos del producto

En el país el uso de la panela es muy tradicional desde los antepasados tiene los mismos usos que el azúcar blanco como un endulzante en diferentes bebidas como té, café, jugos y una infinidad de postres.

“Pero a veces los usos pueden diferir, por ejemplo, en algunos sitios donde se elabora incluso se consume sola, en su estado natural. También se puede tomar también diluida en agua caliente o fría, producto tradicional, muy típico de muchos lugares donde se encuentra la panela como” (Blanco, 2015) el noroccidente de Pichincha, es llamada agua de panela. Se le puede agregar limón o hierbas aromáticas como hierbaluisa o incluso trozos de queso.

Cada vez la panela es más utilizada en recetas de alta cocina. Debido al conocimiento de los beneficios que posee y así preparan los mejores platos en los distintos países del mundo.

2.4 Código arancelario

El Sistema Armonizado fue creado por la OMA, “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. Éstos pueden establecer sus propias su clasificaciones de más de 6 dígitos con fines arancelarios o de otra clase” (Pro Ecuador, s.f.)

El Sistema Armonizado está compuesto así los dos primeros dígitos corresponden al Capítulo.

CAPITULO 17: AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERÍA

Los capítulos se agrupan en Secciones que son distinguidas por números romanos, hay XXI Secciones la correspondiente al producto es:

Sección IV

PRODUCTOS DE LA INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS Y VINAGRE; TABACOS Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS

Los siguientes dos números seguidos del capítulo es decir a cuatro números se conocen como partida.

1701: AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUIMICAMENTE PURA, EN ESTADO SOLIDO.

Los seis dígitos del Sistema Armonizado se denominan subpartidas.

1701.14: Los demás azúcares de caña

Después de establecer la subpartida a seis dígitos se amplía a los siguientes dos dígitos Nandina adoptada por la comunidad Andina de Naciones (CAN)

1701.14.00: Los demás azúcares de caña

Sobre esta base, se ha establecido un régimen de Arancel Nacional a diez dígitos solo para Ecuador.

1701.14.00.00: Los demás azúcares de caña

2.5 Producción y oferta en el mercado de origen

En el Ecuador la producción de panela molida no es medida por lo que no se puede obtener datos estadísticos, se ha investigado en las principales instituciones como el MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad), INEN (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos); pero no se han encontrado datos sobre la elaboración de panela.

La producción de caña de azúcar para la elaboración de panela molida principalmente están en Pichincha, Orellana, Imbabura, Sucumbíos, Morona Santiago, Cotopaxi, Pastaza, El Oro y Guayas; siendo la principal productora de panela a nivel nacional la provincia del Guayas ya que se encuentra en ella los ingenios San Carlos y Valdez que no solo elaboran azúcar refinada blanca sino también panela molida.

Se debe tomar en cuenta que la oferta de panela molida puede tener variaciones debido a un factor muy importante como lo es el clima debido a que el proceso de fabricación es artesanal, es decir a mano.

En la provincia de Pichincha se encuentra la parroquia rural Pacto, la cual ya se había mencionado anteriormente para llevar a cabo el proyecto es el lugar de donde se va extraer el producto para la exportación.



Figura 3. Sembríos de caña de azúcar

La provincia de Pichincha tiene un total de 2.200 hectáreas de cultivo de caña de azúcar del cual, el 65 % se cultiva en la parroquia de Pacto es decir 1430 hectáreas, el rendimiento de panela por tonelada y por año es equivalente de 120 a 130 quintales eso quiere decir que se producen alrededor de 275000 quintales anuales; es importante destacar que en la parroquia existen aproximadamente 250 unidades artesanales de producción las cuales elaboran dicha cantidad de panela molida.

2.6 Exportaciones de panela molida hacia el mundo

Exportaciones de panela molida de Ecuador hacia el mundo desde hace 10 años antes en toneladas.

Tabla 1. Exportaciones de panela hacia el mundo en cantidad (toneladas)

País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Canadá	0	0	0	0	0,01	0,06	0,51	0,5	0,6	0	1,68
Alemania	61,23	165,52	91,17	174,4	111,44	26,38	49,01	73,9	25,6	126,7	905,38
España	186,39	205,76	189,22	255	215,01	166,92	267,75	246,9	434,6	575,1	2742,63
Francia	38,64	21,24	36,28	76,36	22,42	22,6	19,52	25,1	7,2	13	282,36
Italia	249,84	397,07	299,06	336,2	352,97	259,35	429,99	322,7	436,4	420	3503,58
País Bajos (Holanda)	0	80,01	80	85,65	20,85	0	0	0,1	0,8	0,6	268,01
Perú	0	0	0	0	0	25		16,7	11,7	5,8	59,2
Estados Unidos	1,34	12,74	74,59	5,76	8,73	11,11	5466,6	11313	5219	7107	29219,7
República Checa	0	0	0	0	0	0	2,01	0	4	0	6,01
Reino Unido	0	0,09	0	0	0,02	0	0	0	0	0	0,11
Colombia	0	110,81	0	0	0	0	0	0	0	0	110,81
Bélgica	0	0	0	0,13	0	0	0	0	0	0	0,13
Portugal	0	0	0	2,88	0	0	0	0	0	0	2,88
Austria	0	0	0	0	0	0	0,01	0	0	0	0,01
Chile	0	0	0	0	0	0,08	0	0	0	0	0,08
Total	537,44	993,24	770,32	936,4	731,45	511,5	6235,4	11999	6140	8248	37102,5

Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

Se puede apreciar que las exportaciones de panela molida se han incrementado notoriamente en los últimos años para los países de España, Italia, Francia en Alemania en años anteriores se exportaba mayor cantidad pero ha decaído en los años 2011-2015 se espera que el consumo del producto para los próximos años sea progresivo; también cabe recalcar que Estados Unidos de América es uno de los principales destinos de exportación.

Existieron algunos países en los cuales se realizaron exportaciones solo en un año y luego ya no se volvió a exportar como es el caso de Colombia en el año 2007 pese a que tiene producción nacional este país al igual que Bélgica y Portugal en 2009 , Chile en 2011y Austria en 2012

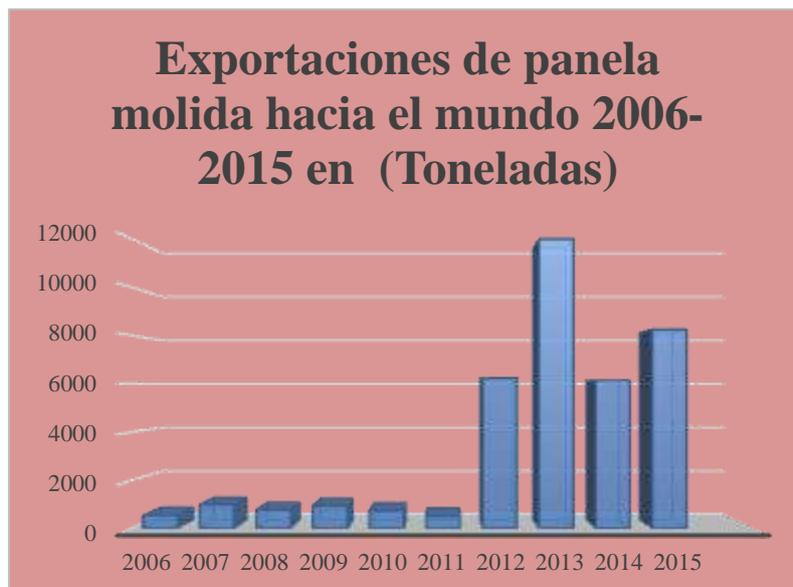


Figura 5. Datos estadísticos anuales de exportaciones
Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

Para el proyecto se ha tomado datos estadísticos desde el año 2006 en los cuales se puede detectar en las exportaciones de panela molida del año 2011 al 2012 un incremento del 1119% y para el 2013 también se vio incrementado en el año 2014 las exportaciones disminuyeron pero pese a esto en el año 2015 tuvo un incremento por el cual se estima que lo siga haciendo en los siguientes años.



