



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE ACEITE DE AGUACATE HACIA HOLANDA

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

Profesor Guía
Eco. Henry Santiago Gómez Sarmiento

Autora
Ana Lucía González Vásquez

Año
2017

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

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

Henry Santiago Gómez Sarmiento

Economista

C.I. 1717257404

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, dando cumplimiento a las disposiciones vigentes que regulan los trabajos de titulación”.

Cinthia Verónica Andrade Vélez
Ingeniera en Negocios Internacionales
C.I. 1716428220

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.”

Ana Lucía González Vásquez

C.I 1717154775

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi padre David González ya que gracias a su ejemplo me enseñó a no rendirme hasta cumplir mis objetivos.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi abuelita Gretita por ser la mejor mamá y mi mayor inspiración para ser una buena persona. Siempre estaré agradecida por todo el amor incondicional que me dio y siempre estará en mi corazón. ¡Te amo Abuelita!

RESUMEN

La investigación tiene como fin indicar el proceso de exportación de aceite de aguacate hacia Holanda y de igual forma dar a conocer los beneficios de este producto poco conocido a nivel local pero muy demandado a nivel internacional. El Ecuador es un país con gran producción de aguacate de alta calidad es por eso que el aceite de aguacate Ecuatoriano es muy reconocido a nivel mundial incluso ganador de más de tres premios por la excelente calidad de este producto, en el Ecuador existe una sola empresa que produce este tipo de aceite , la empresa se encuentra ubicada en la provincia de Carchi en la ciudad de Mira, es por eso que el producto tiene el nombre de esta ciudad, hay que tomar en cuenta que el producto es 100% orgánico lo cual genera muchos beneficios para la salud.

El Ecuador es un país privilegiado por el clima que posee es por eso que los frutos que son ecuatorianos tienen un sabor único y una excelente calidad, la fábrica que produce el aceite de aguacate se encuentra a 1900 metros sobre el nivel del mar lo cual favorece a la producción de aguacate ya que todo el tiempo tiene un clima excelente para el desarrollo del producto.

Se va a realizar un análisis del mercado destino en este caso Holanda analizar la acogida que tiene este producto en el país de destino el cual tiene 17 millones de habitantes que cuidan su alimentación incluyendo aceites saludables a sus comidas. Se va a realizar una investigación para cumplir con todas las normas de etiquetado, embalaje y todo el proceso logístico que implica una exportación.

Finalmente se va a realizar una investigación del proceso de producción del aceite de aguacate y se calculará la utilidad que genera la exportación de este producto.

ABSTRACT

The research aims to indicate the process of exporting avocado oil to Holland and also to publicize the benefits of this product little known locally but very demanded internationally. Ecuador is a country with great production of high quality avocado that is why Ecuadorian avocado oil is very recognized worldwide even winner of more than three awards for the excellent quality of this product, in Ecuador there is only one company which produces this type of oil, the company is located in the province of Carchi in the city of Mira, that is why the product has the name of this city, we must take into account that the product is 100% organic which generates many health benefits.

The Ecuador is a country privileged by the climate that it is that is why the fruits that are Ecuadorian have a unique flavor and an excellent quality, the factory that produces the oil of avocado is to 1900 meters on the level of the sea which favors to the production of avocado since all the time has an excellent climate for the development of the product.

A market analysis will be carried out in this case Holland to analyze the reception of this product in the destination country which has 17 million inhabitants who care for their food including healthy oils to their meals. An investigation will be carried out to comply with all the rules of labeling, packaging and the entire logistical process involving an export. Finally, an investigation will be carried out on the avocado oil production process and the profit generated by the export of this product will be calculated.

INDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Planteamiento del Problema	1
1.2 Objetivos	1
1.2.1 Objetivo general.....	1
1.2.2 Objetivos específicos.....	1
1.3 Justificación	1
2. EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN	3
2.1 Características del producto	3
2.2 Arancelario	5
2.2.1 Código arancelario aceite de aguacate:	6
2.3 Producción y oferta en el Ecuador	6
2.3.1 Variedades de aguacates en el Ecuador	7
2.4 Proceso de producción del aceite de aguacate:	8
2.5 Envasado y etiquetado:	12
3. ANÁLISIS DEL MERCADO META HOLANDA	14
3.1 Producción local de aceite de aguacate en Holanda	15
3.2 Importaciones del producto en Holanda.....	16
3.3 Importaciones del producto de Holanda desde el Ecuador .	17
3.4 Acuerdos preferenciales en los cuales participa	
Ecuador y Holanda	19
3.4.1 Datos que debe tener el certificado EUR 1:.....	19
3.5 Barreras de entrada.....	20
3.5.1 Barreras arancelarias	20
3.5.2 Barreras no arancelarias	20
3.6 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje.....	20
3.7 Análisis de la competencia	22

4. PROCESO DE EXPORTACIÓN	24
4.1 Flujograma de exportación	24
4.2 Requisitos y trámites de exportación	25
4.2.1 Los requisitos para realizar una exportación son	25
4.2.2 Documentos que deben acompañar las exportaciones	26
4.2.3 Los tipos de aforo son	26
4.3 Incoterms.....	27
4.3.1 Los incoterms sirven para saber.....	27
4.4 Transporte	29
4.4.1 Los medios de transporte que existen son	29
4.4.2 Datos que deben ir en el documento Bill of lading:.....	30
4.5 Cubicaje.....	30
4.6 Costos de la exportación	34
4.7 Tiempo de tránsito de la carga	36
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	37
5.1 Conclusiones	37
5.2 Recomendaciones.....	38
REFERENCIAS	39

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del Problema

El aceite de aguacate es un producto poco conocido a nivel nacional es por eso que la empresa necesita enfocarse en mercados internacionales como Holanda ya que es un país que utiliza mucho los aceites saludables como el de oliva y aguacate, gran parte de la población holandesa se alimenta sanamente.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

- Desarrollar una estrategia de exportación para exportar aceite de aguacate desde Ecuador hacia Holanda

1.2.2 Objetivos específicos

- Analizar los costos de la exportación del producto
- Descubrir las tendencias respecto a productos naturales en Holanda
- Identificar las relaciones comerciales existentes entre Ecuador y Holanda.

1.3 Justificación

En la actualidad gran parte de la población Holandesa se ha enfocado en cuidar su salud y llevar una dieta equilibrada en la cual se utiliza aceites saludables como el de aguacate y oliva es por eso que este proyecto de exportación busca brindar información relevante para que se pueda realizar la exportación de este producto poco conocido en el Ecuador, pero muy reconocido a nivel mundial.

Hay que tomar en cuenta que uno de los productos más exportados por el Ecuador es el aguacate gran parte de las exportaciones es a Europa, el objetivo de la investigación es informar sobre los beneficios para los consumidores al momento de consumir este producto ya que al agregar aceites saludables a nuestra alimentación se puede prevenir muchas enfermedades como el cáncer, diabetes entre otras enfermedades.

