



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

“EXPORTACION DE CHOCHO PELADO HACIA ESPAÑA”.

Trabajo de titulación en conformidad con los requisitos establecidos para optar por el título de Tecnólogo en Exportación e Importación Aduanera.

Profesor Guía

Ing. Ricardo Daniel Escobar Moreno

Autor

Diego Ramiro Llangari Yaguachi

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”.

---

Ricardo Daniel Escobar Moreno

Ingeniero en Comercio Exterior y Negocios Internacionales

C.I. 171755221-8

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR**

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

---

Henry Santiago Gómez Sarmiento  
Economista  
C.I. 1717257404

## **DECLARACION DEL 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 del autor vigentes”.

---

Diego Ramiro Llangari Yaguachi

C.I. 1723626907

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar, agradezco a Dios, por permitir conocer cada una de mis capacidades y darme la fortaleza de continuar pese a las dificultades a mis padres que gracias a sus esfuerzos soy lo que soy, a mis hermanos por ser el apoyo y a mi profesor guía Ricardo por colaborar en la culminación de mi proyecto.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo se lo dedico a toda mi familia por ser el motivo que impulsa cada uno de mis proyectos.

## RESUMEN

Esta tesis pretende realizar el estudio de la producción del chocho, por medio de la cual podremos llegar a conocer el valor nutritivo del (*Lupinus mutabilis* Sweet) chocho o tarwi, conocer las cualidades y características de la leguminosa y de esta forma realizar la exportación del chocho pelado hacia España.

Este grano andino, se caracteriza por el contenido de proteína, grasa, carbohidratos, minerales y fibra lo que determina su valor e importancia en la alimentación humana. Debido a estas cualidades, el chocho es conocido como la soya andina.

En Ecuador, la producción del grano andino se da en la región Sierra, principalmente en las provincias de Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi, Imbabura y Carchi, resaltando a la provincia de Chimborazo como mayor productor.

Por lo tanto, el objetivo de esta tesis es introducir el consumo del chocho en el continente europeo basándose específicamente en el mercado español.

## **ABSTRACT**

This thesis aims to study the production of pussy, by means of which we can get to know the nutritional value of the (*Lupinus mutabilis* Sweet) chocho or tarwi, to know the qualities and characteristics of the legume and in this way to carry out the exportation of peeled Towards Spain.

This Andean grain, is characterized by the content of protein, fat, carbohydrates, minerals and fiber which determines its value and importance in human food. Because of these qualities, puff is known as Andean soy.

In Ecuador, Andean grain production occurs in the Sierra region, mainly in the provinces of Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi, Imbabura and Carchi, highlighting the province of Chimborazo as the largest producer.

Therefore, the objective of this thesis is to introduce the consumption of pussy in the European continent based specifically on the Spanish market.



## ÍNDICE

1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Tema.....	1
1.2 Planteamiento del problema.....	1
1.3 Pregunta de investigación.....	1
1.4 Formulación de Hipótesis.....	1
1.5 Objetivos.....	2
1.5.1 Objetivo General.....	2
1.5.2 Objetivo Especifico.....	2
1.6 Justificación.....	2
1.7 Metodología.....	3
1.7.1 Explicativa.....	3
1.8 Clases de métodos de investigación.3	
1.8.1 Métodos lógicos. 3	
1.8.1.1 Deductivo.....	3
1.8.2 Métodos Empíricos.....	4
1.8.2.1 Observación.....	4
1.9 Marco Teórico.....	4
2. CAPÍTULO II. ORIGEN DEL CHOCHO O TARWI.....	6
2.1 Características y usos del producto6	
2.1.1 Antecedentes.....	6
2.1.2 Tipos de presentación.....	7
2.2 Código Arancelario.....	8
2.2.1 Definición de partida arancelaria.....	8
2.2.2 Códigos complementarios y suplementarios.....	9
2.3 Producción y oferta en el mercado.....	9
2.3.1 Producción del chocho.....	9
2.3.2 Principales productores.....	10
2.3.3 Oferta en el mercado interno.....	11

2.4	Exportación del Ecuador hacia el mundo.....	11
2.4.1	Exportaciones de Ecuador hacia España.....	12
3.	<b>CAPITULO III. Análisis del mercado meta</b> .....	14
3.1	Datos principales del mercado de destino – España .....	14
3.2	Producción Local en el mercado de destino-España .....	15
3.3	Importación del producto en España.....	19
3.4	Importaciones realizadas desde Ecuador por parte de España Categoría: 071390 en unidades de miles y cantidades.....	21
3.5	Acuerdos preferenciales.....	21
3.6	Barreras de entrada.....	23
3.6.1	Barreras arancelarias .....	23
3.6.2	Arancel de valor agregado o ad- valorem.....	24
3.6.3	Arancel específico .....	24
3.6.4	Arancel anti-Dumping .....	24
3.6.5	Arancel mixto.....	24
3.7	Medidas arancelarias entre España y Ecuador .....	24
3.7.1	Barreras no arancelarias .....	25
3.7.2	Requisitos específicos.....	25
3.7.3	Verificar estatus fitosanitario .....	26
3.8	Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje para la exportación del producto	26
3.8.1	Etiquetado.....	27
3.9	Análisis de la competencia.....	29
4.	<b>CAPITULO IV. PROCESO DE EXPORTACIÓN</b> .....	30
4.1	Flujo de proceso de exportación definitiva .....	30
4.2	Requisitos y trámites para una exportación definitiva .....	30
4.3	Incoterm seleccionado para la exportación de chocho pelado .....	36

4.4 Forma de Pago .....	40
4.5 Logística de Transporte .....	41
4.5.1 Transporte Interno.....	41
4.5.2 Transporte Internacional .....	41
4.5.3 Cubicaje .....	41
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	45
5.1. Conclusiones.....	45
5.2 Recomendaciones.....	45
REFERENCIAS .....	46
ANEXOS .....	48

## **1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1 Tema**

“Exportación de chocho pelado hacia España”

### **1.2 Planteamiento del problema**

En la actualidad, el Ecuador al igual que un gran sector de países con un poder económico alto ha enfocado sus inversiones en alimentación nutritiva. Es por ello que el chocho resulta ser el producto idóneo para el consumo siempre teniendo en cuenta que este producto contiene una gran cantidad de nutrientes.

La principal causa para realizar el presente estudio, se basa en introducir en el mercado internacional un producto muy común para el medio nacional pero un tanto exótico y desconocido para el medio internacional. Siempre dando a conocer el alto nivel nutricional del chocho; enfocar el proyecto en hacer viable la exportación del chocho pelado y observar el impacto económico en el país si se lo lleva a cabo.

### **1.3 Pregunta de investigación**

¿Realizar el estudio de la producción del chocho en el Ecuador, y posteriormente ver la factibilidad de la exportación de chocho pelado al continente europeo específicamente hacia a España?

### **1.4 Formulación de Hipótesis**

El cultivo del chocho basado en altos estándares de calidad en conjunto con una producción adecuada, adicionalmente con precios convenientes permitirá la apertura de este producto en el mercado español; obteniendo réditos económicos satisfactorios y la aceptación del chocho pelado en ese mercado.

## **1.5 Objetivos**

### **1.5.1 Objetivo General**

Exportar el chocho pelado hacia el mercado español basándose en un estudio pormenorizado con lo que podremos verificar la rentabilidad alcanzada con dicho producto.

### **1.5.2 Objetivo Especifico**

- Conocer la producción del chocho, y las variedades de presentación para el consumo.
- Definir las propiedades generales, origen, proceso, tipos, la oferta en el mercado interno y la factibilidad de exportar.
- Realizar un estudio de mercado del país destino al cual se pretende exportar el producto.
- Organización del proceso logístico adecuado de exportación cumpliendo los requisitos técnicos, legales, incoterm, transporte y el producto a exportar.

## **1.6 Justificación**

La importancia de exportar el chocho pelado hacia el mercado europeo específicamente con destino hacia España tendría gran aceptación puesto que es un producto novedoso para las localidades españolas y su alto contenido nutricional harían de este producto el ideal para el consumo masivo en diversas presentaciones.

Con la realización de este proyecto se pretende crear fuentes de trabajo para las comunidades productoras de chocho como son las provincias de Chimborazo, Tungurahua y Cotopaxi; dando un impulso económico sustentable siempre dependiendo de la rentabilidad.

Uno de los factores que indiquen que el plan de exportación es satisfactorio sería la rentabilidad en gran escala, puesto que de esta manera todas las comunidades productoras del chocho serían beneficiadas tanto en la parte social como en el ámbito económico.

## **1.7 Metodología**

La metodología que se va emplear en el presente proyecto de exportación del chocho pelado (tawri) hacia el mercado español se basa en obtener un conjunto de datos que nos permiten definir el nivel de interés de la población española por consumir dicho producto.

Las técnicas que utilizaremos son las siguientes:

### **1.7.1 Explicativa**

Este método nos permitirá especificar la demanda del producto que está siendo objeto para la exportación, así también teniendo la certeza de la aceptación de nuestro producto en el mercado español por la calidad nutricional que tiene el chocho; así como también se debe tener en cuenta el nivel de competencia al que puede ser expuesto nuestro producto.