Figura 6. Exportación de panela molida hacia el mundo en toneladas.
Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

El 75 % de las exportaciones en cantidad (toneladas) desde Ecuador son destinadas a Estados Unidos de América, seguido de Italia con tan solo un 11% y España 9%; Alemania que es el país de destino en el cual está basado el proyecto tan solo se exporta de Ecuador un 3% de toneladas, lo cual es un dato importante ya que se puede cubrir este mercado y lograr el objetivo del proyecto.

Exportaciones de panela molida en miles de dólares 10 años antes desde Ecuador hacia el mundo:

Tabla 2. Exportaciones hacia el mundo desde Ecuador en USD

País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Canadá	0				0,02	0,43	0,87	0,7	0,9	0	2,92
Alemania	42,28	157,9	95,49	171,1	117,8	41,07	78,7	122,6	47,2	216,3	1090
España	165,3	248,2	236,8	272,6	247,1	215,3	384,5	383,8	664,4	908,3	3726
Francia	49,13	37,51	55,01	88,48	39,41	34,75	43,72	38,3	10,6	21,9	418,8
Italia	273	481,8	380,7	430	434,1	395,2	729,6	548,3	763,8	720,6	5157
Países Bajos (Holanda)	0	69,67	72,8	77,22	18,77			0,1	1,1	0,8	240,5
Perú	0					18,03		24,8	28,3	9,4	80,53
Estados Unidos	2,24	9,98	39,07	3,15	8,17	19,82	3109	4151	3605	5432	16379
República Checa	0						2,01	0	5,9	0	7,91
Reino Unido	0	0,03			0,01			0		0	0,04
Colombia	0	33,22						0		0	33,22
Bélgica	0			1,58				0		0	1,58
Portugal	0			1,47				0		0	1,47
Austria	0						0,01	0		0	0,01
Chile	0					0,08		0		0	0,08
Total	532	1038	879,8	1046	865,3	724,6	4348	5269	5127	7309	27140

Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

Como se puede apreciar en el cuadro desde hace 10 años la exportación de panela molida ha venido incrementando esto se cree que es debido a la preocupación por consumir productos de origen natural que no alteren la salud Estados Unidos de América siendo el principal consumidor de panela de exportación desde Ecuador desde el 2006-2015 se ha exportado 16379 en USD valor FOB lo que es significativo para la balanza comercial.

Países como Bélgica, Portugal, Austria y Chile que han importado panela molida solo en un año se debería hacer un seguimiento de porque ya no se siguió exportando hacia esos dichos países.

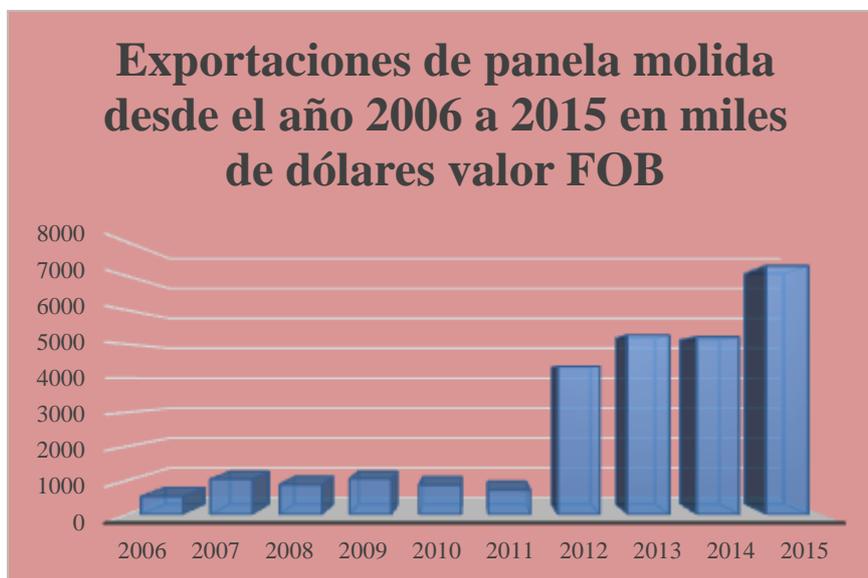


Figura 7. Exportaciones de panela molida 10 años antes en USD

Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

Como se puede ver en el grafico en los años 2006 hasta 2011 la panela no tenía mucha salida al exterior pero fue desde el año 2012 que la panela molida ha tenido mayor acogida en el mercado exterior y se ha mantenido con variaciones no muy significativas hasta el 2014 en el año 2015 se han incrementado lo que es importante para la oferta del mercado local como se puede apreciar el cada vez está siendo más conocido y consumido por los países de la UE y por la potencia mundial como es los Estados Unidos de América.