El aceite de aguacate es valorado por su utilidad en la fabricación de cosméticos, y en gastronomía por su sabor, aroma y porque, además, compite con el aceite de oliva en cuanto a ser saludable en la sangre, contribuye a equilibrar los triglicéridos y el colesterol.

Mediante este proyecto se busca crear conciencia en los consumidores e incentivarlos a consumir productos de buena calidad que se producen en el Ecuador pero por falta de información en los consumidores estos productos no llega a tener gran acogida en nuestro país, también se busca seguir ampliando el mercado internacional para fomentar la exportación de este excelente producto.

2. EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN

2.1 Características del producto



Figura 1. Aceite de aguacate

Tomando de (Yotuspanishoil, s.f.)

La base principal para que el aceite de aguacate sea de gran calidad es el proceso para cosechar el aguacate ya que debe tener un grado especial de madurez del fruto y cumplir con algunos parámetros de calidad como estar enteros y sanos, estar exentos de plagas, no tener olores extraños y sabor extraño.

El aceite de aguacate es un producto 100% orgánico el cual se lo obtiene de la pulpa del aguacate. El proceso de fabricación se lo realiza naturalmente sin utilizar químicos, el aceite de aguacate se realiza mediante un sistema continuo de frío utilizando materia prima de alta calidad, al realizar un proceso de extracción frío garantiza que el aceite sea 100% natural.

El aceite que se produce es extra virgen el cual genera mayores beneficios para la salud al consumir, el aguacate es seleccionado por expertos para poder tener mejor calidad en el producto, el aceite de aguacate contribuye a equilibrar los

triglicéridos, es una excelente fuente de “Omega 3”, “Omega 6” y “Omega 9” los cuales pueden prevenir las enfermedades cardiovasculares debido a que reduce el colesterol y mejora la función inmunológica del cuerpo. Este tipo de ácidos grasos solo se puede adquirir a través de alimentos ya que el cuerpo no produce estos elementos.

Tabla 1.

Características del producto

Características del producto
100% natural cultivado orgánicamente
Libre de químicos
Sin uso de pesticidas
Sin Gluten
Sin preservantes
No contiene colesterol
Libre de grasas
Omega 3-6-9
Antioxidante natural
Duración del producto 3 años
Alto contenido en vitamina E

Adaptado de (MIRA, s.f.)

El aceite de aguacate es un aliado para la salud ya que previene enfermedades como diabetes y cáncer, el aceite de aguacate tiene muchas vitaminas como la E y K de igual forma es alto en hierro y fósforo lo cual genera varios beneficios para la salud, este tipo de aceite es comparado con el aceite de oliva ya que es otro aceite muy saludable.

El aceite de aguacate tiene varios usos es por eso que es muy cotizado a nivel mundial ya que se lo puede utilizar en la alimentación para usarlo como condimento para las comidas o para freír ya que tiene menos colesterol que el aceite normal.

El aceite de aguacate se utiliza para producir cosméticos ya que brinda múltiples beneficios para la piel y es muy cotizado por las grandes marcas que producen cosméticos y tratamientos faciales debido a sus grandes cualidades humecta perfectamente la piel.



Figura 2. Botella de aceite de aguacate

Tomando de (Mira, s.f.)

2.2 Código Arancelario

El código arancelario sirve para poder identificar el producto que va a ser comercializado, el código arancelario es muy importante ya que consta en los documentos de comercio exterior para poder calcular los impuestos del producto.

2.2.1 Código arancelario aceite de aguacate:

Tabla 2.

Partida arancelaria

1515	Las demás grasas y aceites vegetales fijos
1515.90.00.00	Las demás (Arancel quinta enmienda)
1515.90.00.90	Las demás (Arancel sexta enmienda)

Adaptado de (Ecuapass, s.f.)

2.3 Producción y oferta en el Ecuador

Es muy importante analizar la oferta ya que podremos saber si hay posibilidad de cubrir la demanda solicitada por Holanda, el aceite de aguacate solo lo produce una empresa en el Ecuador esta empresa se llama Uyama Farms se encuentra en el sector de San Nicolás, en la provincia de Carchi, cantón MIRA esta empresa ha generado nuevas fuentes de empleo en este cantón lo cual favorece al desarrollo del mismo.

La planta de producción de Uyama Farms puede producir cinco toneladas diarias de aguacate de buena calidad con una producción 100 % orgánica, para la producción del aceite se utiliza dos tipos de aguacate que son Hass y Fuerte que tienen un tamaño mediano lo que facilita el aprovechamiento de la pulpa a un 70%.

2.3.1 Variedades de aguacates en el Ecuador



Figura 3. Aguacate Bacon
Tomando de (Alimentos, s.f.)

Fruto con forma de pera de color verde, el tamaño del fruto es mediano lo que permite aprovechar la pulpa a un 61% no tiene un sabor tan exquisito como otros aguacates.



Figura 4. Aguacate Fuerte
Tomando de (Campodebenamayor, s.f.)

Fruto con forma alargada con un tamaño mediano a grande (170 - 500 gr.) lo cual permite aprovechar la pulpa en un 77% este aguacate tiene un excelente sabor y una alta calidad.



Figura 5. Aguacate Hass

Tomando de (La república, s.f.)

Fruto color verde oscuro al madurar se torna color negro su tamaño es mediano (150 gr) lo cual permite aprovechar la pulpa un 70% tiene un buen sabor y es de excelente calidad para realizar aceite de aguacate.

El aguacate para ser tomado en cuenta para producir el aceite de aguacate debe cumplir con algunas características como: estar enteros, encontrarse limpios y sanos, no deben tener ninguno olor o sabor amargo el aguacate debe cumplir con estas condiciones para poder ser transportado y de igual forma debe llegar en las mismas condiciones a la planta de producción de aceite.

2.4 Proceso de producción del aceite de aguacate:

En la primera etapa se selecciona los aguacates los que se encuentran en perfectas condiciones, es decir sin olores, golpes, cortes u hongos, el aguacate seleccionado es el que tiene mejor calidad.



Figura 6. Selección de materia prima
Tomando de (Mira, s.f.)

Una vez seleccionado el producto pasa por un proceso de sanitización en el cual se le realiza una limpieza profunda al fruto.



Figura 7. Limpieza del aguacate
Tomando de (Mira, s.f.)

Una vez que el producto ya es seleccionado y pasa por el proceso de sanitización se procede a quitar la cáscara y semilla del aguacate esto se realiza utilizando una máquina llamada despulpadora que se encarga de partir el fruto.



Figura 8. Retiro de la cascara

Tomando de (Mira, s.f.)