## **1.8 Clases de métodos de investigación.**

### **1.8.1 Métodos lógicos.**

#### **1.8.1.1 Deductivo**

Mediante este proceso se puede obtener información, que podrá ser utilizado, basándonos en datos de previas exportaciones; de los cuales conoceremos el comportamiento y la acogida que ha tenido dicho producto en el exterior y principalmente en el mercado español, y la evolución de la misma en los últimos 5 años para con dicha investigación dirigirnos al futuro mercado

## **1.8.2 Métodos Empíricos**

### **1.8.2.1 Observación**

Este método consiste en la inspección y estudio por medio de los sentidos, de las características sobresalientes del hecho o fenómeno a investigar.

Por medio de este trabajo, se va a dar a conocer el desarrollo de la producción, la fabricación y la exportación del chocho pelado.

## **1.9 Marco Teórico**

Según el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) investigó las propiedades nutritivas del chocho, leguminosa de alto valor nutritivo, que se distingue por su contenido de proteína y por sus características agronómicas como rusticidad, capacidad de fijar nitrógeno atmosférico al suelo, y adaptabilidad a zonas agro ecológicas secas, ubicadas entre los 2800 a 3600 metros de altura.

El mineral predominante en el chocho es el calcio, con una concentración promedio de 0,48%. Este elemento, según Elena Villacrés, del Departamento de Nutrición y Calidad del INIAP, es una sustancia blanquecina que los dientes y huesos absorben para asegurar su crecimiento y mantener la solidez.

Elena Villacrés explicó que el calcio se localiza principalmente en la cáscara del grano, por eso es recomendable su consumo sin pelar.

Al calcio le sigue en importancia el fósforo, su concentración promedio en el grano es de 0,43%. Actúa como un controlador del calcio, para mantener el sistema óseo, actividad del músculo cardíaco y producir energía.

Entre los micro elementos, en el chocho sobresale el hierro (78,45ppm), mineral básico para producir hemoglobina, transportar oxígeno e incrementar la resistencia a las enfermedades.

En el Ecuador el cultivo de chocho se localiza en la Sierra, como Cotopaxi, Chimborazo, Pichincha, Bolívar, Tungurahua, Carchi e Imbabura.

Debido a su alto contenido de proteína y grasas, el chocho es conocido como la soya andina. En relación con otras leguminosas el chocho contiene mayor porcentaje de proteína (42-51 %) y es particularmente rico en lisina.

El incremento del consumo de chocho mejorará la salud y el estado nutricional de las poblaciones marginales en el Ecuador. (MAGAP, s.f.)



## 2. CAPÍTULO II. ORIGEN DEL CHOCHO O TARWI

### 2.1 Características y usos del producto

#### 2.1.1 Antecedentes

Según el manual técnico de producción orgánica de cultivos Andinos, el chocho o tarwi (*Lupinus mutabilis* Sweet) es originario de la zona andina de Sudamérica. Es la única especie americana del género *Lupinus* domesticada y cultivada como una leguminosa. (FAO, s.f.)

Su distribución comprende desde Colombia hasta el norte de Argentina, aunque actualmente es de importancia sólo en Ecuador, Perú y Bolivia. Un estudio realizado para determinar la importancia de los cultivos andinos en sus países de origen permitió determinar que en Perú, Bolivia, Ecuador y Chile el chocho se constituía en un rubro prioritario, mientras que en Argentina y Colombia constituía un rubro de prioridad media. (FAO, s.f.)

El chocho tiene la capacidad de fijar nitrógeno del aire en el suelo, así como es utilizado en rotaciones y asociaciones de cultivos en el manejo lógico de la agricultura andina. Pero fundamentalmente, es la leguminosa andina con mayor contenido de proteína, grasa de alta calidad, fibra, calcio, fósforo, hierro, zinc, que le convierten en un alimento estratégico en la lucha contra la desnutrición en el área rural y urbana; con la ventaja que algunos sitios de la sierra ecuatoriana ya tienen una cultura de su consumo, ya sea solo, combinado con tostado o en “ceviche” como usualmente se lo encuentra en algunos sectores urbanos de la sierra ecuatoriana. (MAGAP, s.f.)



*Figura 1.* Planta de chocho

Tomado de (INIAP, s.f.)

### **2.1.2 Tipos de presentación**

Las diversas presentaciones que se puede realizar con el chocho son empanadas, ají, pan, mantequilla, ceviche, escabeche, locro, soufflé, helado, pastel, mousse todo a base del chocho. La presentación que más resalta a nivel nacional es el ceviche de chocho (cevichocho) el cual consiste en una mezcla de chocho, curtido, jugo de tomate riñón, cuero de chancho, limón y sal.



*Figura 2.* Harina de chocho

Tomado de (INGRUM, s.f.)



*Figura 3.* chocho seco

Tomado de (Ecune, s.f.)



Figura 4. Leche de chocho con mora

Tomado de (INGRUM, s.f.)

## 2.2 Código Arancelario

### 2.2.1 Definición de partida arancelaria

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, es un sistema estructurado en forma de árbol, ordenado y progresivo de clasificación, establecido por la OMA (Organización Mundial de Aduanas) de forma que partiendo de las materias primas (animal, vegetal y mineral) se avanza según su estado de elaboración y su materia constitutiva y después a su grado de elaboración en función de su uso o destino.

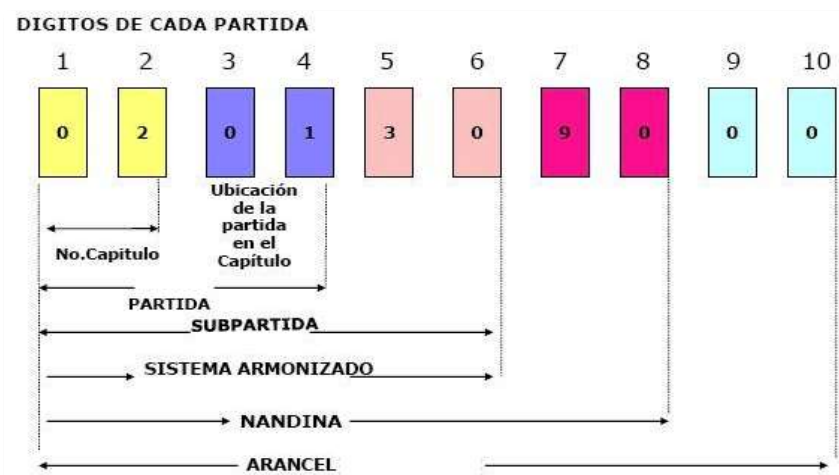


Figura 5. Descripción de partida arancelaria

Tomado de (Comex-plus, s.f.)

Tabla 1.

*Clasificación arancelaria del chocho*

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
SECCIÓN II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
0 7	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
0 7. 13	Hortalizas (incluso silvestres) de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas
0 713.9 0	- Las demás:
0713.90.90.00	- - Las demás

**2.2.2 Códigos complementarios y suplementarios**

El código TNAN es un código adicional complementario de cuatro dígitos que sirve para identificar y determinar mercancías que necesitan la aplicación de políticas y medidas comunitarias específicas, son códigos liberatorios. Los códigos suplementarios igualmente tienen cuatro dígitos y sirven para las mercancías que requieren políticas y medidas nacionales específicas.

Los códigos TNAN sirven para diferenciar productos de una misma partida arancelaria cuando tengan diferente tratamiento. Como en la Resolución 010-2014 emitida por el Comex.

**2.3 Producción y oferta en el mercado****2.3.1 Producción del chocho**

El chocho es producido en las provincias de la Sierra centro-norte, el cultivo de este producto se da en altitudes de 2.800 a 3.500 metros sobre el nivel del mar; a temperaturas entre 7 a 14 °C.

Este grano en el Ecuador se lo conoce con el nombre de Chocho, es un producto de alto nivel nutritivo que se distingue por su contenido de proteínas, el mineral predominante en el chocho es el calcio, con una concentración promedio

de 0.48% el segundo mineral en resaltar dentro del chocho es el fosforo manteniendo un 0.43% actúa como un controlador del calcio, para mantener el sistema óseo, actividad del musculo cardiaco y producir energía.

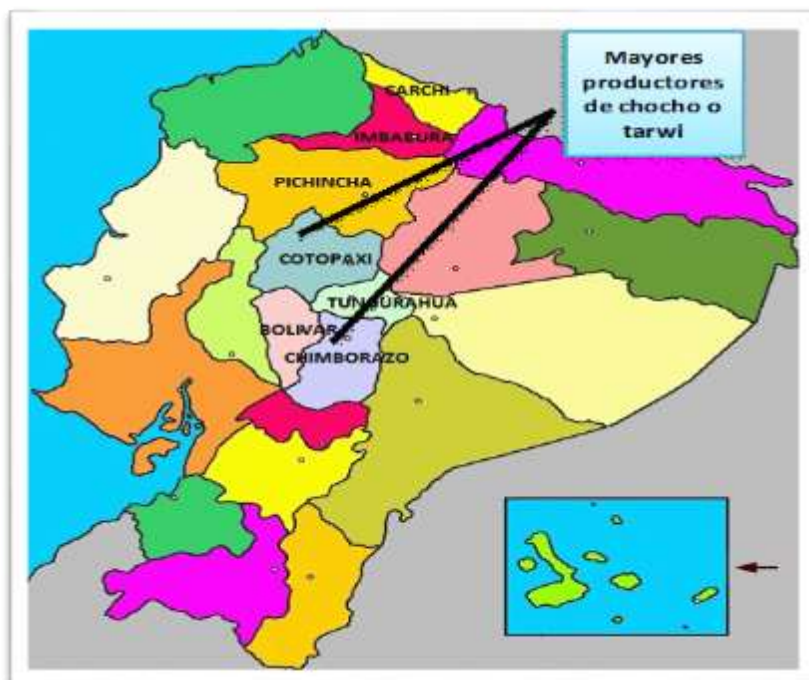
Debido a su alto contenido de proteínas y grasas, el chocho es conocido como la soya andina. (INIAP, s.f.)