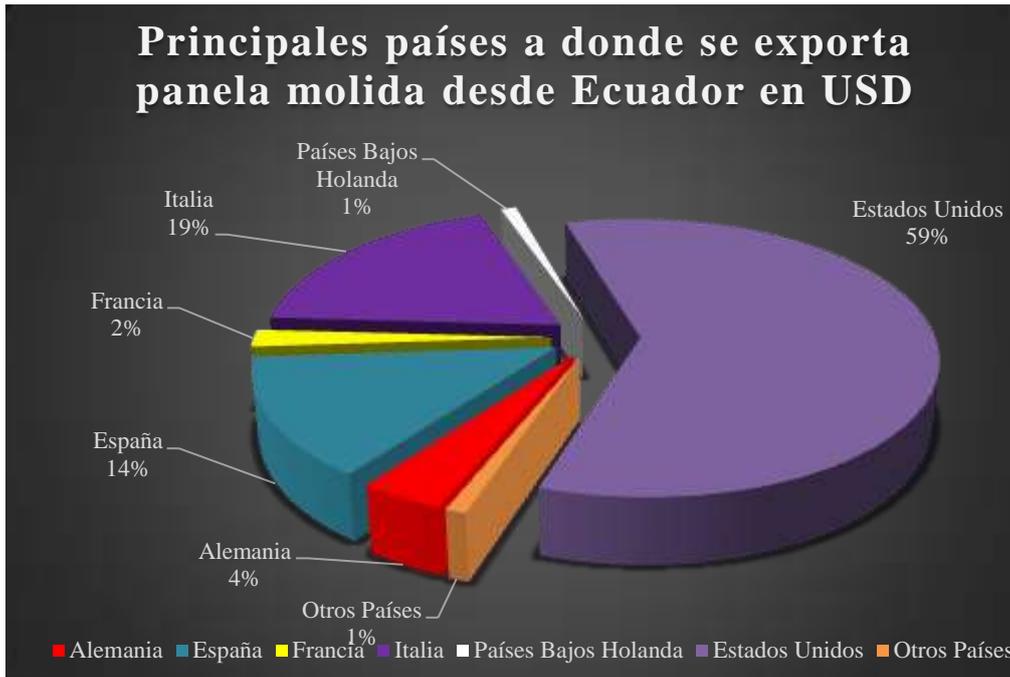


Figura 8. Exportaciones de panela desde Ecuador al mundo 10 años antes en USD

Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

Podemos destacar un dato importante en el gráfico se exporta tan solo el 3% de toneladas al mercado meta lo que representa un 4% de valor FOB por lo que se puede decir que el precio en el cual se exporta es muy bueno; siendo Alemania un país al cual no se exporta mucho el producto es un destino al cual se puede llegar y hacer conocer el producto con sus beneficios de ser de origen natural por lo que es de gran interés para los alemanes.

3. CAPÍTULO I. ANÁLISIS DEL MERCADO ALEMÁN

3.1 Importaciones de panela molida en Alemania desde Ecuador

En el siguiente cuadro se puede observar las importaciones de Alemania desde Ecuador desde hace 10 años antes en USD valor FOB.

Tabla 3. Importaciones de panela molida en Alemania desde Ecuador en USD

Años	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Dólar americano	68	141	145	147	154	17	30	111	80	124	1017

Tomado de (Trademap, s.f.)

Según los datos estadísticos las importaciones de Alemania desde el año 2006 al 2007 se incrementaron significativamente y han seguido así hasta el año 2010 pero de ahí para los siguientes años han tenido una decadencia en el cual solo en el año pasado se ha podido incrementar las exportaciones de Ecuador se cree que seguirá aumentando en los años posteriores.

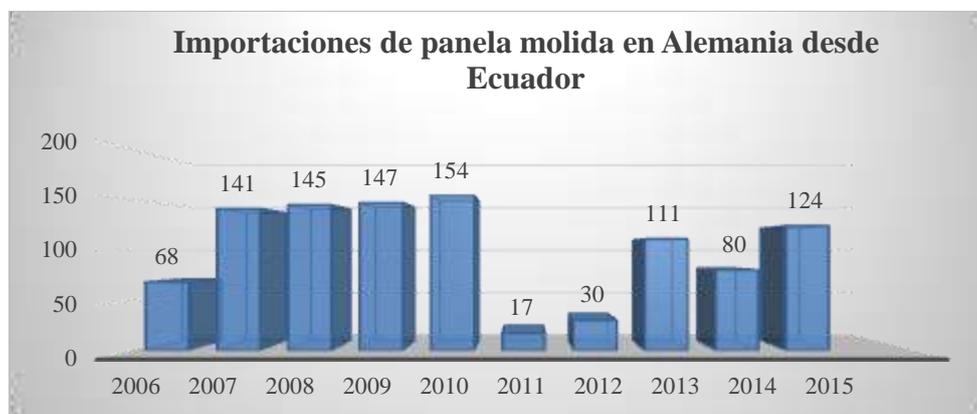


Figura 9. Importaciones de panela en Alemania desde Ecuador en USD

Tomado de (Trademap, s.f.)

Como ya se mencionó anteriormente a pesar de la disminución en cantidades de exportación hacia Alemania los resultados no se han visto muy afectados en

valores de dólares lo que se puede decir que es una ventaja para llevar a cabo al proyecto ya que el precio es representativo.

3.2 Acuerdos preferenciales

No existe un modelo de acuerdo preferencial universal, se define como un pacto que firman entre uno o más países en los cuales acuerdan reducciones parciales o totales mutuas para con esto lograr el comercio bilateral entre ellos. Ecuador con Alemania no tiene un acuerdo comercial, sin embargo existe un acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea que se encuentra vigente.

El gobierno en curso ha mantenido las negociaciones por lo que el acuerdo está vigente desde el 11 de noviembre de 2016, irán reduciéndose las tarifas, es decir que las que estaban en 45 % bajan al 35 %; las que están en 25 % al 15 %, y a partir de ahí sigue una desgravación normal hasta junio del 2017.

Los sectores que se ven beneficiados con el acuerdo son el agropecuario, agroindustrial, servicios, industrias nacionales; estos son los que accederán a precios bajos; pero productos como el atún, las flores y el sector bananero tendrán impacto inmediato debido a que tienen un mercado importante con Europa.

Para la subpartida 1701.14 con la que se va a llevar a cabo el proyecto no incurre en ninguna preferencia.

3.3 Barreras de entrada

Son los distintos obstáculos que dificultan ingresar a un mercado con el fin de proteger la producción local.

3.3.1 Barreras arancelarias

“Las Barreras Arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías” (Pro Ecuador, s.f.). En el Ecuador las tarifas arancelarias solo se cobran a las importaciones con esto incentivando las exportaciones para equilibrar la balanza comercial.

Tabla 4. Tarifa arancelaria para el producto en Alemania

Origen	Tipo de medida	Derecho de aduana	Condiciones	Pié de página	Legislación europea
ERGA OMNES	Derecho terceros países	41.9 EUR/100 kg			R1006/11
ERGA OMNES	Contingente arancelario no preferencial [01/10/2014 - 30/09/2017]	0%	Show	CD479	R0635/14

Adoptado de (Exporthelp, s.f.)

La Unión Europea establece un ad-valorem de 0%, pero si un arancel específico de 41.9 euros /100 kg para la subpartida 1701.14.90 en la cual se realiza el proceso de legalización del producto en el país de destino Alemania.

Tabla 5. IVA establecido para el producto en Alemania

	Tarifa	Notas	Fecha de Revisión
IVA	7%	Alemania, EU	01/07/2016
Impuestos especiales	-	Alemania, EU	01/07/2016

Tomado de (Exporthelp, s.f.)

Al momento de nacionalizar la mercadería el importador en el país de destino deberá cancelar 7% por concepto de IVA.

3.3.2 Barreras no arancelarias

Se definen así a los requerimientos gubernamentales que impiden el ingreso libre de las mercancías a un país con el fin de que los productos que ingresen sean de calidad.

“Barreras Sanitarias: Proponen evitar el ingreso a un país de aquellas mercancías que puedan dañar la salud de la población debido al posible contenido de elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.”. (Pro Ecuador, s.f.)

Barreras Técnicas:” Se refieren a los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado”. (Pro Ecuador, s.f.)