Proceso de amasado:

Para este proceso se lo realiza todo en frío para poder extraer el aguacate en excelentes condiciones a la pulpa se le hace un tratamiento el cual ayuda a debilitar las paredes celulares del aguacate facilitando el proceso para producir el aceite esto dura dos horas y media.



Figura 9. Amasado

Tomando de (Mira, s.f.)

Después de que la masa de la pulpa pasa por el proceso de amasado se realiza la separación mediante centrifugado donde finalmente se unen para clarificar el aceite, cuando ingresa a la siguiente máquina que se encarga de separar definitivamente el agua y el aceite.



Figura 10. Centrifugado
Tomando de (Mira, s.f.)

El aceite de aguacate es sometido al proceso de decantación donde se eliminan pequeñas impurezas, una vez que el aceite ya está filtrado se lo deja reposar durante siete días.

Cuando el aceite pasa durante siete días en reposo se lo somete a un proceso de fraccionamiento por frío en el cual se va enfriando el aceite de aguacate paulatinamente hasta que se formen cristales de grasa pequeños para que sea fácil filtrar.



Figura 11. Decantación
Tomando de (Mira, s.f.)

2.5 Envasado y etiquetado:

Finalmente, el aceite es envasado en una botella color verde oscuro para que no pasen los rayos de luz y el producto se conserve por más tiempo, el envase lo realiza una máquina para poder llenar las botellas de 250 ml o 500 ml y otra máquina se encarga de tapar estas botellas.

El etiquetado se lo realiza manualmente, las etiquetas deben contener datos importantes como:

- La tabla nutricional
- Fecha de vencimiento
- Información sobre empresa productora
- Forma de almacenaje



Figura 12. Envasado

Tomando de (Mira, s.f.)

Tabla 3.

Exportaciones del Ecuador hacia el Mundo (Toneladas)

Exportaciones del Ecuador hacia el Mundo							
Cantidad: Toneladas							
Año de Exportación	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Brasil	0	30	46	41	30	30	61
Estados Unidos	3	0	2	2	5	6	12
Alemania	0	0	0	0	4	2	8
Reino Unido	0	0	0	8	0	16	8
Canadá	0	0	0	0	4	28	3
Japón	0	0	0	0	2	8	3
Países Bajos	0	0	0	1	2	1	2
Colombia	0	0	1	0	3	3	1
Israel	0	0	0	0	0	0	1
Turquía	0	0	0	0	0	0	1

Adaptado de (Trademap, s.f.)

Tabla 4.

Exportaciones del Ecuador hacia el Mundo (Dólares)

Exportaciones del Ecuador hacia el Mundo							
Valor: Miles de dólares							
Año de Exportación	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Brasil	0	81000	122000	256000	106000	80000	203000
Estados Unidos	24000	0	17000	12000	25000	28000	53000
Alemania	0	0	0	0	36000	17000	28000
Reino Unido	0	0	0	37000	0	70000	33000
Canadá	0	0	0	0	38000	35000	37000
Japón	0	0	0	0	4000	19000	27000
Países Bajos	0	0	0	6000	35000	35000	31000
Colombia	0	0	23000	0	173000	342000	101000
Israel	0	0	0	0	0	0	9000
Turquía	0	0	0	0	0	0	9000

Adaptado de (Trademap, s.f.)

El Ecuador es un país privilegiado por las condiciones climáticas dando una gran ventaja a nivel mundial para poder exportar productos de excelente calidad. Mediante los presentes cuadros se puede analizar que las exportaciones del producto han ido aumentando en el transcurso del tiempo, hace siete años se empezó a exportar a todo el mundo él y podemos ver que hay gran acogida del producto en Brasil y Estados Unidos pero de igual forma si existen exportaciones a Holanda que en el cuadro consta como Países bajos, con el paso de los años las exportaciones han ido aumentando esto se debe a que se empieza a dar a conocer el producto en el extranjero. Los socios principales del Ecuador son Brasil, Estados Unidos y Alemania, en el caso de Brasil empezó a importar desde el año 2011 y ha ido aumentando paulatinamente hasta el año 2016, mientras que Estados Unidos realizó las primeras importaciones desde el año 2010 como podemos analizar en el cuadro en el año 2011 no importó ningún valor, pero después continuó realizando importaciones con valores más altos.

Alemania es otro principal socio para el Ecuador a pesar de que sus importaciones empezaron desde el año 2014 con el acuerdo reciente que Ecuador firmó con la Unión Europea esto va a seguir expandiéndose y generando mayores ingresos para el Ecuador.

En séptimo lugar como uno de los mejores importadores esta Países Bajos (Holanda) el mercado meta en esta investigación es una buena señal para saber que el mercado destino si ha realizado algunas importaciones del producto desde el año 2013 y desde esa fecha hasta ahora no lo han dejado de realizar al contrario han ido aumentando, los productos ecuatorianos son muy competitivos a nivel mundial debido a la excelente calidad que tienen.

3. ANÁLISIS DEL MERCADO META HOLANDA

Holanda se divide en dos provincias en Meridional y Septentrional y diez provincias más, Holanda se caracteriza por ser un país plano el cual cuenta con algunas playas y cuenta con uno de los puertos marítimo más grandes de Europa ubicado en la Rotterdam. La economía en Holanda es estable y muy buena lo

que facilita las operaciones de comercio exterior, brindando seguridad a los exportadores que desean abrir un nuevo mercado en el país.

Tabla 5.

Características de Holanda

Indicadores sobre Holanda	
Nombre:	Países Bajos
Capital	Ámsterdam
Gobierno	Constitucional
Lenguaje oficial:	Holandés
Población:	17016967
Crecimiento poblacional:	0.40%
Moneda oficial:	Euro
PIB:	USD 773,9 millones
PIB per cápita:	USD 50800

Adaptado de (Proecuador s.f.)

3.1 Producción local de aceite de aguacate en Holanda

Lo principal al realizar una exportación es conocer sobre el mercado meta en Holanda no se produce aceite de aguacate debido a las condiciones climáticas que tiene el país, ya que no son óptimas para generar este producto es por eso que no existen empresas dedicadas a esta actividad.

Es una gran ventaja para el Ecuador poder exportar a este país debido a que existe gran demanda del producto. En Holanda un importante sector de la población se cuida en la alimentación y utilizan varios aceites como el de oliva y el aceite de aguacate que genera grandes beneficios para la salud al ser una grasa saludable previene enfermedades como el cáncer y diabetes debido a su alto contenido en vitaminas como B y E.