### 2.3.2 Principales productores

Los principales productores de chocho en el Ecuador son: Chimborazo, Cotopaxi, Tungurahua, Imbabura y Carchi.

En Chimborazo los principales cantones en la producción del chocho son Alausí, Colta, Riobamba, Penipe, Guano y Guamote.

Estas 4 provincias productoras del chocho son las que abastecen en un gran porcentaje al mercado nacional para el consumo interno. (Lideres, s.f.)



*Figura 6. Principales Productores*

Tomado de (Mazón, s.f.)

### **2.3.3 Oferta en el mercado interno**

El chocho al ser un grano de fácil acceso, es ofertado en la mayoría de los mercados del Ecuador especialmente en las provincias de la Sierra.

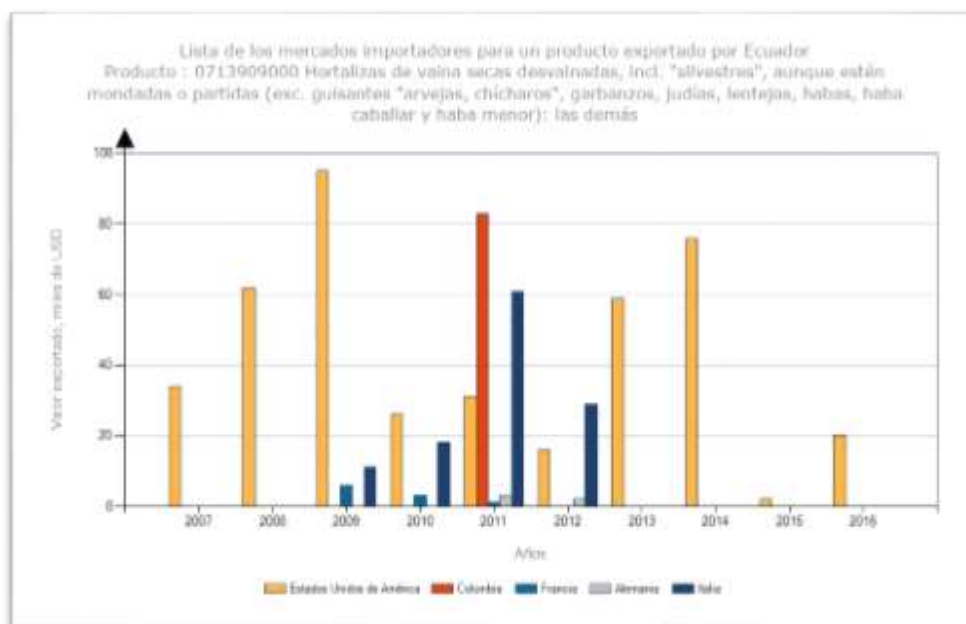
Existen algunos programas para la comercialización de este producto, con la finalidad de que el chocho se convierta en uno de los ingredientes básicos en la alimentación de las familias. Con ello se pretende impulsar la economía de los sectores rurales que se dedican a la producción del chocho.

### **2.4 Exportación del Ecuador hacia el mundo**

En la siguiente figura tomada de Trademap se puede observar las exportaciones desde Ecuador hacia el mundo en un período que corresponde a 10 años desde el año 2007 hasta 2016.

Se puede observar que los Estados Unidos es el país con mayor demanda de importación del chocho al nivel mundial durante los últimos diez años precedidos por los siguientes países; Colombia, Francia, Alemania e Italia.

Por otro lado, España no aparece en esta tabla por el motivo que la demanda de importación de chocho es demasiado baja.



*Figura 7.* Lista de mercados importadores para un producto exportado por Ecuador durante 10 años

Tomado de (Trademap, s.f.)

#### 2.4.1 Exportaciones de Ecuador hacia España

En los últimos diez años Ecuador como uno de los principales productores del chocho a incursionado en el mercado de España, teniendo como resultado que en los primeros tres años es decir que en el 2007 el producto tuvo gran acogida, mientras que los siguientes dos años el 2008 y 2009 tuvieron un declive. Durante los próximos siete años solo en el año 2012 se realizó una exportación aceptable.

Tabla 2.

*Exportación de chocho en cantidad en miles de dólares*

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia España									
		Valor en 2007	Valor en 2008	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'0713909000	Hortalizas de vaina secas desvainadas, incl. "silvestres", aunque estén mondadas o partidas ...	22	4	8	0	1	12	0	0	0	0

Adaptado de (Trademap, s.f.)



Figura 8. Exportación de chocho hacia España durante los últimos 10 años



### 3. CAPITULO III. Análisis del mercado meta

#### 3.1 Datos principales del mercado de destino – España

**España**, también denominado **Reino de España**, miembro de la Unión Europea; es un país transcontinental que se encuentra situado tanto al sur de Europa Occidental como al norte de África. (Lexuseditores, s.f.)

Tiene una extensión de 505 370 km<sup>2</sup>, siendo el cuarto país más extenso del continente, tras Rusia, Ucrania y Francia, con una altitud media de 650 metros sobre el nivel del mar es uno de los países más montañosos de Europa.

Su población es de 46 468 102 habitante (2016). El territorio peninsular comparte fronteras terrestres con Francia y con Andorra al norte, con Portugal al oeste y con el territorio británico de Gibraltar al sur. En sus territorios africanos, comparte fronteras terrestres y marítimas con Marruecos. Comparte con Francia la soberanía sobre la isla de los Faisanes en la desembocadura del río Bidasoa y cinco facerías pirenaicas (Lexuseditores, s.f.)

El producto interior bruto coloca a la economía española en la decimotercera posición mundial. España es una potencia turística, siendo el tercer país más visitado del mundo, con 68,1 millones de turistas en 2015, y el segundo país del mundo en ingresos económicos provenientes del turismo. Es además, el octavo país del mundo con mayor presencia de multinacionales. Tiene un índice de desarrollo humano muy alto (0,876), según el informe de 2015 del Programa de la ONU para el Desarrollo. (Lexuseditores, s.f.)



Figura 9. Datos de España

Tomado de (Oceano, s.f.)

### 3.2 Producción Local en el mercado de destino-España

Tradicionalmente España ha sido un país agrícola y aún es uno de los mayores productores de Europa occidental, pero desde mediados de la década de 1950 el crecimiento industrial fue rápido y pronto alcanzó un mayor peso que la agricultura en la economía del país. (Producción agrícola de España, s.f.)

Tabla 3.

Principales productos exportados por España hacia el mundo

Código	Descripción del producto	Valor exportada en 2007	Valor exportada en 2008	Valor exportada en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
'TOTAL	Todos los productos	253753922	279231468	223132208	246265330	298170964	285936446	310963648	318649312	278122010	281776674
'87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	53239248	53735705	40716929	43033406	50396697	42223161	48438827	51639220	49701780	53916923
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	21269349	22350414	17554499	18230393	22108200	22672205	25836624	24353171	22220938	21863497
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	16722925	18444915	14280026	15653692	17907773	16270638	16440144	17195801	15735703	15719526
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	11995250	18276265	10151161	12520437	22117237	21150347	21479705	22997451	13887831	11004726
'39	Plástico y sus manufacturas	9759992	10183745	7904816	9802677	11333326	10545878	11484403	12438626	10847573	10833844
'30	Productos farmacéuticos	9138079	10610235	10306763	11100623	11523309	11999787	13030031	12682235	11345080	10800496

'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	6519281	7389142	6845420	7177328	7677550	8059034	9259817	9266517	9032635	9058300
'62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	3521677	4170227	3753141	4219196	5068371	5435832	6602161	7426881	7476220	7442315
'99	Materias no a otra parte especificadas	5222692	6396738	5774350	6763571	9454004	12659079	13109618	12565981	7842676	7054003
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	6444109	7759928	5367766	6112098	7751548	7146990	8001014	8161169	7142133	6684256
'07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	5036878	5527641	5539207	5296571	5474086	5591478	6366701	6329803	5993280	6523513
'72	Fundición, hierro y acero	9641715	11960046	6630950	8858454	10585681	9406640	8847358	9032732	6983052	6114098
'02	Carne y despojos comestibles	2994671	4157352	3710713	3810020	4744228	4920312	5200052	5598357	5101762	5820961
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	3162177	3348055	3392281	3477588	4544136	4478704	6913276	5266471	4693633	5063588
'61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	2411759	3158891	3592875	3230556	3785116	3842468	4463687	4622576	4397654	4840798

'15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	3114832	3859631	2828991	3239389	3751775	3999622	4107431	4882205	4014802	4671372
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	3564309	3988923	3750362	3642264	4389967	4697537	5056413	4977656	4361340	4317699
'29	Productos químicos orgánicos	5284076	5029119	4080193	4990050	5129464	4716045	4945008	5238664	4402313	4288366
'33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	2651882	2971932	2762232	3278661	3563297	3453988	4036927	4245011	3816118	4021868
'38	Productos diversos de las industrias químicas	1905203	2317625	1998086	2626785	2838974	3189702	3529119	3653543	3299134	3797716
'40	Caucho y sus manufacturas	4146400	4511326	3517034	4006333	5886509	4650307	4691403	4502796	3755196	3695044
'48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	4275679	4670780	3860787	4348461	4888870	4129699	4361981	4254655	3667632	3678437
'76	Aluminio y sus manufacturas	3039531	3229259	2265862	2822727	3237008	3008458	3217894	3432695	3437769	3410472
'94	Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado ...	3202868	3362247	2594996	2465471	2688187	2623485	3096581	3296062	3019667	3409104

Tomado de (Trademap, s.f.)