Requisitos específicos

Mendel (s.f) afirma:

- Certificados de importación de productos agrícolas
- Certificado de Conformidad con las normas de comercialización
- Certificado Fitosanitario-AGROCALIDAD

El producto a exportar ya es procesado, pero se extrae de la planta de caña de azúcar en el país de destino no es necesario tener un registro sanitario, pese a que si se cuenta con este, para la distribución local del producto, pero si es requerimiento el certificado fitosanitario otorgado en el país de origen en Agrocalidad, aplica para el producto porque se requiere certificar el origen del cual se obtiene el producto final y sea de origen natural; se está comentando que este requerimiento puede sufrir una modificación.

3.4 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje

Para exportar azúcares y endulzantes en donde se clasifica la panela, a Alemania se debe cumplir con los requerimientos expuestos por la normativa

de la Comisión Europea esto por ser miembro de la Unión Europea y son los siguientes:

- “Requisitos generales para la importación de alimentos incluidos en la ley general de alimentos de la UE.
- Regulaciones sobre la higiene en productos alimenticios a través de todas y cada una de las fases de la cadena de producción, y la implementación general de los procedimientos que tienen como base los principios HACCP.
- Regulaciones relacionadas con niveles máximos de residuos, contaminantes, y pesticidas; contaminación microbiológica y radioactiva.
- Regulaciones específicas para alimentos genéticamente modificados (GM) y “nuevos alimentos” (novel food)
- Consideraciones especiales para los productos orgánicos.” (Pro Colombia, s.f.)

Etiquetado

Los productos de azúcar y endulzantes comercializados en la Unión Europea deben regirse las normas de etiquetado señalados por el Parlamento Europeo, para asegurar que los compradores tengan toda la información y puedan tomar la decisión de adquisición de los productos más oportuna según sus necesidades.



Figura 10. Panela en el mercado alemán

- Nombre del producto
- Cantidades netas
- Fecha de duración
- Condiciones especiales
- Nombre comercial
- Lugar
- Lote marcado

La legislación europea no tiene ninguna norma sobre etiquetado especial para los azúcares y endulzantes en general por lo cual el etiquetado debe cumplir las normas estándar para los productos alimenticios.

3.5 Países exportadores de panela molida a Alemania

En el siguiente cuadro se puede observar los principales países exportadores de panela hacia Alemania desde hace 10 años atrás en miles de dólares valor FOB.

Principales países exportadores de panela molida a Alemania

Tabla 6. Países exportadores de panela a Alemania en USD

País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Argentina	1486	3312	3415	3523	2426	2059	1291	542	0	462	18516
Austria	47	27	52	40	19	172	25	120	87	102	691
Barbados	0	666	23	156	0	0	0	0	0	0	845
Bélgica	389	94	1104	266	274	2132	9836	9857	14093	12020	50065
Brasil	3211	4533	3480	4097	3507	5044	47	58	100	189	24266
Colombia	103	100	850	527	629	259	1759	3781	6252	3207	17467
Costa Rica	118	227	249	101	151	202	0	0	90	70	1208
Cuba	130	0	181	112	192	70	0	0	0	0	685
República Checa	13	110	116	134	101	142	42	70	219	126	1073
Ecuador	68	141	145	147	154	19	30	111	80	124	1019
Francia	2261	3030	25515	7988	8736	9266	10294	14268	13339	9125	103822
Mauricio	7411	11737	14152	7911	8580	9457	7544	7984	5260	5220	85256
Italia	322	111	105	33	127	68	260	348	3633	2251	7258
Países Bajos	1035	2484	5584	3517	885	2052	966	713	1459	2044	20739
Reino Unido	827	757	1267	1115	1328	1281	3936	4579	575	421	16086
Paraguay	1448	1540	3072	1835	1240	2953	1782	1569	1330	1146	17915

Tomado de (TradeMap, s.f.)

Se puede destacar que el principal socio comercial de Alemania es Francia seguido de Mauricio un país que se encuentra en el Océano Índico como una Isla es importante recalcar que estos dos países tienen un ad-valorem de 0%, también un principal socio es Bélgica se puede apreciar que Ecuador no es representativo incluso ha disminuido sus exportaciones en los años 2011 hasta 2014, en los dos últimos años se ha incrementado las exportaciones pero no en grandes valores.



Figura 11. Estadísticas de principales países exportadores de panela a Alemania

Tomado de (Trade Map, s.f.)

En el gráfico se puede reconocer que los países de Latinoamérica son socios comerciales de Alemania como Brasil, Argentina, Colombia y Paraguay en mínimos valores se encuentra Ecuador para el proyecto se cree que pese a esta situación Alemania es un mercado interesante para la exportación de panela molida ya que Alemania es uno de los países con mayor crecimiento económico en el año 2015 y es la cuarta economía más poderosa del mundo.