3.2 Importaciones del producto en Holanda

Tabla 6

Importaciones realizadas por Holanda desde el mundo (dólares)

Importaciones realizadas por Holanda										
Cantidad: Dólares										
Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
India	35618	24632	15648	35204	41152	55824	54570	56220	77405	69198
Bélgica	12660	31928	24207	20658	45827	46549	48937	47973	33609	26011
Estados Unidos	10577	6414	3141	3135	2612	2612	9295	10754	20832	24665
Togo	10974	22173	9997	0	13560	13560	8443	15389	12204	19312
Alemania	19719	27245	30062	29607	66794	66794	50338	35175	19177	17964
Ghana	7181	22365	14798	14729	22929	22929	17144	24904	17916	14740
Reino Unido	15256	11873	6691	6687	16105	16105	9801	13022	9649	13060
China	8187	7973	5419	5939	13789	13789	15546	18714	6077	9839
Dinamarca	273	525	285	663	794	794	214	762	4005	5901
México	1467	1443	1462	2060	1555	1555	2313	4187	3817	3802

Adaptado de (Trademap, s.f.)

Tabla 7.

Importaciones realizadas por Holanda desde el mundo (toneladas)

Importaciones de Holanda desde el Mundo										
Cantidad: Toneladas										
Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
India	32717	17492	9026	23580	19020	35010	37436	38515	55708	59476
Bélgica	12935	23778	11314	17422	32330	35762	35762	38387	30003	25422
Estados Unidos	6488	5354	1147	3721	1434	6364	6364	6324	15460	24655
Alemania	19192	19262	14744	22049	50895	29526	29526	32722	15300	16917
Togo	9699	10179	2261	0	10259	6373	6373	10528	9834	14532
Ghana	5360	10339	3347	11131	16467	12185	12185	15788	12021	9677
Dinamarca	125	130	99	254	267	103	103	229	1192	1695
Francia	1160	420	662	1647	3182	1670	1670	3741	2114	1271
China	1641	1837	1241	959	1443	2103	2103	1449	847	1265
Reino Unido	8081	1528	1758	2263	6962	5153	5153	7658	1290	1053

Adaptado de (Trademap, s.f.)

En los últimos 10 años Holanda ha realizado varias importaciones de la partida arancelaria. Sus principales socios comerciales son India, Bélgica y Estados Unidos las cantidades importadas han ido aumentando con el transcurso de los años, hay que tomar en cuenta que un factor para que las importaciones se hayan incrementado, se debe a que en Holanda los aceites saludables como el de oliva y aguacate forman parte fundamental de la alimentación de gran parte de la población.

Dado el cuadro que antecede podemos analizar que la mayoría importaciones que realiza Holanda son desde países que pertenecen a la Unión Europea debido a la facilidad comercial que tienen y de igual forma el medio de transporte es mucho más rápido debido a que se encuentran muy cerca, esto permite optimizar tiempo y recursos.

Hay que tomar en cuenta que Holanda es un gran importador del producto debido al gran consumo de productos 100% orgánicos en los países bajos la gran mayoría de la población busca informarse sobre los productos más saludables de igual forma es una nueva forma de vida buscar consumir solo productos orgánicos muchas familias incluso se están dedicando a la producción de vegetales y frutas de forma natural libre de químicos, analizando este cuadro podemos darnos cuenta que el mercado meta es ideal para realizar la exportación del aceite de aguacate.

3.3 Importaciones del producto de Holanda desde el Ecuador

Tabla 8.

Importaciones realizadas por Holanda desde Ecuador (dólares)

Importaciones de Holanda desde Ecuador				
Valor: Miles de dólares				
Año de importación	2013	2014	2015	2016
Miles de dólares	3000	8000	1000	11000

Adaptado de (Trademap, s.f.)

Tabla 9.

Importaciones realizadas por Holanda desde Ecuador (toneladas)

Importaciones de Holanda desde Ecuador				
Cantidad: Toneladas				
Año de importación	2013	2014	2015	2016
Toneladas	1	2	1	2

Adaptado de (Trademap, s.f.)

En los cuadros podemos analizar que Holanda ha realizado pocas importaciones del producto desde Ecuador, han empezado a importar desde el año 2013. Con el transcurrir del tiempo estas importaciones han ido aumentando esto se debe a que poco a poco se va dando a conocer el producto en Europa en el año 2016 es donde más importaciones se han realizado de este producto, esto es muy bueno para nuestro país al ser uno de los pocos productores de aceite de aguacate a nivel mundial.

Las exportaciones que el Ecuador realizan generan mayores ingresos económicos para el país de igual forma los productos Ecuatorianos se van dando a conocer a nivel mundial y de esta forma poco a poco se van abriendo nuevos mercados internacionales.

Desde mi punto de vista se debe fomentar mucho la matriz productiva del país tomando en cuenta que tenemos excelentes productos de esta forma se debería brindar apoyo a los exportadores, para que la exportación sigan aumentando y no se empiecen a detener, como se puede analizar en el grafico solo desde el año 2013 se han realizado este tipo de exportaciones años atrás nunca se los realizo esto significa que debemos empezar a aprovechar de nuestros productos.

3.4 Acuerdos preferenciales en los cuales participa Ecuador y Holanda

A partir del primero de enero del 2017 entró en vigor el acuerdo comercial multipartes en el cual participa el Ecuador y la Unión Europea este acuerdo genera muchos beneficios para el país debido a que facilitan el proceso de comercio exterior al asegurar la reducción de los aranceles a los productos exportados desde el Ecuador.

Para acceder a los beneficios de este acuerdo comercial para realizar una exportación se debe usar el certificado EUR 1 para facilitar el proceso de ingreso del productor a Holanda.

Para esta exportación es necesario el certificado EUR1 que se lo debe llenar en idioma español es decir el idioma oficial del país exportador.

Este certificado se lo debe solicitar mediante el ECUAPASS en la opción de certificados de origen - DJO, el exportador debe realizar una declaración juramentada de origen en la cual se detalla el origen de la mercancía que va a ser exportada

3.4.1 Datos que debe tener el certificado EUR 1:

- Nombre completo o razón social del exportador
- Domicilio del exportador
- País de exportación
- País de importación
- Indicar el medio de transporte que se usará para esta operación comercial.
- Detalles de la mercancía (Número de mercancía, número de bultos y su clasificación arancelaria (Cuatro dígitos mínimos)
- Peso de la mercancía en kg
- Firma del exportador

3.5 Barreras de entrada

3.5.1 Barreras arancelarias

Las barreras arancelarias son valores que debe cancelar el importador o al exportador, en el caso del Ecuador no se realiza ningún cobro al momento de realizar una exportación.

3.5.2 Barreras no arancelarias

Son impedimentos no arancelarios que pone el país a los productos importados, pueden ser certificados o licencias previas.

En el caso del aceite de aguacate es categoría 1 es decir que por el grado de procesamiento que tiene, no existe el riesgo de contaminación de plagas, por tal motivo no requiere ir acompañado de un Certificado Fitosanitario de Exportaciones (CFE). Documentos que por lo general acompañan a los productos de origen vegetal para indicar que se encuentran libres de plagas, por ende, este producto puede ser exportado sin ningún permiso previo.