La agricultura fue hasta la década de 1960 el soporte principal de la economía española, pero actualmente emplea aproximadamente solo el 5 % de la población activa.

Los principales cultivos son trigo, cebada, remolacha azucarera, maíz, patatas, centeno, avena, arroz, tomates y cebolla. El país tiene también extensos viñedos y huertos de cítricos y olivos. En 2005 la producción anual (expresada en t) de cereales fue de 14 millones; de los cuales 3,8 fueron de trigo, 8,3 de cebada, 4 de maíz y 126.100 t de centeno. La producción anual de otros importantes productos era: 6,7 millones de toneladas de remolacha azucarera, 2,6 millones de patatas, 5,9 millones de uvas, 3,9 millones de tomates, casi 3 millones de naranjas, y algo menos de 1 millón de cebollas.

España al ser un país que produce diferente variedad de productos agrícolas, cuenta con un alimento que se asemeja al chocho de las regiones andinas de América en este caso al chocho ecuatoriano; el producto al cual se refiere es el altramuza que es de la familia de las leguminosas alimento que cuenta con alguna de las proteínas y nutrientes del chocho. El consumo de dicho producto en España es casi nulo puesto que, el altramuza es destinado como alimento para animales. El cultivo de altramuza en los territorios españoles se da con la finalidad de que los suelos de esos territorios sean posteriormente utilizados para el cultivo de otros productos.

### **3.3 Importación del producto en España**

En las tablas presentadas a continuación se pueden analizar los valores y las cantidades de diversos países, de las importaciones realizadas por España de la subpartida 071390 (hortalizas de vaina secas desvainadas) donde se especifica el producto a exportar (chocho o tarwi) desde varios países.

En la primera tabla se puede observar las importaciones que realiza España teniendo un valor en cantidad en miles de dólares, del cual se puede obtener un

dato principal haciendo de este país un importante consumidor del producto, para el año 2008 España tiene un aumento considerable en la importación, el siguiente año decrece la demanda del producto, desde el año 2010 hasta el 2012 va en aumento las importaciones, al contrario a partir del 2013 al 2016 las importaciones caen obteniendo menor impacto en el mercado español.

Mientras que en la segunda tabla expresadas en toneladas se puede observar que en el año 2007 tiene una buena acogida del producto en el mercado español, en el 2008 se reducen las importaciones, durante los siguientes años 2009 y 2010 tienen un alto valor en las importaciones, entre el 2011 al 2016 los valores de las importaciones varían.

Tabla 4.

*Principales proveedores para un producto importado por España en valor durante 10 años: Producto: 071390*

Exportadores	Valor importada en 2007	Valor importada en 2008	Valor importada en 2009	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016
Mundo	191585	229657	188428	223066	243170	315580	289992	251383	207476	208400

Tomado de (Trademap, s.f.)

Tabla 5.

*Principales proveedores para un producto importado por España en cantidad durante 10 años*

Exportadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	266504	218243	280670	324553	300649	406092	275900	253238	220959	218674

Tomado de (Trademap, s.f.)

### 3.4 Importaciones realizadas desde Ecuador por parte de España Categoría: 071390 en unidades de miles y cantidades

Tabla 6.

#### *Exportaciones desde Ecuador hacia España*

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia España									
		Valor en 2007	Valor en 2008	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016
'0713909000	Hortalizas de vaina secas desvainadas, incl. "silvestres", aunque estén mondadas o partidas ...	22	4	8	0	1	12	0	0	0	0

Adaptado de Trademap, s.f.)

Según los datos estadísticos las importaciones realizadas por España en el año del 2007 el producto ha tenido una aceptación considerable dado que es un producto no tradicional, además dicho producto cuenta con variedad de nutrientes. A partir del 2008 las importaciones decaen sustancialmente teniendo un pequeño repunte en el año 2012; desde el año 2013 las importaciones de España son nulas del producto.

### 3.5 Acuerdos preferenciales

El Ecuador ha firmado un sin número de Acuerdos comerciales sean estos bilaterales o multilaterales como bloque económico, los mismos que le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos ecuatorianos a muchos de esos países con que constan en el Acuerdo. Es por esto que, la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles



aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites de que deben seguir para ingresar. (PRO-ECUADOR)

Los bloques económicos a los cuales pertenecemos son:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Comunidad Andina (CAN)
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

Sistema generalizado de preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios. Los países menos desarrollados (LDCs, por sus siglas en inglés) generalmente reciben tratamiento preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas. (Pro-Ecuador)

“Los objetivos del sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en favor de los países de menor desarrollo relativo, deberían ser:

Aumentar los ingresos de exportación de esos países;

Promover su industrialización; y c) Acelerar el ritmo de su crecimiento económico.”

El actual gobierno lleva manteniendo las negociaciones, esto implica que el acuerdo con la Unión Europea se encuentra vigente desde el 11 de noviembre del 2016.

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

De acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para

el Ecuador un incremento anual del 0,10 % del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población.

Para la subpartida 071390 con la que se va llevar a cabo el proyecto si tiene preferencia arancelaria.

Es necesario presentar el certificado de origen el cual acredita que el producto es originario del país exportador, por ende, se obtiene beneficios en lo que respecta a la preferencia arancelaria.

### **3.6 Barreras de entrada**

#### **3.6.1 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. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, ya que ese arancel incidirá en los precios de los productos importados; elevándolos.

### 3.6.2 Arancel de valor agregado o ad- valorem

Arancel cobrado a las Mercancías(AD-VALOREM) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación).

### 3.6.3 Arancel específico

Arancel específico, se basa en otros criterios como puede ser el peso, por ejemplo, USD 5 por cada kilo de ropa nueva. Es un pago establecido por cada unidad de medida del bien importado.

### 3.6.4 Arancel anti-Dumping

Es un arancel que se aplica a la importación de productos que reciben subvenciones de los países donde se producen. Estas subvenciones les permiten exportar por debajo del costo de producción.

### 3.6.5 Arancel mixto

Es el que está compuesto por un *ad-valorem* y un arancel específico que se gravan simultáneamente a la importación (PRO-ECUADOR)

## 3.7 Medidas arancelarias entre España y Ecuador

### Requisitos para la entrada del chocho hacia España

Para el ingreso del producto que está siendo objeto de estudio en el presente proyecto, debido a los acuerdos multipartes el costo de arancel es exonerado.

Aranceles aplicados por **España**

Producto: **07139090** - Hortalizas (incluso silvestres) de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas

Socio: **Ecuador**

Fuente de datos: **ITC (MAcMap)**

Año: **2015**

Nomenclatura: **HS Rev.2012**

Metodología EAV: **EAV basado en los Perfiles arancelarios en el mundo (PAM)**

Tabla 7.

*Exoneración de aranceles para la partida 0713909000*

Regimen Arancelario	Arancel Aplicado (como portado)	Arancel Aplicado (convertido)	Arancel equivalente ad valorem total
MFN duties (Applied)	3.20%	3.20%	3.20%
Preferential tariff for Ecuador	0%	0%	0%

Tomado de (MacMap, s.f.)

### 3.7.1 Barreras no arancelarias

Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características.

**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.

**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.

### 3.7.2 Requisitos específicos

Mendel (s.f.) afirma:

- Certificado de importación del producto agrícola
- Certificado de Conformidad con las normas de comercialización
- Certificado Fitosanitario-AGROCALIDAD

El producto que se va a exportar ya se encuentra procesado, pero cabe recalcar que todo ese proceso se lleva a cabo en el país de origen, para el expendio en el país de origen es necesario contar con el registro sanitario producto que cumple todas las normas establecidas; pero para la exportación es necesario el certificado fitosanitario que es otorgado por Agrocalidad dicho documento avala que el producto es originario del país exportador y se lo obtiene mediante procesos naturales.

### **3.7.3 Verificar estatus fitosanitario**

La introducción de vegetales y productos vegetales en el ámbito territorial de la Unión Europea, está regulado fitosanitariamente mediante la Directiva 2000/29/CE, traspuesta al ordenamiento jurídico español, por el Real Decreto 58/2005

Por otra parte, la Comisión de la Unión Europea, autoriza a sus Estados miembros, algunas excepciones temporales a la Directiva antes citada, mediante "las Decisiones de la Comisión"(mapama. Gobierno de España)

### **3.8 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje para la exportación del producto**

Para la exportación de productos agrícolas hacia la Unión Europea debe cumplir los requisitos expuestos por la normativa de la Comisión Europea esto por ser miembro de la Unión Europea y son los siguientes:

- “Registro general 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 tiene como base los principios HACCP (**Inocuidad de Alimentos - Control Sanitario**)

- Regulaciones relacionadas con niveles máximos de residuos, contaminantes, y pesticidas; contaminación microbiológica y radioactiva.
- Regulaciones específicas para alimentos genéticamente modificados (GM) y nuevos alimentos.
- Consideraciones especiales para los productos orgánicos” (Pro-Colombia, s.f.)