4. CAPÍTULO IV. PROCESO DE EXPORTACIÓN

4.1 Flujo de proceso de exportación de panela molida

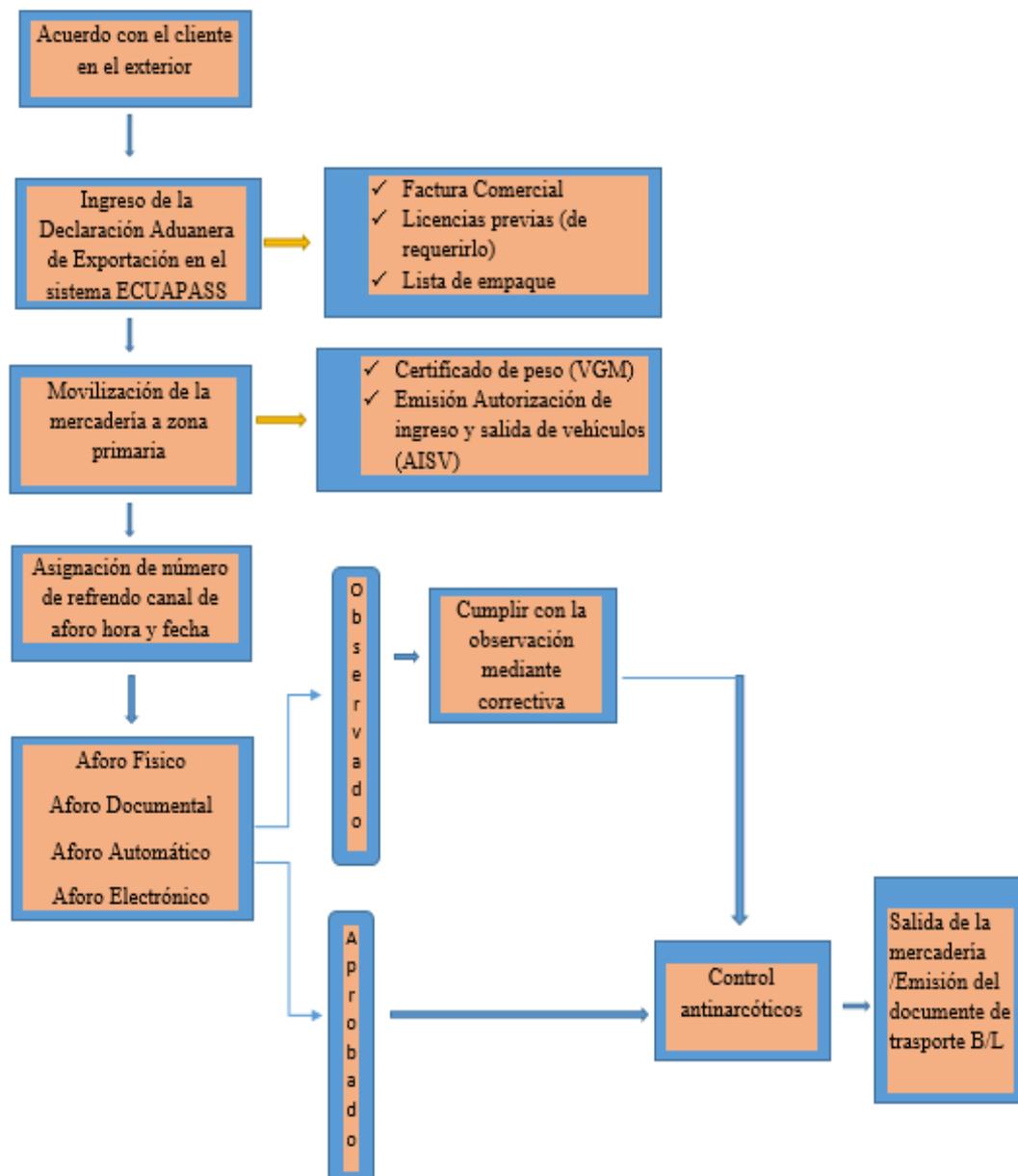


Figura 12. Proceso de exportación de panela molida

4.2 Requisitos y trámites de exportación

Los requisitos que debe tener en cuenta el exportador son:

- Obtener RUC (Registro Único de Contribuyente)
- Obtención firma electrónica token
- Registrarse como exportador en el ECUAPASS

4.2.1 Obtención del RUC

Obtención del RUC

El RUC es un número con el cual se puede identificar a las personas que realicen una actividad comercial en el territorio ecuatoriano pueden ser estas naturales o sociedades, y deberán pagar tributos por realizarlas.

Requisitos para obtenerlo

Obtener el RUC para una persona natural es sumamente sencillo. El trámite puede ser realizado personalmente o por un tercero autorizado mediante una carta y basta con acudir a una de las agencias del SRI y presentar los siguientes documentos:

Para personas naturales

- Original y copia de cédula de identidad en el caso de ser extranjero pasaporte y si no se encuentra residente pasaporte y visa o el carnet de refugiado.
- Original y copia del documento de votación actual
- Documento donde se pueda identificar la dirección donde se va a desarrollar la actividad comercial (Planilla de agua, luz o teléfono). (SRI, s.f.).

4.2.2 Obtención del token

Es una firma electrónica que puede utilizarse para firmar todo tipo de trámites electrónicos o cualquier otro tipo de aplicaciones donde se pueda reemplazar la firma manuscrita.

Se la puede obtener en las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador pero es entregado por el Registro Civil.
- Security Data

Se deberá ingresar al portal de las entidades que los emiten seguir el proceso pertinente para en lo posterior obtenerlo.

Los requisitos son los siguientes para las dos entidades:

- Copia de cedula o pasaporte
- Copia de papeleta de votación para los ecuatorianos
- Copia de planilla de (agua, luz o teléfono) donde especifique la dirección domiciliaria.
- RUC de poseerlo.

4.2.3 Registro como exportador en el ECUAPASS

Se deberá registrarse como exportador en el ECUAPASS es el sistema aduanero ecuatoriano el que permite a los operadores de comercio exterior realizar sus operaciones de importaciones y exportaciones.

Registrarse en el portal de ECUAPASS:

- ADUANA afirma que aquí se podrá:
 1. Actualizar base de datos
 2. Crear usuario y contraseña
 3. Aceptar las políticas de uso
 4. Registrar firma electrónica

4.2.4 Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Para dar inicio a la exportación se deberá registrar la DAE en el sistema ECUAPASS (DAE), “dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.” (SENAE, s.f.)

Los datos que contarán en 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”. (SENAE, 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.”. (SENAE, s.f.)

Cuando ya se haya aceptado la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) se asignará el canal de aforo el que consiste en la inspección de las mercancías previas a la exportación que pueden ser los siguientes:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

4.2.4.1 Documentos de acompañamiento y de soporte

“Documentos de acompañamiento son aquellos denominados de control previo, los cuales se deberán tramitar y aprobar antes del embarque de la mercadería, estos pueden presentarse física o electrónicamente, junto con la

Declaración Aduanera, siempre que sean exigidos.” (Todo Comercio Exterior, s.f.)

- Licencias Previas:
- Certificado Fitosanitario

“Documentos de soporte son los que constituyen la base para cualquier trámite de importación o de exportación. Estos documentos originales, ya sean físicos o electrónicos deberán constar y tener en el archivo del declarante y del Agente de Aduanas y estar bajo su responsabilidad” (Todo Comercio Exterior, s.f.) son:

- Factura comercial
- Documento de transporte
- Lista de empaque
- Certificado de origen (si lo amerita)

4.3 Incoterm

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, (en inglés Incoterms o International Commercial Terms), tienen como objetivo facilitar las negociaciones para definir distribución de gastos y transmisión de riesgos entre el comprador y vendedor. Desde 1980 se han venido revisando cada 10 años por la CCI (Cámara de Comercio Internacional) en la sede ubicada en Paris los que se encuentran vigentes son los Incoterms 2010 existen 11 y son los siguientes

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

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CO

Vendedor
 Comprador
 Vendedor / Comprador

Figura 13. Incoterms

Tomado de (Pro-ecuador, s.f.)

4.3.1 Incoterm seleccionado para la negociación

Las exportaciones de panela debido al volumen se las realizan vía marítima para el proyecto se va a utilizar el Incoterm FOB (Free on Board o Franco a Bordo) que consiste en:

El vendedor deberá cumplir con los trámites de exportación y entregar la mercancía sobre el buque designado por el comprador en el punto de carga; de ahí en adelante la responsabilidad la asume el comprador en la movilización de las mercancías.

4.4 Forma de pago

Carta de Crédito

Es un instrumento de pago en virtud del cual un banco, actuando a solicitud de un importador y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar el pago a un exportador, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones previstos en el crédito. (Banco del pacifico, s.f.)

Para este proyecto se utilizará carta de crédito para tener la seguridad de recibir el pago en la fecha establecida y cuando se haya embarcado la mercadería en puerto.

4.5 Transporte y logística interna del producto

El transporte de la mercadería se puede realizar por 5 medios que son: marítimo, terrestre, aéreo, fluvial y multimodal; el ultimo consiste en la combinación de uno o más tipos de transporte.

El medio de transporte va a depender de la negociación que se haya hecho básicamente en la selección del Incoterm.