3.6 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje

Para la exportación del producto hacia Holanda solo se van a enviar botellas de 250ml debido a que los consumidores del país les gusta consumir envases más pequeños como el de aceite de oliva que también se comercializa en presentación de 250ml.

Etiquetado del producto:



Figura 13. Etiqueta

Tomado de (Mira s.f.)

- a) Etiqueta frontal
- b) Etiqueta posterior

Los requisitos de etiquetado para la botella de 250ml deben tener etiquetado general y nutricional, también debe incluir fecha de vencimiento y los datos del fabricante del producto, todos los datos deben estar en inglés o el idioma local que es holandés.

En la etiqueta deben constar los siguientes datos:

- Nombre del producto
- Los ingredientes que contiene el producto
- Cantidad de contenido neto
- Fecha de vencimiento
- Nombre y dirección del productor
- Condiciones de almacenaje o de uso
- Características nutricionales del aceite de aguacate.
- Instrucciones de uso
- Datos referentes al lugar de origen del producto

Empaque:



Figura 14. Empaque
Tomado de (Mira, s.f.)

El aceite de aguacate para el empaque de botellas de 250ml van 24 botellas en cada caja.

Las cajas para la exportación deben contener los datos del producto, la cantidad de unidades que se van a enviar de igual forma contener el peso en kilogramos en el caso de esta exportación debe tener el nombre del país exportador que es Ecuador y el de destino Holanda.

3.7 Análisis de la competencia

Ecuador tiene algunos competidores en este caso vamos a analizar cinco países que son los que más exportan a Holanda en primer lugar tenemos a la India que es el principal socio comercial de Holanda, hay que tomar en cuenta que en segundo lugar tenemos a Bélgica que es el país vecino de Holanda, lo que facilita la exportación ya que se puede hacer vía terrestre optimizando tiempo y recursos de igual forma tenemos a Alemania otro país que forma parte de la Unión Europea.

Los países competencia de Ecuador tienen una amplia población y de igual forma mucho más territorio que el Ecuador por ende tienen más capacidad de producción, pero la diferencia es que en el Ecuador se produce el mejor aceite de aguacate del mundo ya que tiene alta calidad y ha sido ganador de algunos premios a nivel mundial este sería el plus que tiene nuestro producto y la ventaja competitiva con los países antes mencionados.

4. PROCESO DE EXPORTACIÓN

4.1 Flujograma de exportación

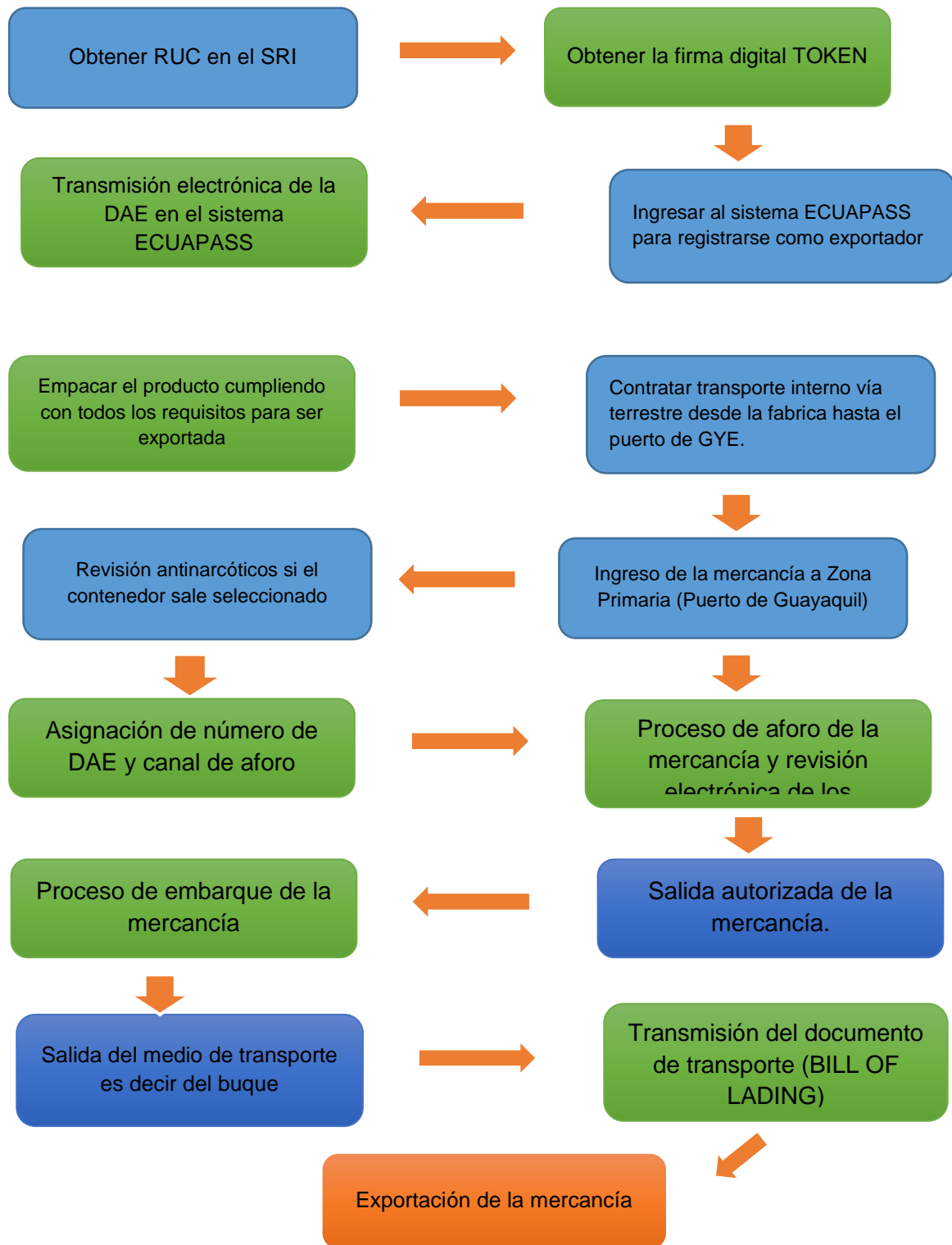


Figura 15. Flujograma de exportación

Para comenzar con los trámites de exportación primero en la planta de producción se empieza a realizar la fabricación del aceite de aguacate, empleando la mejor materia prima para que el producto cumpla con todos los parámetros para ser exportado.