### 3.8.1 Etiquetado

Los alimentos que tienden a perecer en corto tiempo, deben regirse a las normas de etiquetado señalado por el parlamento europeo; por conveniencia y seguridad del consumidor final el producto debe contar con toda la información correspondiente.



Figura 10. Presentación del Producto



*Figura 11.* Hidratación y desamargo del chocho



*Figura 12.* Selección del producto y empaque.

La legislación europea no tiene ninguna norma sobre etiquetado especial para los productos de producción agrícola, es por ello que el etiquetado debe cumplir las normas estándar para los productos alimenticios.

### 3.9 Análisis de la competencia

Tabla 8.

*Principales competidores de Ecuador*

Exportadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	266504	218243	280670	324553	300649	406092	275900	253238	220959	218674
Argentina	42856	37830	33958	79502	55629	83775	29930	23236	48045	49544
Canadá	89740	40524	32488	40582	136893	94168	84667	77215	48049	45776
Estados Unidos	38461	41234	35337	41956	35782	38937	54296	46434	41721	43379
Reino Unido	1315	23130	36295	21994	6957	2224	377	9118	8254	24206
México	37983	34065	29494	33642	14238	32660	39033	28845	27206	18581
Francia	19130	8769	14980	18733	12998	15381	10532	10419	12042	8325
China	6420	10147	6718	5283	9294	4036	7467	7472	5718	5193
Letonia	0	0	0	0	0	0	4	2984	4270	3905
Portugal	5971	7588	9962	9442	6592	2190	5993	4406	3916	3464
India	3064	456	624	2354	4704	529	11521	10816	1928	1993
Hungría	0	73	947	586	1186	784	977	1724	1878	1928
Bolivia	1757	1770	2532	1489	1748	1861	1862	1236	1399	1742
Estonia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1562
Perú	1460	1476	1810	1963	1481	2032	2354	1188	1169	1451

Tomado de (Trademap, s.f.)

Según la tabla expresada en toneladas de la subpartida 071390, el mayor exportador y a su vez el competidor con mayor demanda es Canadá puesto que, durante los últimos 10 años a sido el principal socio comercial para España, seguido por el resto de países exportadores teniendo una gran diferencia en las cantidades que se comercializan.



## 4. CAPITULO IV. PROCESO DE EXPORTACIÓN

### 4.1 Flujo de proceso de exportación definitiva

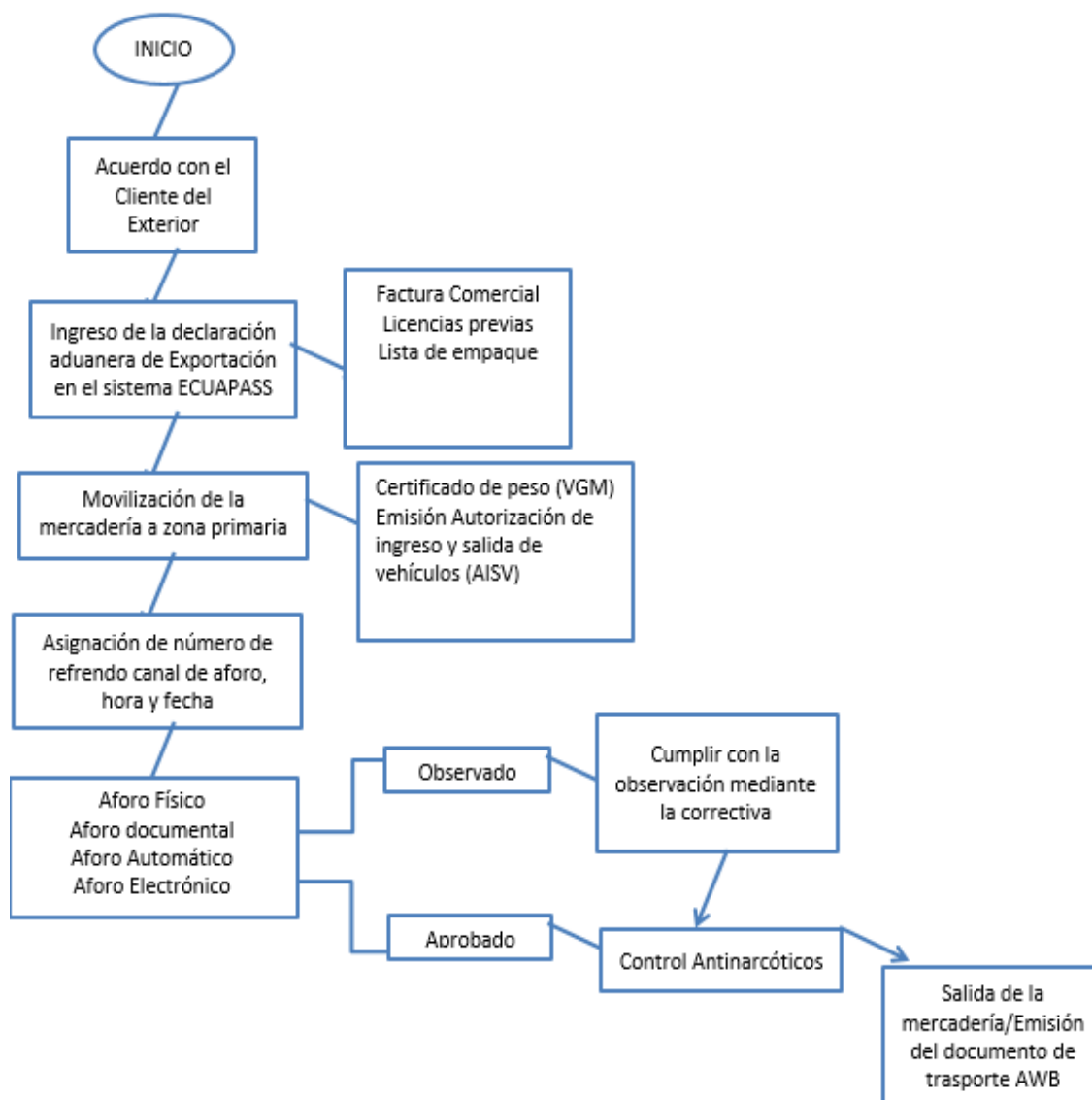


Figura 13. Diagrama de Flujo para la exportación del chocho pelado

### 4.2 Requisitos y trámites para una exportación definitiva

Dentro del comercio exterior, ecuatoriano, registrarse como exportador o importador se debe cumplir con los siguientes requisitos estipulados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

**Paso 1**

Gestionar el Ruc en el Servicio de Rentas Internas.

**Paso 2**

Adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador

Security Data

**Paso 3**

Registrarse en el portal de ECUAPASS

Aquí se podrá:

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

**Certificado de origen**

El certificado de origen es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen, según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial. Esto quiere decir que el Certificado de origen no es obligatorio para todas las exportaciones. El Certificado de origen se podrá utilizar solo para los mercados que le dan una preferencia arancelaria a las mercancías ecuatorianas.

El Certificado de Origen debe ser llenado cuidadosamente, pues un error puede significar su nulidad en el país de destino, con importantes consecuencias para los distintos operadores que intervienen, tanto de naturaleza comercial como administrativa, e incluso penal.

En el caso de la exportación del chocho la entidad responsable de la entrega del Certificado de Origen es el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y

pesca (MAGAP) Esto debido a la resolución 001 del 24 de octubre del 2014.  
(MAGAP)

### **Requisitos para exportar productos originarios de la agricultura**

**Verificar estatus fitosanitario.** - En este punto se debe verificar si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso al producto de origen vegetal ecuatoriano a través del estatus fitosanitario.

**Registro en Agrocalidad:** Se refiere al proceso de solicitar el registro de operador en la página web de Agrocalidad.

**Inspección:** A continuación, un auditor de agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documento requerido, y prepara un informe el cual debe ser aprobado por Agrocalidad.

**Solicitar certificado fitosanitario:** Es necesario obtener el certificado ya que es un documento que se requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma. (Proecuador, s.f.)

### **Declaración juramentada de origen**

Mediante el sistema ECUAPAS, por medio de la “Ventanilla Única Ecuatoriana” el exportador puede generar la respectiva declaración juramentada de origen del producto a exportar, de tal manera que en el lapso de 24 horas se obtendrá una respuesta por parte de la entidad competente. (Proecuador, s.f.)

### **Requisitos y trámites de exportación**

Es necesario dar a conocer que para el proceso de exportación en el Ecuador los principales requisitos son: factura comercial, certificado de origen y certificado fitosanitario. A manera de ayuda al importador, se le entrega información y documentación necesaria para que pueda desaduanizar.

Tabla 9.

*Documentos de soporte y acompañamiento para una exportación a España*

Documentos requeridas para la exportación de chocho pelado	
DOCUMENTOS DE SOPORTE	Documentos de Acompañamiento
Factura comercial	Certificado fitosanitario
Documento de transporte AWB	
Certificado de origen	
Packinglist	

**Los documentos digitales que acompañan a la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) a través del ECUAPAS son:**

**Documentos de soporte.-** Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera.

**Documento de transporte.-** Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda.

**Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.-** La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aún cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener

la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera.

Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).

Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

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 automático:** Es la modalidad de despacho que se efectúa mediante la validación y análisis de la declaración aduanera a través del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgo emitido por la SENA E.