Para este proyecto se va hacer la negociación por medio del Incoterm FOB debido al volumen de exportación; el cual consiste en movilizar la mercadería desde la planta ubicada en el norte de Quito hasta el puerto marítimo de Guayaquil en un contenedor de 20 pies en el que se trasladaran 396 cajas de panela molida de 25 kilos cada una que tendrá un valor de \$300 dólares americanos y tiempo de duración un 1 día vía terrestre.

El contenedor será entregado a la naviera que llevara la mercadería hasta el puerto de Hamburgo-Alemania en 28 días y tendrá un valor de \$1300 dólares americanos el cual será asumido por el importador.

4.5.1 Cubicaje

Consiste en el acomodo de las mercancías con el fin de maximizar el espacio que se tiene para transportar con el objetivo de disminuir los costos del flete, sin perder la calidad del producto durante el viaje; considerando peso y volumen de la carga.

Para el proyecto se va a enviar 19800 fundas con un peso de 500 gramos cada una, las cuales serán distribuidas en cajas de cartón con las siguientes medidas 26 cm. de alto, 42 cm. de largo y 37 cm. de ancho, cada caja contendrá 50 fundas y un peso bruto de 25 kilogramos que dará en un total de 396 cajas y un peso total de 9900 kilogramos



Figura 14. Medidas caja master

La mercadería a exportar será paletizada se utilizará 22 pallets americanos de madera los cuales tienen medidas de 1.20 x 1.00m.



Figura 15. Medidas pallet

Se distribuirá de la siguiente manera:

Para determinar el número de cajas que se colocaran en la base del pallet se deberá realizar el siguiente cálculo:

- Ancho del pallet $1.20 \div \text{ancho de la caja } 0.37 = 3.24$
- Largo del pallet $1.00 \div \text{largo de la caja } 0.42 = 2.38$

Se colocaran 6 cajas 3 a lo ancho x 2 a lo largo, y 3 filas a lo alto del pallet debido al peso de la caja lo que se calcula que en cada pallet se ubicaran 18 cajas.

Cajas $396 \div 18 \text{ c/ pallet} = 22 \text{ pallets}$ que se requiere para movilizar la mercadería.



Figura 16. Cubicaje

Cálculo del volumen de la carga en metros cúbicos

Tabla 7. Volumen de la carga a exportarse

Medidas caja	Cálculo	Metro cúbico
26cm x 42cm x 37cm	$26 \times 42 \times 37 / 1'000000 = 0,040 \times 396 \text{ cajas}$	15,99
Medidas pallets	Cálculo	Metro cúbico
15cm x 120 cm x 100 cm	$15 \times 120 \times 100 / 1'000000 = 0,18 \times 22 \text{ pallets}$	3,96
Total metros cúbicos		19,95

Como se puede observar en el gráfico el total del volumen que se va a exportar es de 19,95 metros cúbicos con lo que se consigue establecer el transporte optimo de la mercadería optimizando el costo del flete.

Cálculo peso en kilogramos

Tabla 8. Peso de la carga a exportarse

Peso caja 25,100 Kg.	25,100 x 396 cajas	9936,60
Peso pallet 14 Kg.	14 x 22 pallets	308,00
Total peso en kilogramos		10244,60

El total de peso bruto que se va a exportar es de 9939,90 kilogramos con el que se puede guiar para un embarque de la mercancías con el fin de reducir costos en el transporte.

4.6 Cálculo del costo y utilidad

El producto será vendido en el país de destino en los siguientes valores que se detallan a continuación

Total ingreso por venta

Tabla 9. Valor de venta

Descripción	Unidades	Valor unitario	Valor Total
Panela molida funda 500 gr.	19800	\$ 1,50	\$ 29700,00

Tabla 10. Costos de exportación

Descripción	Unidades	Valor unitario	Valor Total
Panela molida funda 500 gr.	19800	0,4	7920,00
Transporte interno UIO- GYE			300,00
Seguro transporte interno			103,15
Pallets	22	10	220,00
Estibadores			80,00
Manipuleo (THC)			100,00
Certificado Fitosanitario			135,00
Costo Total			\$ 8858,15
Valor de venta- Costo total			\$ 20841,85

Como se puede observar en el cuadro con la exportación de 396 cajas se obtendrá una utilidad bastante significativa de \$ 20841,85; lo que quiere decir \$52,63 por cada caja.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Después de haber realizado el proyecto de investigación se puede llegar a concluir que Alemania cuenta con una gran economía, siendo así la cuarta más importante del mundo, por lo que es un mercado importante en el cual Ecuador debe enfocarse como un socio comercial.

Ecuador con el acuerdo comercial que mantiene con la Unión Europea tiene una gran oportunidad para fomentar la oferta exportable de productos innovadores no tradicionales y con ello poder equilibrar la balanza comercial para beneficiar al país.

5.2 Recomendaciones

En el Ecuador existen instituciones públicas que promueven las exportaciones como es Proecuador que brinda la información necesaria para poder exportar y buscar plazas de mercado, que son de gran utilidad para las pequeñas industrias y con ello incentivar a las exportaciones.

Ecuador no cuenta con un sistema de cobro de aranceles a la salida de mercancías; es decir a las exportaciones definitivas con el fin de fomentar las exportaciones; es por ello que se recomienda que los gobiernos en turno fomenten programas en los cuales los productores y agricultores puedan tener apoyo de toda índole para incrementar la oferta exportable y así llegar a todo el mundo con productos de calidad que puedan competir en el mercado exterior, con el fin de incrementar los ingresos para en un futuro dejar de ser un país en vías de desarrollo.

REFERENCIAS

- Azúcar Panela. (s.f.). *Propiedades y beneficios*. Recuperado el 12 de octubre de 2016, de <http://azucarpanela.com/propiedades-y-beneficios/>
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Comercio exterior*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-externior>
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). *¿Qué es la panela?* Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de <http://azucarpanela.com/propiedades-y-beneficios/>
- Banco del pacifico. (s.f.). *Cartas de crédito*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de <https://www.bancondelpacifico.com/comercio-externior/exportacion/cartas-de-credito.aspx>
- Blanco, C. (2015). *Propiedades, Beneficios y forma de Obtención*. Recuperado el 12 de Octubre de 2016, de <http://azucarpanela.com/propiedades-y-beneficios/>
- ECUAPASS, (s.f.). Recuperado el 12 de Noviembre de 2016, de <https://portal.aduana.gob.ec/>
- Exporthelp, (s.f.). *My export*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2016, de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=form%2fform_MyExport.html&docType=main&languageId=en
- El mundo. (s.f.). *La panela*. Recuperado el 12 de Octubre de 2016, de http://www.elmundo.com/portal/cultura/cultural/la_panela.php#.WDTcl1KLXSg
- La Otra. (s.f.). *¿Cuánto gana el Ecuador con el acuerdo comercial de la UE?* Recuperado el 03 de octubre de 2016 de <http://www.laotra.com.ec/cuanto-gana-el-ecuador-con-el-acuerdo-comercial-de-la-ue/>
- PanelaEcuador. (s.f.). *Panela organica*. Recuperado el 12 de octubre de 2016, de http://site.panelaecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=43&Itemid=27
- Pro Colombia. (s.f.). *Acuerdo comercial con la Unión Europea*. Recuperado el 1 de noviembre de 2016, de

http://www.procolombia.co/sites/default/files/cartilla_2_-_agroindustria.pdf

Pro Ecuador (s.f.). *Alemania: un mercado con potencial*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Presentacion-OCE-Hamburgo10.pdf>