Una vez que ya se habló con el importador en el país de destino y se realiza todo el trámite para obtener la carta de crédito que respalde el pago de la exportación, se procede a empacar las botellas en las cajas que van a ser enviadas en este caso se van a enviar 24 botellas de 250ml en cada caja , una vez que el producto está empacado y listo para ser transportado se cotiza el transporte interno desde la planta de producción ubicada en el cantón MIRA hasta el puerto de Guayaquil desde donde va a ser enviada la mercancía hasta el puerto de Rotterdam (Holanda)

4.2 Requisitos y trámites de exportación

4.2.1 Los requisitos para realizar una exportación son

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes.
- En el Banco Central del Ecuador se debe obtener la firma digital.
- Inscribirse en el sitio web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Transmitir al sistema la DAE. (Proecuador, s.f.)

La Declaración Aduanera de Exportación (DAE) debe contener:

- Datos del exportador
- Datos del consignante
- Detalles sobre la mercancía
- Características de la mercancía (peso y cantidad)
- Destino de la mercancía

4.2.2 Documentos que deben acompañar las exportaciones

- Factura comercial
- RUC de exportador
- Autorizaciones previas dependiendo del producto
- Certificado de origen si la ocasión lo amerita.
- Documento de transporte

Cuando la DAE es aprobada la mercancía va a ingresar a zona primaria del puerto donde va a ser embarcada la mercancía, aquí se la almacena en un depósito temporal hasta que sea exportada. Después de esto la mercancía debe pasar por el aforo que le asignaron al exportador.

4.2.3 Los tipos de aforo son

- **Aforo automático:** La mercancía al momento de ingresar al depósito temporal inmediatamente se le dará la autorización para que sea embarcada.
- **Aforo documental:** Se revisa los documentos de soporte y acompañamiento y de igual forma la DAE y se realiza la correcta liquidación de tributos aduaneros.
- **Aforo físico intrusivo:** Se realiza una inspección física de la mercancía, debe estar presente el declarante, también se revisa los documentos declarados.
- **Aforo físico No intrusivo:** Inspección de la mercancía se verifica la cantidad, el peso y el contenido de la mercancía y de igual forma se revisa los documentos declarados.

El aforo que se puede realizar en este caso es aforo físico intrusivo debido a que es la primera exportación que voy a realizar.

4.3 Incoterms

Los incoterms facilitan el proceso de las negociaciones, 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. (Proecuador, 2012)

4.3.1 Los incoterms sirven para saber

- El lugar donde se entrega la mercancía
- Los riesgos quien los asume
- Quien cancela el valor del seguro
- Quién cubre el transporte

EXW (Ex Works): La mercancía se entrega en la fábrica del exportador, todos los costos de la exportación y riesgos corren por parte del importador.

FCA (Free Carrier): La mercancía entrega el exportador en el lugar convenido previamente, el exportador se encarga de realizar el despacho de aduana.

CPT (Carriage Paid To): El exportador se encarga de pagar el transporte en el lugar convenido, y de realizar el trámite de exportación.

CIP (Carriage and Insurance Paid To): En este caso el vendedor tiene que contratar un seguro para el transporte, de igual forma debe entregar la mercancía en el lugar convenido con el importador.

DAT: (Delivered At Terminal): El exportador debe entregar la mercancía en el país de destino es decir en el puerto, los riesgos se transmiten en el momento que se deja la mercancía en el puerto, los trámites de importación los realiza el importador.

DAP (Delivered At Place): El exportador entrega la mercancía en el lugar convenido por el importador, el riesgo se transmite en ese momento, el importador realiza todos los trámites de importación.

DDP (Delivered Duty Paid): El vendedor entrega la mercancía en la bodega del importador y se encarga de todos los costos de exportación e importación.

FAS (Free Alongside Ship): La mercancía se entrega al costado del buque desde ese momento todos los riesgos y costos del proceso corren por parte del importador.

FOB: El exportador se encarga de dejar la mercancía a bordo del buque, el costo del transporte internacional lo debe pagar el importador,

CFR (Cost and Freight): El exportador asume el costo del transporte internacional hasta el país destino.

CIF (Cost, Insurance and Freight): El costo de transporte internacional lo debe asumir el exportador y también debe contratar un seguro de transporte internacional.

Después de haber analizado cada término de los incoterms, he determinado usar el incoterm FOB (FREE ON BOARD) el cual facilita el proceso de comercio exterior.



Figura 16. FOB

Tomado de (ComercioInternacional, 2015)

4.4 Transporte

El transporte de mercancías de un país a otro es una operación de Tránsito Aduanero conocida como Transporte Internacional, es un procedimiento regulado por controles aduaneros que implican actividades materiales y legales. (SLMCR, s.f.)

4.4.1 Los medios de transporte que existen son

- Aéreo
- Terrestre
- Marítimo
- Fluvial
- Multimodal

El medio de transporte seleccionado para realizar este proceso es vía marítima debido a la facilidad de transportar un gran volumen de mercancía y de igual forma es mucho más económico transportar mercancía por este medio que permite optimizar recursos al máximo.



Figura 17. Buque

Tomado de (SLMCR, s.f.)

El documento que respalda el transporte marítimo es “*Bill of lading* es el documento que acredita el contrato de transporte vía marítima.” (TIBA, s.f.)

4.4.2 Datos que deben ir en el documento *Bill of lading*:

- Nombre y domicilio del transportista
- Nombre y domicilio del destinatario
- Tipo de mercancía
- Lugar de origen
- Lugar de destino
- Nombre del buque
- Peso bruto en kilogramos

4.5 Cubicaje

“El cubicaje es la forma de acomodar la mercancía con el fin de optimizar el espacio que se tiene para el transporte, se debe tomar en cuenta el peso que soporta cada medio de transporte.” (Exportando, 2011)

Para el cubicaje del aceite de aguacate se va a realizar el envío en un contenedor de 20 pies las dimensiones de la caja son:

Ancho: 33,5 cm

Largo: 22,5 cm

Alto: 25 cm

Peso caja: 13, 5 kg

Contenido caja: 24 botellas de 250 ml

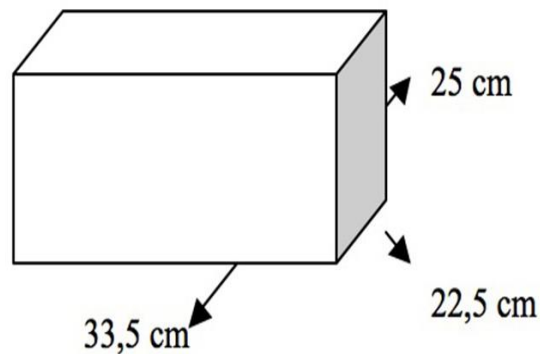


Figura 18. Medidas caja

Tomado de (Mira, s.f.)