**Canal de aforo electrónico:** Verificación de la declaración aduanera y de sus documentos de acompañamiento y soporte, la declaración registrada determinara la correcta liquidación de tributos, esta verificación se realizara únicamente con documentos electrónicos o digitales.

**Canal de aforo documental:** Verificación de la declaración aduanera y de sus documentos de acompañamiento y soporte, la información registrada en el sistema ECUAPASS determinara la correcta liquidación de tributos y el cumplimiento de de disposiciones aduaneras.

**Canal de aforo físico intrusivo:** Se realizara en acto público, en la fecha fijada por la autoridad aduanera y en presencia del declarante, su delegado, su agente de aduana debidamente autorizada.

**Canal de aforo físico no intrusivo:** Es el reconocimiento físico de las mercancías para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso,

valor en aduana y clasificación arancelaria en relación con los datos obtenidos de la declaración aduanera y sus documentos de acompañamiento y soporte.

**Documentos de acompañamiento.** - Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto. Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos.



*Figura 13.* Entidades que intervienen en el comercio exterior

Tomado de (Proecuador, s.f.)

El proceso de envío de producto inicia con el pre-embarque, teniendo como el primer paso la Declaración Aduanera de Exportación en el sistema informático en línea de la Aduana ECUAPASS.

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de una factura o proforma y documentación con la que se cuenta

previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el SENA E por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán 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.

### **Regulaciones relativas a la declaración aduanera de exportación**

La regularización de la declaración aduanera de exportación deberá ser realizada hasta treinta (30) días calendario posterior a la fecha de transmisión del último documento de transporte asociado a la DAE. Caso contrario, el sistema informático impedirá únicamente la transmisión de nuevas DAE hasta que el exportador proceda con la regularización pendiente, levantándose de forma automática dicha restricción.

Para las exportaciones por vía aérea de productos perecibles en estado fresco podrá presentarse una sola Declaración Aduanera, para varios embarques hacia un mismo destino, realizados dentro de un mismo mes. Esta declaración deberá presentarse 3 días hábiles antes del inicio de cada mes y sus documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones podrán presentarse hasta 30 días posteriores a la finalización del mes. (SENAE, s.f.)

### **4.3 Incoterm seleccionado para la exportación de chocho pelado**

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del

comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

**Existen los siguientes tipos de Incoterms:**

**EXW.-** En este caso el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones o fábrica. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador. El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (conocido como transporte multimodal).

**FAS.-** Se presenta cuando el vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle. El vendedor es responsable de la gestión y costo de la aduana de exportación. En el incoterm FAS es utilizado en transporte marítimo. (Marítimo/Fluvial).

**FOB.-** La característica del incoterm FOB es que el vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitario o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.



El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel. Solo utilizado en transporte marítimo. (Marítimo/Fluvial).

**CFR.-** El vendedor se hace cargo de todos los costos y el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Solo utilizado en transporte marítimo. (Marítimo/Fluvial).

**CIF.-** El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. Solo utilizado en transporte marítimo. (Marítimo/Fluvial).

**CPT.-** El vendedor asume todos los costos, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).

**CIP.-** Mediante la aplicación del CIP el vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

**DAT.-** El vendedor asume todos los costos, incluido: transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que se descarga en el terminal convenido.

También asume los riesgos hasta ese momento. El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía. El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte.

**DAP.-** Al regir el incoterm DAP el vendedor asume todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costos asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento. El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte.

**DDP.-** En este punto el vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. El tipo de transporte es polivalente/multimodal.

#### **Incoterm seleccionado para el desarrollo de este proyecto**

El incoterm que se va emplear en este proyecto es la de **FCA** aquí el vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, se hace cargo de los costos hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; por ejemplo; La aduana del país de origen. El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal.

Incoterms® 2010	PAIS, CIUDAD, LUGAR DE ORIGEN						TRANSPORTE PRINCIPAL			PAIS, CIUDAD, LUGAR DE DESTINO			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>EXW</b> Ex Works Fabrica/entrega	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>FCA</b> Free Carrier Entrega en puerto	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>CPT</b> Carriage Paid To Transportador puerto base	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>CFR</b> Carriage Paid To Incoterms® 2010 Entrega en puerto destino	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>DAT</b> Delivered At Terminal Entrega en terminal	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>DAP</b> Delivered At Place Entrega en lugar	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>DDP</b> Delivered Duty Paid Entrega en destino Entrega en destino	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>FAS</b> Free Alongside Ship Puerto al costado del barco	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>FOB</b> Free On Board Puerto al barco	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>CFR</b> Cost and Freight Costo y flete	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>DDP</b> Delivered Duty Paid Costo seguro y flete	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo

**Incoterms® 2010 ICC - REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES**

<b>FAS</b> Free Alongside Ship Puerto al costado del barco	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>FOB</b> Free On Board Puerto al barco	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>CFR</b> Cost and Freight Costo y flete	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
<b>DDP</b> Delivered Duty Paid Costo seguro y flete	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo

■ Vendedor ■ Comprador ■ El vendedor debe proporcionar la documentación necesaria para el comprador y el comprador es el responsable de la obtención de los documentos de aduana y de los impuestos de importación y de exportación. ■ Dependiendo de lugar de entrega pactado. ○ Obligación ○ Recomendación general ○ Recomendación particular

[www.incoterms2010.com](http://www.incoterms2010.com)  
 Manual para el uso de esta tabla: [www.incoterms-2010.com/manual-tabla](http://www.incoterms-2010.com/manual-tabla) [www.remigipalmés.com](http://www.remigipalmés.com)

Figura 14. Incoterm FCA

Tomado de (Comercio internacional, s.f.)

#### 4.4 Forma de Pago

##### Carta de Crédito

La carta de crédito es un documento con el cual el exportador se asegura de recibir el pago de la mercancía, este proceso se lo realiza mediante la intervención de un banco, el que se encargará de efectuar el pago al exportador siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones acordados en el crédito. (Banco del Pacífico, s.f.)

En la realización de este proyecto la forma de pago que se estipula es mediante la carta de crédito, de esta manera se asegura el pago de la mercancía en la fecha acordada.

## 4.5 Logística de Transporte

### 4.5.1 Transporte Interno

En el transporte interno los gastos corren por parte del exportador, la responsabilidad del vendedor es la de entregar el producto hasta la agencia de carga acordada debido a que se trabaja bajo el incoterm FCA,

### 4.5.2 Transporte Internacional

Los factores que influyen para elegir el tipo de transporte internacional es el tipo de carga que se va enviar al exterior, es decir en el caso del envío del chocho sería vía aérea debido a que es un producto que tiende a descomponerse. Pese a no participar en el envío para el transporte internacional, se da a conocer un detalle a manera de ejemplo de un supuesto envío del producto.

Tabla10.

*Tarifa internacional Avianca carga*

Destino	Flete mínimo	-100 kg	+100 kg	+300kg
Madrid	346.88	8.52	5.08	2.39

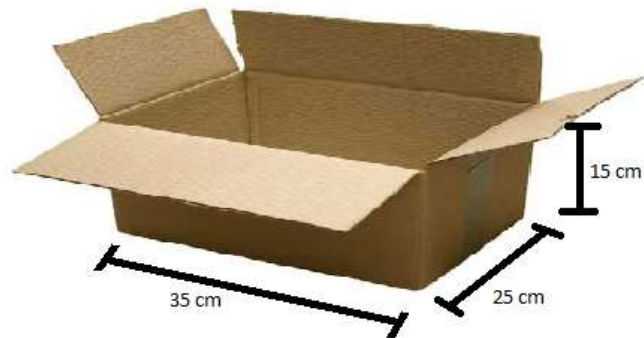
Adaptado de (Avianca, s.f.)

### 4.5.3 Cubicaje

El cubicaje cumple un papel importante en el proceso de exportación, debido a una correcta manera de acomodar las mercancías, de esta manera aprovechar al máximo la cantidad de carga y la capacidad del transporte.

En el presente proyecto se va enviar 6000 fundas con un peso de 200 gramos cada funda, las cuales serán distribuidas en las cajas con las siguientes medidas; 25 cm de ancho x 35 cm de largo x 15 cm de alto, cada caja contiene 60 fundas

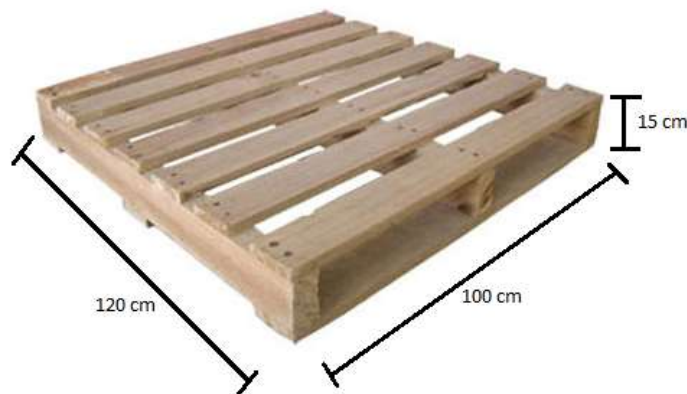
y un peso bruto de 12 kilogramos que dará un total de 50 cajas y un peso total de 600 kilogramos



*Figura 15. Medidas de caja*

Adaptado de (Cajasproansamty, s.f.)

La mercadería a exportar será enviada mediante un pallet americano de madera las cuales tiene las siguientes medidas 1.20 x 1.00.