ProEcuador (s.f.). *Sistema armonizado*. Recuperado el 02 de Noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/sistema-armonizado/>

ProEcuador (s.f.). *¿Qué son barreras arancelarias?* Recuperado el 16 de Noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

ProEcuador (s.f.). *¿Cuál es el trámite en aduana que debo hacer para realizar una exportación?* Recuperado el 18 de Noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/cual-es-el-tramite-en-aduana-que-debo-hacer-para-realizar-una-exportacion/>

Pro-ecuador, (s.f.). *Clasificación de las reglas Incoterms 2010*. Recuperado el 28 de Noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

Pro Ecuador. (s.f.). *Sistema Armonizado* . Recuperado el 28 de Octubre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/sistema-armonizado/>

Pro Ecuador. (s.f.). *¿Qué son barreras no arancelarias?* Recuperado el 1 de Noviembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>

Pro Ecuador. (s.f.). *Barreras arancelarias*. Recuperado el 30 de Octubre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

Ruiz, J (2001). *Agroindustria panelera en el ecuador*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2016, de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/5662/1/UDLA-EC-TTEI-2016-07.pdf>

SENAE. (s.f.). *¿Qué es una Exportación?* Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

- SENAE. (s.f.). *Para exportar*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- SENAE, (s.f.). *¿Qué es una Exportación?* Recuperado el 26 de Noviembre de 2016, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- SRI (s.f.). *Guía referencial*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2016, de <http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/REQRUCMAY2006.pdf>
- Todo Comercio Exterior. (s.f.). *Documentos de acompañamiento y de soporte en la DAI*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2016, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/documentos-de-acompa-amiento-y-de-soporte-en-la-dai>
- TRADEMAP, (s.f.). *Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Alemania*. Recuperado el 13 de Noviembre de 2016, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|276|||170114||6|1|1|2|1|2|1|
- UTE. (s.f.). *Marco Teórico: Agroindustria Panelera en el Ecuador*. Recuperado el 10 Noviembre de 2016, de <http://repositorio.ute.edu.ec/simple-search?query=marco+teorico>
- Verlag, M (2008). *Mendel online*. Recuperado el 10 Noviembre de 2016, de <https://mendel-online.eu/mo/SearchRoo/SearchRoo.do>
- Zambrano, A (2016). *¿Cuánto gana el Ecuador con el acuerdo comercial de la UE?* Recuperado el 09 de Noviembre de 2016, de

ANEXOS

ANEXO 1: FICHA TÉCNICA PANELA MOLIDA

Descripción



Producto: PANELA FINA

Partida Arancelaria: 1701.14.00.00

Ingredientes:

Jugo de caña de azúcar (*Saccharum officinarum* L), evaporado.

Definición:

Producto cristalizado, obtenido del conocimiento del jugo de caña constituido esencialmente por cristales sueltos de sacarosa, cubiertos por una película de miel madre, libre de impurezas y químicos.

Beneficios y usos:

- Sustituto natural del azúcar blanqueada.
- Producto nutritivo que contiene un alto porcentaje de minerales, vitaminas y proteínas que requiere el organismo húmedo.
- Producto dietético, porque puede asimilarse fácilmente y no engordar por su bajo contenido de sacarosa.
- Producto de utilidad culinaria y repostería, tales como:
 - Dulce de leche.
 - Manjar de leche
 - Enconfitados
 - Pan de dulce
 - Empanadas de dulce
- Producto ecológico, pues en su elaboración no ingresan contaminantes al medio ambiente ni a sus consumidores finales.

Presentación:

Empaque primario de polipropileno biorientado laminado en dos capas de 20 micrones c/u. de material PIO/PIO CAST.

Empaque de transporte y bodegaje cartón corrugado de doble capa con capacidad para 50 unidades de 500 gr.

Información Adicional:

País de origen: ECUADOR

Registro Sanitario: 10-374-1-11-00.

Tiempo de vida útil: 6 meses

Almacenamiento:

Rango de temperatura en bodega 10 a 30 grados centígrados.

Humedad Relativa en 70%

Mercados Vigentes:

- Megas Supermercados.
- Panaderías.
- Hoteles.
- Cafeterías.
- Heladerías.
- Delicatesen.
- Gimnasios.
- SPA.
- Hosterías Ecológicas.
- Centros y Tiendas Naturistas.

Especificaciones Técnicas:

REQUISITOS PRIMARIOS	
REQUISITOS	LIMITE
Humedad, % m/m, máximo	2,0

REQUISITOS CRITICOS CONTENIDO DE METALES PESADOS PERMITIDOS	
METAL	LIMITE
Arsénico As, mg/kg, máximo	1,0
Cobre Cu, mg/kg, máximo	2,0
Plomo Pb, mg7kg, máximo	2,0

REQUISITOS MICROBIOLÓGICOS	
MICRO-ORGANISMO	LÍMITE
Coliformes totales, NMP/g	< 3
Coliformes , FPM, UFC/g	< 80
Bacterias mesófilas aerobias, UFC/g	< 5000
Bacterias mesófilas aerobias, FPM, UFC/g.	< 5000
Mohos y levaduras, UFC/g	<2000
Mohos y levaduras,FPM, UFC/g.	< 2000

UFC: UNIDADES FORMADORAS DE COLONIAS

NMP: NUMERO MAS PROBLABLE.

FPM: FILTRACION POR MEMBRANA

La filtración por membrana se considera como método alterno.

Valores Nutricionales:

Por cada 100g

Energía: 312 calorías

Grasa total: 0.1 g

Carbohidratos Totales: 86g

Colesterol: 0 mg

Proteínas: 0.5 g.

Minerales:

- Calcio 80 mg
- Fosforo 60 mg
- Hierro 2.4 mg.
- Sodio 0 mg.

Vitaminas:

- Tiamina 0.02 mg.
- Riboflavina 0.07 mg.
- Niacina 0.3 mg.
- Ácido Ascórbico 3mg.

Estas especificaciones no son normas estandarizados en el país, son estudios realizados en análisis previos.