Medidas pallet europeo:

Largo: 1,20 m

Ancho: 0.80 m

Peso: 17kg

Paletización:

$$\text{Largo: } \frac{\text{Largo pallet}}{\text{Largo caja}}$$

$$\text{Largo: } \frac{1,20}{0,335} = 3$$

(Ecuación 1)

$$\text{Ancho: } \frac{\text{Ancho pallet}}{\text{Ancho caja}}$$

$$\text{Ancho } \frac{0,80}{0,225} = 3$$

(Ecuación 2)

Largo x ancho= 3 x 3= 9 cajas

Cálculo número de filas pallet:

Cálculo # filas:
$$\frac{\text{Altura contenedor} - \text{altura palet}}{\text{altura caja}}$$

Cálculo filas:
$$\frac{2,40 - 0,15}{0,25} = 9$$

(Ecuación 3)

Cajas= 9 x 9 filas = 81

81 cajas x 13,5 kg = 1093.5 kg (El peso máximo permitido por pallet es de 1000 kg , se debe restar las filas para que el peso sea el permitido)

Cajas= 9 x 8 filas = 72 cajas por pallet

72 x 13, 5 kg= 972 kg (El peso si me permite enviar de esta forma)

Cálculo altura bulto:

Altura bulto= Altura palet + (#filas x altura caja)

0,15 + (8 x 0,25)= 2,15

Cálculo envió en contenedor:



Figura 19. Contenedor

Tomado de (Transportes Vector, 2014)

Alto contenedor: 2,40m

Ancho contenedor: 2,38 m

Largo contenedor: 6 m

Peso tara: 2300 kg

Peso contenedor: 23000 kg

$$\text{Largo: } \frac{\text{Largo contenedor}}{\text{Largo pallet}} \quad (\text{Ecuación 4})$$

$$\text{Largo: } \frac{6}{1,20} = 5$$

$$\text{Ancho: } \frac{\text{Ancho contenedor}}{\text{Ancho pallet}} \quad (\text{Ecuación 5})$$

$$\text{Ancho: } \frac{2,38}{0,80} = 2$$

$$\text{Altura: } \frac{\text{Alto contenedor}}{\text{Alto palet}} \quad (\text{Ecuación 6})$$

$$\text{Altura: } \frac{2,40}{2,15} = 1$$

Largo x ancho x alto = Número de palets

5x2x1= 10 pallets en el contenedor de 20

10 pallets x 72 cajas = 720 cajas en total

Cálculo peso carga:

720 x 13,5 kg = 9720 kg

10 pallets x 17 kg= 170 kg

Peso total carga= 9890 kg

Se va a realizar el envío de 720 cajas en un contenedor completo de 20 pies para poder aprovechar la capacidad del contenedor y de igual forma no tener que compartirlo ya que es un producto frágil el que va a ser exportado. En total se va a realizar la exportación de 17280 botellas de 250ml de esta forma se puede generar mayores ingresos debido a que el precio de cada botella baja de precio por el volumen de la exportación.

4.6 Costos de la exportación

Tabla 10.

Costos del producto

Costos del producto:		
Detalle de los costos:	Precio	Precio Total
Precio de cada botella	\$3,80	\$65,664

Tabla 11.

Costos del producto

Gastos administrativos	Precio	Precio Total
Gastos administrativos	\$3,000	\$3,000

Tabla 12.

Costos de la exportación

Costos de la exportación:	Precio	Precio Total
Costo transporte interno:	\$ 850	\$ 850
Manipulación de la carga	\$ 110	\$ 110
Emsión BL	\$ 115	\$ 115
Emsión DAE	\$ 200	\$ 200
Seguro	\$ 194,25	\$ 194,25
Antinarcoicos	\$ 89,60	\$ 89,60
Costos de la exportación:		\$ 1.558,85

Tabla 13.

Cálculo póliza de seguro

CALCULO PÓLIZA DE SEGURO		
Valor FOB		\$ 65.664
Flete		\$ 850
Valor a Asegurar	\$	66.514,00
0,25% Prima Neta	\$	166,29
0.5% Contribucion Seguro Social	\$	0,83
Campesino		
3,50% Superintendencia de Bancos y Seguros	\$	5,82
Derechos de Emisión	\$	0,50
12% IVA	\$	20,81
TOTAL A PAGAR SEGURO	\$	194,25

Tabla 14.

Costos totales de la exportación

Total de los costos de la operación de exportación	
Detalle de los costos:	Precio total:
Costos del producto:	\$ 65.664
Costos tramite de exportación:	\$ 1.558,85
Costos administrativos:	\$ 3.000
Total de los costos:	\$ 70.222,85
Utilidad 60%:	\$ 42.133,71
Total a cobrar por la exportación:	\$ 112.356,56
Precio de cada botella exportada:	\$ 6,50

La utilidad que genera la exportación del producto es muy buena ya que se puede cubrir todos los gastos de la exportación incluyendo gastos administrativos y así tener un margen de ganancia bueno que es del 60%, tomando en cuenta que cada botella de aceite de aguacate se le vende al importador en \$6,50 en término de negociación FOB.

La utilidad obtenida de este proceso de exportación es del 60% generando excelentes ingresos para el exportador, al ser un producto con alta demanda en el mercado de Holanda se puede aprovechar para venderlo a un precio accesible el cual permite al importador también generar buenos ingresos.

El pago de todos los gastos de exportación es mediante inversión propia, y la forma de pago del importador es mediante carta de crédito emitida por el banco en Holanda llamado ABN-AMRO el cual se va a encargar de emitir la carta de crédito y el momentos que la mercancía esté a bordo del buque puedo solicitar el pago de esta carta de crédito.

4.7 Tiempo de tránsito de la carga

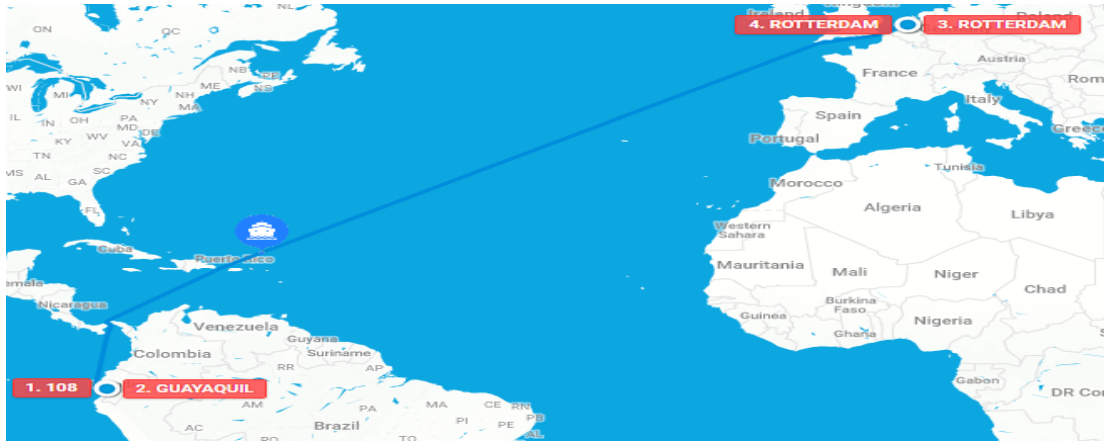


Figura 20. Tiempo de tránsito

Tomado de (Transportes Vector, 2014)

El tiempo que se demora la mercancía en llegar desde Guayaquil hasta Rotterdam en Holanda es de 27 días de navegación pasando por el puerto Buenaventura en Colombia.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

El proceso de exportación en el Ecuador es mucho más fácil que el de importación esto se debe a que el gobierno actual de nuestro país busca fomentar las exportaciones debido a que son una excelente fuente de ingresos económicos para el Ecuador.