*Figura 16. Medidas del pallet*

Adaptado de (Associated-pallets, s.f.)

**Se distribuirá de la siguiente manera:**

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

- Ancho del pallet 1.20 / ancho de la caja 0.25 = 4.8
- Largo del pallet 1.00 / largo de la caja 0.35 = 2.8

Se colocara 8 cajas en la base del pallet, 4 a lo ancho y 2 a lo largo, y 7 filas a lo alto del pallet, debido a que el total de la mercancía no sobrepasa los 1000 kg que es el peso máximo a paletizar, solo se enviara la mercadería en un solo pallet.

### **Cálculo del volumen de la carga en centímetros cúbicos**

- Ancho de la caja 25 cm x largo de la caja 35cm x 105 cm del total de las cajas incluido el alto del pallet=  $1260000\text{cm}^3$
- Dimensión total  $1260000\text{cm}^3 / 6000=210\text{ cm}^3$ , en este caso se emplea la constante para el transporte aéreo que son los 6000.
- $210 \times 1\text{ pallet}= 210$  peso volumétrico

Tabla 11.

*Cálculo de peso volumen en  $\text{cm}^3$*

<b>Dimensiones</b>	<b>Total dimensiones</b>	<b>Factor aéreo/6000</b>	<b>Numero de pallet con mercancía</b>	<b>Relación peso volumen</b>
25 x 35 x 105	$1260000\text{cm}^3$	$210\text{ cm}^3$	1	$210\text{ cm}^3$

Según los datos de las cajas y el peso del producto, la exportación se llevara a cabo mediante la utilización de un solo pallet; esto debido a que la capacidad que soporta un pallet es suficiente con relación al producto total que se va a exportar. Para obtener el dato del peso volumétrico primero se calcula el total de las dimensiones mediante la multiplicación del largo x el ancho de la caja y esto a su vez multiplicado con el alto total de las cajas incluido el alto del pallet.

Cálculo de peso en kilogramos

Tabla 12.

*Peso bruto de la mercancía.*

	Cantidad	Peso unitario	Peso total
Cajas con Chochos	50	12.300	615 Kg
Pallets	1	20	20 Kg
Peso total			635 kg

El peso bruto que se va a exportar es de 635 kg, con el cálculo de este dato se puede determinar que el medio de transporte que se utilizará es el aéreo.

#### 4.5.4 Costo y la utilidad del producto

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

Tabla 13.

##### *Valor de venta*

Descripción	Unidades	Valor unitario	Valor total
Chocho pelado funda 200g	3.000	2 USD	6000 USD

Tabla 14.

##### *Costo de la exportación*

Descripción	Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Chocho pelado funda 200g	3000	0.30	900.00
Trasporte interno			60.00
Seguro transporte interno			50.35
Pallet	1	10	10.00
Estibadores			20.00
Manipuleo(THC)			30.00
Certificado fitosanitario			125.00
Costo total			<b>1195.35</b>
Valor de venta- Costo total			<b>4804.65</b>

Mediante el cuadro de costos detallados para la exportación, al enviar 50 cajas de chocho con 60 unidades cada caja tendría un valor total de utilidad de 4804.65; por ende, el valor por caja sería \$ 96.09.

## **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Conclusiones**

Basándose en todo lo que se refiere a esta investigación se llega a determinar las siguientes conclusiones:

El producto que fue objeto de estudio en el presente proyecto; se puede concluir que en el mercado interno tiene gran aceptabilidad, pero en el mercado internacional tiene un bajo potencial de exportación.

Mediante las investigaciones realizadas referente al chocho y su impacto en el mercado español, se puede concluir que este producto tardaría en tener aceptación por la población de España.

Considerando el proceso de investigación basado en los mercados propicios para la introducción de este producto, se puede concluir que el mercado óptimo sería los EE.UU.

### **5.2 Recomendaciones**

Por su valor económico la industria alimenticia debería fomentar el aprovechamiento de este producto, ya que es sumamente rico en aceites no saturados, proteínas, minerales y vitaminas.

Es recomendable que, para el consumo general del chocho, se lo deba hervir durante 10 minutos, antes de elaborar cualquier tipo de preparación gastronómica.

Es recomendable cumplir con todas las normas establecidas por ambas partes para que la negociación no tenga trabas y tenga éxito.



## REFERENCIAS

- Associated-pallets. (s.f.). *Medida de pallet*. Recuperado el mayo 12 de 2017, de <https://associated-pallets.co.uk/blog/pallet-market-set-reach-1-billion-units-2017/>
- Avianca. (s.f.). *Tarifa internacional Avianca carga*. Recuperado el 30 de mayo de 2017, de <http://www.avianca.com/sv/es/nuestra-compania/servicios/avianca-cargo>
- Banco del Pacífico. (s.f.). *Carta de crédito*. Recuperado el 15 de mayo de 2017, de [www.Banco del Pacífico.ec](http://www.Banco del Pacífico.ec)
- Cajasproansamty. (s.f.). *medida de cajas*. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de <http://cajasproansamty.com/cajasyempaques/>
- Comercio internacional. (s.f.). *Los Incoterms 2010*. Recuperado el 12 de mayo de 2017, de <http://comerciointernacionalylogistica.blogspot.com/2011/02/los-incoterms-2010.html>
- Ecune. (s.f.). *Chocho ceco*. Recuperado el 15 de mayo de 2017, de <http://www.ecune.com.ec/>
- FAO. (s.f.). *Producción orgánica de cultivos andinos*. Recuperado el 05 de mayo de 2017, de [http://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/mountain\\_partnership/docs/1\\_produccion\\_organica\\_de\\_cultivos\\_andinos.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/mountain_partnership/docs/1_produccion_organica_de_cultivos_andinos.pdf)
- INGRUM. (s.f.). *Images by origeneseacu*. Recuperado el 07 de mayo de 2017, de [http://www.imgrum.org/user/origenesecu/1395141068/975332139988989425\\_1395141068](http://www.imgrum.org/user/origenesecu/1395141068/975332139988989425_1395141068)
- INIAP. (s.f.). *Cultivos Variedades y Costos de producción*. Recuperado el 11 de mayo de 2017, de <http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/MANUAL%20AGRICOLA%20GRANOS%20ANDINOS%202012.pdf>
- Lexuseditores. (s.f.). *Diccionario enciclopédico*. Recuperado el 10 de mayo de 2017, de <http://www.lexuseditores.com/categoria-producto/atlas-ilustrados/>

- Lideres. (s.f.). *Principales productores del chocho*. Recuperado el 27 de mayo de 2017, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/siembra-chocho-produccion-chimborazo.html>
- MAGAP. (s.f.). *investigó propiedades nutritivas del chocho, alternativa para una mejor alimentación*. Recuperado el 08 de mayo de 2017, de <http://www.agricultura.gob.ec/iniap-investigo-propiedades-nutritivas-del-chocho-alternativa-para-una-mejor-alimentacion/>
- MAGAP. (s.f.). *Producción orgánica de cultivos andinos - Mountain Partnership*. Recuperado el 16 de mayo de 2017, de [http://www.mountainpartnership.org/fileadmin/user\\_upload/mountain\\_partnership/docs/1\\_produccion\\_organica\\_de\\_cultivos\\_andinos.pdf](http://www.mountainpartnership.org/fileadmin/user_upload/mountain_partnership/docs/1_produccion_organica_de_cultivos_andinos.pdf)
- Oceano. (s.f.). *Diccionario Océano*,. Recuperado el 21 de mayo de 2017, de <http://www.oceano.com.co/oceano-digital>
- Pro-Colombia. (s.f.). *Reglamentos de Etiquetado de la U.S. FDA*. Recuperado el 16 de mayo de 2017
- Producción agrícola de España*. (s.f.). Recuperado el 12 de mayo de 2017, de <http://www.fao.org/docrep/x4400s/x4400s09.htm>

**ANEXOS**

## ANEXO 1. Información General del producto

REINO	Vegetal
DIVISIÓN	Fenerógama
CLASE	Dicotiledonea
ORDEN	Fabales
FAMILIA	Fabaceae
GÉNERO	<i>Lupinus</i>
ESPECIE	<i>Lupinus mutabilis</i>
NOMBRE COMÚN	Tarwi

Componentes (%)	Tarwi	Tarwi <sup>1,2</sup>			Soya	Frijol
		Semilla	Cotiledón (88,97%)	Tegumento (11,03%)		
Proteína	44,3	44,87	49,22	9,39	33,4	22
Grasa	16,5	13,91	15,38	2,20	16,4	1,6
Carbohidrato	28,2	27,12	27,08	27,5	35,5	60,8
Fibra	7,1	8,58	2,42	58,35	5,7	4,3
Ceniza	3,3	5,52	5,89	2,55	5,5	3,6
Humedad	7,7	9,63	9,67	10,79	9,2	12

**ANEXO 2. Factura**

**FACTURA**  
**ARANCELES E IMPUESTOS**

FEDERAL EXPRESS CORPORATION  
 Sucursal España  
 Edificio FedEx Centros de Carga Aerea, Aeropuerto Madrid-Barajas  
 28042 MADRID  
 Información Factura ?  
 Tél : 902 100 871  
 Fax : 91.327.91.21

Nº DE FACTURA : **9-469-17173**  
 FECHA : **25/07/2012**

\* Factura pagada sujeta a comprobación del cobro \*

Nº CIF Cliente :