ANEXO 3: BILL OF LADING

Ocean Bill of Lading

ORIGINALS REQUIRED

Shipper: ANGELICA NA STUL ADDRESS: SAN ENRIQUE DE VELA 800 CALLE A 068-468 TELEPHONE (593) 2354882		1725	Booking Number: 55585		
Consignee: EDEKA S.A ADDRESS: NEW YORK RING 8 TELEPHONE : (+48) 94983778		1888	Rate Reference Number		
Notify Party INPRONAT		Dangerous Goods Consignments Require: <input type="checkbox"/> Shipper's Declaration <input type="checkbox"/> Container Packing Certificate <input type="checkbox"/> Emergency Response Information			
Pre-carriage By:	Port of Receipt: PUERTO GUAYAGUIL, ECUADOR				
Vessel: QUITO, ECUADOR	Port of Loading: PUERTO GUAYAGUIL, ECUADOR		Type of Movement (traffic routing)		
Port of Discharge: HAMBURGO, ALEMANIA	Place of Delivery: PUERTO HAMBURGO, ALEMANIA		On Carriage By:		
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER					
Container & Seal Number(s) Marks/Numbers	Number of Packages	Description of Packages and Goods		Gross Weight in Kilos	Measurement in CBM
1 CONTENEDOR 20'	388	CAJA 8 DE PANELA MOLIDA		10244.80	18.85
Type of B/Lading <input checked="" type="checkbox"/> Original <input type="checkbox"/> Express	PLEASE INDICATE REQUIREMENTS				
Ocean Freight: <input checked="" type="checkbox"/> Prepaid <input type="checkbox"/> Collect		Destination Terminals: <input checked="" type="checkbox"/> Prepaid <input type="checkbox"/> Collect			
Prepaid Invoice Payable By: 30% PRE- EMBARGUE Y 70% EMBARCADO					
Document Release Instructions		Call for Pickup of Documents		phone: 2354-882	
		name: 		ext: 	
Special Instructions/Remarks					
Signature of Shipper: ANGELICA NA STUL			Date: 22/12/2016		

ANEXO 4: POLIZA DE SEGURO

SEGUROS EQUINOCCIAL
Av. Eloy Alfaro N25-402 y Fernando Aguirre
Código Postal # 170216, Quito - Ecuador
Tel: (593-2) 2984000

SEGUROS
EQUINOCCIAL
TU DEDICATE A VIVIR

Certificado de Seguros No. 2598 // 0.35%

Certificamos que tenemos asegurada la cuenta de:
ANGELICA NASTUL

Bajo la póliza de transporte No. 5465 el siguiente embarque

Descripción de los bienes y/o Servicios: TASA 0.35%

PANELA MOLIDA
FOB
9900
KG
396 CAJAS
DEPARTURE DATE:
21-12-18 GAD
NETO: USD \$ 113.15
INCLUYENDO ADMINISTRACION DE RIESGO: USD \$ 113.15

Viaje De: QUITO, ECUADOR
Hasta: GUAYAQUIL, ECUADOR
Por: sea

Monto Asegurado: USD 25,700

Condiciones del seguro:

Cobertura: Todo riesgo sujeto a Condiciones Generales y Particulares de la póliza de transporte arriba indicada. Demás términos y condiciones: Sujeto a Condiciones Generales y Particulares de la póliza de transporte arriba indicada.

En caso de pérdida o daño, contactar al representante en:

Quito

Inpromet - San Enrique de Velasco Calle A 065-549 Quito - Ecuador - (593) 2254892 - (593) 6228893144

Jurisdicción: Este contrato de seguro se rige por la ley Ecuatoriana, deberá ser interpretado de acuerdo con la doctrina, jurisprudencia, usos y costumbres que rigen en materia de seguros.

Fecha y lugar de emisión: Quito, 18.12.2018

SEGUROS EQUINOCCIAL

Andrés Salas
Jefe de Negocios Internacionales

ANEXO 5: LISTA DE EMPAQUE

LISTA DE EMPAQUE

EMBARCADOR

ANGELICA NASTUL

Address: SAN ENRIQUE DE VELASCO CALLE A 0B6-548

QUITO-ECUADOR

Phone: (593) 2 2354892

FECHA: Diciembre 21, 2016

CONSIGNATARIO

EDEKA S.A

DETALLES DE TRANSPORTE:

DESDE Guayaquil-Ecuador A Hamburgo-Alemania
POR VIA MARITIMA

MARKS AND NUMBERS	QUANTITY	DESCRIPTION OF GOODS	NET WEIGHT	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
INPRONAT	19800 UNIDADES 150 CARTONES	Panela molida	9936.60 KGS	10244.60 KGS	19.95 CBM

TOTAL: TRECIENTAS NOVENTA Y SEIS CAJAS

ANEXO 6: CERTIFICADO FITOSANITARIO

The screenshot shows a web browser window with a Google search bar at the top. Below the search bar is a navigation bar with icons for back, forward, home, and search. The main content area displays the MendelOnline logo and a page titled "Phytosanitary Certificate". The page content includes the following information:

- Country: [EU](#)
- Updated on: 29.09.2016
- Product code: 1701.14
- Phytosanitary Certificate
- Only required for raw sugar

The main text of the certificate reads: "A document confirming that plants and plant products to be imported have been inspected according to appropriate procedures, are free from quarantine pests and practically free from other injurious pests and are considered to conform with the current phytosanitary regulations of the Member State. Required for customs clearance and market access. Issued by the appropriate plant health authorities of the country of export. The EU phytosanitary authorities accept phytosanitary certificates issued by the competent authority of any exporting country if all relevant information is provided. As formal requirements of the certificate are standardised on a global level, the certificate usually conforms to the samples of the IPPC (International Plant Protection Convention) agreement. The certificate as displayed in the sample below is one possible example for an official Phytosanitary Certificate. In the original, the certificate may contain a number of anti-counterfeit characteristics such as colour, the use of security paper and water marks. The Phytosanitary Certificate may be prepared in any language. A translation into the/one of the official language(s) of the Member State may, however, be required. To be submitted in the original."

On the left side of the page, there is a sidebar with a "REACTUAR" button and a list of categories: "Recibidos (57)", "Destacados", "Importantes", "Enviados", "Borradores (17)", and "Circulos". Below these is a search bar with the name "Angelica" and a magnifying glass icon. At the bottom of the sidebar, there is a chat icon and the text "No hay chats recientes. Iniciar uno nuevo".

On the right side of the page, there is a "Usuarios (2)" section with a list of users: "Narcisca Farinango Lita" and "Añadir a circulos". Below this is a "Mostrar detalles" link.

ANEXO 7: PARTIDA ARANCELARIA



Ruiz Karol - JEXQ UIQA
mi 18/11/2023
Unid. a

Responder

Envío de correo

Asunto

El mensaje se envió con éxito a las 10:00 AM.

Enviar



Hola Angelica, acabo de verificar el historial de la partida y la que tu comentas ya no registra ni en el historial, la que está vigente es la que te han comunicado desde el 2013.

Para esto no es que haya base legal alguna????, lo que se debería analizar en todo caso en clarificación es la última reforma que se estableció a través de la "QUINTA ENMIENDA" a nivel general, pero en tu caso es afectación a la subpartida nacional así que tampoco sería ese el caso.

Es lo que te pueda informar, si algo sea de ayuda.

Saludos,

Karol Ruiz G.
Técnico Operador – Exportaciones
Dirección Distrital de Quito
Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENAE
Tababela Centro Logístico de Carga - NAO
PBX: 5932-394500 ext. 211
Quito - Ecuador