La exportación de aceite de aguacate hacia Holanda es una buena oportunidad para dar a conocer el producto en el exterior, al ser un producto muy reconocido a nivel internacional por ser ganador de varios premios en Europa esto beneficia la venta del aceite de aguacate.

La rentabilidad de realizar este tipo de exportación es muy buena ya que la utilidad final fuera de todos los gastos de realizar una exportación, queda una rentabilidad alta para el exportador.

La exportación de productos 100% orgánicos es un beneficio ya que en la actualidad las personas se están preocupando un poco más por la alimentación y buscando consumir productos orgánicos.

El desarrollo del plan de exportación es muy viable tomando en cuenta que Holanda es un excelente mercado.

Los productos orgánicos están teniendo gran acogida a nivel mundial es por eso que el aceite de aguacate al ser 100% orgánico tiene mayor demanda por la población de Holanda, debido a que gran parte busca tener una buena alimentación que favorezca a la salud de las personas.

5.2 Recomendaciones

Los productores ecuatorianos deberían aprovechar los beneficios que otorga el gobierno a los exportadores ya que facilitan la operación de comercio exterior al no cobrar impuestos por las exportaciones.

La matriz productiva del Ecuador es muy buena, pero se debería empezar a sacar provecho de la alta calidad de nuestros productos y potenciarlos a nivel internacional, buscando ingresar a nuevos mercados, esto se lo puede hacer mediante ferias internacionales en donde se pueden hacer stands de los productos Ecuatorianos.

Es muy importante analizar el mercado meta de esta forma vamos a saber a qué nos enfrentamos y cuál sería la acogida del producto que se va a exportar en el mercado meta, de esta forma podemos asegurar que la inversión que vamos a realizar nos va a generar utilidad.

El acuerdo comercial del Ecuador con la Unión Europea favorece a los exportadores Ecuatorianos ya que gran parte de los productos ecuatorianos pueden ingresar a Europa sin pagar un arancel, es una oportunidad para dar a conocer nuestros productos internacionalmente.

REFERENCIAS

- Alimentos, (s.f.) Aguacate Bacon. Recuperado el 10 de septiembre del 2017, de <https://alimentos.cc/aguacat>
- Campodebenamayor, (s.f.). Aguacate Fuerte. Recuperado el 05 de septiembre del 2017, de <https://www.campodebenamayor.es/frutas-tropicales/aguacate-fuerte/>
- Comercio exterior. (s.f.). Acuerdo comercial entre el Ecuador y la unión europea. Recuperado el 17 de septiembre del 2017, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Comercio Internacional. (s.f.). Incoterms. Recuperado el 17 de septiembre 2017, de <http://cinternacionaluni.blogspot.com/2015/04/casi-1-importacion-de-textiles.html>
- Comercio exterior. (s.f.). Instructivo eur1. Recuperado el 21 de septiembre del 2017, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2016/12/INSTRUCTIVO-EUR.1-Exportador-FINAL.pdf>
- Diariodelexportador. (s.f.). Carta de embarque. Recuperado el 1 de octubre del 2017, de http://www.diariodelexportador.com/2014/11/como-llenar-el-conocimiento-de-embarque_1.html
- Ecuapass, (s.f.). Partida arancelaria. Recuperado el 15 de septiembre del 2017, de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>
- Ecuapass, (s.f.). Partida arancelaria. Recuperado el 15 de septiembre del 2017, de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>
- Exportando. (s.f.). Cubicaje. Recuperado el 1 de octubre del 2017, de <http://exportandoean.blogspot.com/2011/06/cubicaje-el-cubicaje-es-la-forma-de.html>
- La república. (s.f.). Aguacate Hass. Recuperado el 20 de septiembre del 2017, de <https://www.larepublica.co/archivo/cultivar-aguacate-hass-requiere-de-una-inversion-inicial-de-12-millones-2132181>
- Ministerio de comercio exterior. (s.f.). Instructivo para la expedición de certificado de circulación. Recuperado el 15 de septiembre del 2017, de

<http://www.comercioexterior.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2016/12/INSTRUCTIVO-PARA-LA-EXPEDICIO%CC%81N-DEL-CERTIFICADO-DE-CIRCULACIO%CC%81N-EUR-Exportador-FINAL.pdf>

Mira. (s.f.). Aceite de aguacate. Recuperado el 3 de octubre del 2017, de <http://miranaturals.com/>

Mira. (s.f.). Aceite de aguacate extra virgen mira. Recuperado el 3 de octubre del 2017, de <http://miranaturals.com/empaque/>

Proecuador. (s.f.). Incoterms. Recuperado el 17 de septiembre del 2017, de. <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2012/05/intercoms.jpg>

Proecuador. (s.f.). Exportaciones del Ecuador a Países bajos. Recuperado el 19 de septiembre del 2017, de. <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>.

Proecuador. (s.f.). Trámites de exportación. Recuperado el 10 de octubre del 2017, de. <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/cual-es-el-tramite-en-aduana-que-debo-hacer-para-realizar-una-exportacion/>

Proecuador. (s.f.). Requisitos para la exportación. Recuperado el 7 de octubre del 2017, de. <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

Searates. (s.f.). Tiempo de tránsito de la mercancía. Recuperado el 15 de octubre del 2017, de. <https://www.searates.com/es/reference/portdistance>

Searates. (s.f.). Distancia del puerto. Recuperado el 18 de octubre del 2017, de. <https://www.searates.com/es/reference/portdistance>

SENAE. (s.f.). Requisitos del exportador. Recuperado el 15 de septiembre del 2017, de. <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

SLMCR. (s.f.). Carga de mercancía. Recuperado el 11 de octubre del 2017, de. <http://www.slmcr.com/index.php/es/blog/119-tipos-de-transporte-de-carga-de-mercancias>

Transportesvector. (s.f.). Medidas contenedor. Recuperado el 11 de octubre del 2017, de. <http://www.transportesvector.com.mx/medidas-unidades.php>