Origen Nº	US / HWD 535247583826	Fecha Envío Paquete 1 PCS	21/06/2012 Peso 2,0 kg	Destino Nº Declaración	ES / BIO ESCO28012318263	Fecha Importación
Remitente DISCOPY LABS ALAN NAKASATO 48641 MILMONT DR FREMONT CA 94538 US Batch 01126				Destinatario		
Peso Volumen	3,5Kg	Dimensiones	23 x 23 x 30 cm3	Valor Declarado	Valor Flete	
Servicio	Referencia Remitente SO-421906-EC-1			Entrega el	28/06/2012 hasta 09:47:00	
Detalle de Cargos				Sujeto a IVA	Exento de IVA	
Aranceles pagados en efectivo			EUR	EUR		
IVA Pagado en efectivo				13,71		
Gastos Administrativos			13,50	75,95		
Suplidos						
Gastos administrativos (sujeto a tipo Impositivo 18%)						EUR 95,66
Otros servicios (sujetos a tipo impositivo 8%)						EUR 13,50
Otros servicios (sujetos a 0%)						EUR 0,00
IVA (18%)						EUR 2,43
<b>GRACIAS POR ENVIARNOS TODA RECLAMACION EN UN PLAZO DE 21 DIAS</b>				<b>NETO A PAGAR</b>		<b>111,59</b>

Federal Express Corporation, sucursal en España - Reg.Merc.Madrid - Tomo 14516 - Libro 0 - Secc.8 - Folio 19 - Hoja M-240256, Inscripción 1-Nº CIF ES W4002998E

**Factura pagada sujeta a comprobación del cobro**

Nº DE FACTURA:	<b>9-469-17173</b>	IMPORTE A PAGAR:	<b>0,00 EUR</b>

### ANEXO 3. Documento de transporte vía Aérea Air WayBILL

<b>999   YXY   0001883 0</b>		<b>999 0001883 0</b>				
SHIPPERS NAME AND ADDRESS SHIPPERS ACCOUNT NUMBER 79815100		NOT NEGOTIABLE <b>AIR WAYBILL</b> (AIR CONSIGNMENT NOTE)				
CONSIGNEES NAME AND ADDRESS CONSIGNEES ACCOUNT NUMBER 53703680		YOUR AIRLINE Airline's contact information				
ISSUING CARRIERS AGENT NAME AND CITY		ALSO NOTIFY NAME AND ADDRESS (OPTIONAL ACCOUNTING INFORMATION)				
AGENTS IATA CODE 999		ACCOUNTING INFORMATION				
AIRPORT OF DEPARTURE (ADDR OF FIRST CARRIER) AND REQUESTED ROUTING Whitehorse		INVOICE :				
ROUTING AND DESTINATION TO BY FIRST CARRIER 4N TO BY YOC 4N TO BY YEVI 4N		CURRENCY CHGS WT/VOL OTHER DECLARED VALUE FOR CARRIAGE DECLARED VALUE FOR CUSTOMS CDN CODE PPD COLL PPD COLL NVD NCV				
AIRPORT OF DESTINATION Inuvik		AMOUNT OF INSURANCE INSURANCE - If shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance TC				
HANDLING INFORMATION these commodities licensed by US for ultimate destination		Diversion contrary to US law is provided				
NO. OF PIECES RCP	GROSS WEIGHT	RATE CLASS COMMODITY ITEM NO.	CHARGEABLE WEIGHT	RATE CHARGE	TOTAL	NATURE AND QUANTITY OF GOODS (INCL. DIMENSION OR VOLUME)
1	16	P	16.00	1.60	25.60	FISH
				NSC 7%	1.79	NOT RESTRICTED
1	16.0				27.39	
A. 27.39 PREPAID WEIGHT CHARGE COLLECT		B. PICKUP CHARGES		K. ORIGIN ADVANCE CHARGES		DESCRIPTION OF ORIGIN ADVANCE ITEMS PREPAID
VALUATION CHARGE		C. DELIVERY CHARGES		L. DEST. ADVANCE CHARGES		DESCRIPTION OF DEST. ADVANCE ITEMS COLLECT
D. TAX		SHIPPER'S R.F.C.		OTHER CHARGES AND DESCRIPTION		
I. 1.92 TOTAL OTHER CHARGES DUE AGENT		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains restricted articles, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable national government regulations, and for international shipments, the current international Air Transport Association's Restricted Articles Regulations.				
B.F. TOTAL OTHER CHARGES DUE CARRIER		SIGNATURE OF SHIPPER OR HIS AGENT				
G. COD → CURRENCY		EXECUTED ON				
TOTAL PREPAID 29.31		TOTAL COLLECT		30-01-2003 12:50 Whitehorse		
CURRENCY CONVERSION RATES		TOTAL COLLECT IN DESTINATION CURRENCY		(Date) (Time) at (Place) SIGNATURE OF ISSUING CARRIER OR ITS AGENT		
FOR CARRIERS USE ONLY AT DESTINATION		CHARGES AT DESTINATION		TOTAL COLLECT CHARGES		
				<b>999 0001883 0</b>		

## ANEXO 4. Póliza de Seguro

		<b>DECLARACION DE TRANSITO INTERNACIONAL DE MERCANCIAS</b> SAT No.8309-804481		1. No. de DUT: GT1200000076126      3. Pág. 1/1  GT1200000076126		
2. Es de Interés Cuarentenario: SI				3. PARTIDA O INECCO:		
4. EXPORTADOR, EMBARCADOR O REMITENTE:			5.1 País: Guatemala 5.2 Aduana: ADUANA TECUN UMAN 5.3 Fecha: 01/11/2012 08:51:10			
4.1 Nombre: 4.2 Dirección: MEXICO D.F. 4.3 E-mail: SIN 4.4 Teléfono: SIN 4.5 Fax: SIN			6. TRANSPORTISTA: 6.1 Código: 01 6.2 Nombre: TRANSPORTES JW I SOCIEDAD ANONIMA			
7. CONSIGNATARIO:			8. CONDUCTOR O MOTOREISTA:			
7.1 Nombre: 7.2 Dirección: MERCADO MAYORIS SAN PEDRO SULA HONDURAS 7.3 E-mail: SIN 7.4 Teléfono: SIN 7.5 Fax: SIN			8.1 Nombre: O I I, G I ZA I Z B I I NA 8.2 Tipo de documento de identificación: QTRQ 8.3 No. documento identificación: CA-4 8.4 Nacionalidad: Guatemala 8.5 No. de licencia: 1764864370506			
9. UNIDAD DE TRANSPORTE:			10. DESTINO:			
9.1 No. de matrícula: 9.2 País de registro: Guatemala 9.3 Marca: PE 181 9.4 Chasis: N493436			10.1 País: Honduras 10.2 Aduana: AGUACALIENTE			
11. REMOLQUE:			12. MERCANCIAS:			
11.1 No. de matrícula: #E) E1 11.2 País de registro: El Salvador			12.1 País de origen: Mexico 12.2 País de procedencia: Mexico			
13. CUARENTENA:			14. DOCUMENTOS ASOCIADOS:			
13.1 No. de Certificado Fitosanitario: 1354796			CERTIFICADO FITOSANITARIO, FACTURA DE LAS MERCANCIAS, MANIFIESTO DE CARGA			
15. MARCAS DE EXPOSICION No. de contenedor y dimensiones		16. No. y CLASE DE BULTOS Descripción de las mercancías		17. Índice Arancelario de la mercancía	18. Peso Bruto de la mercancía (Kg)	19. Valor US\$
JM 48X120X11.8		1100 CAJAS AGUACATE CHOQUETTE, HALL BOUTH		08044000	23,100.00	3,700.00
TOTAL				23,100.00kg	3,700.00	
20. TRANSPORTISTA:						
20.1 Nombre:						
20.2 Firma:						
LO DECLARADO EN ESTE INSTRUMENTO ES BAJO FE DE JURAMENTO. POR EL PRESENTE DOCUMENTO ME COMPROMETO A GARANTIZAR LA ENTREGA DE LAS MERCANCIAS ASIDA EXISTENTE A LA ADUANA DESTINO EN LOS TERMINOS ESTABLECIDOS AL DORSO POR LAS AUTORIDADES DE ADUANA, CUARENTENA Y MIGRACION						

**Anexo 5. Lista de empaque**

Inc. **Packing List**

PO Box  
Lamont, CA  
Phone: (661)  
Fax: (661)

Date	6/4/2012
Invoice #	12-0096
P.O. No.	

<b>Bill To</b>
S.A. KM. Carretera Al Pacifico Entrada A Amatitlan, Guatemala

<b>Ship To</b>
S.A. KM. Carretera Al Pacifico Entrada A Amatitlan, Guatemala

ORIGINAL

Ocean Carrier:	APL Germany
Discharge Port:	Los Angeles, California
Port of Entry:	Puerto Quetzal, Guatemala City

Gross Weight-KGS	24070
ETD	06/01/2012
ETA	06/10/2012
Terms	CIF

Quantity	Unit	Description	Booking No.	Container No.
24.07	MT	20 Totes, US#1, Fresh Potatoes for Process	098569948/20032139	APRU 5085630



24.07	Total Quantity
-------	----------------

WE CERTIFY THIS PACKING LIST TO BE CORRECT AND TRUE AND THE  
COMODITIES LISTED HERIN TO BE PRODUCTS OF THE U.S.A.  
ALLIED POTATO, INC

*[Handwritten Signature]*