



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS.

“EXPORTACION DE UVILLA DESHIDRATADA A ALEMANIA”.

Trabajo de titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos para optar por el Título de Tecnóloga en Exportación e Importación.

Profesor Guía
Econ. Henry Santiago Gómez Sarmiento.

Autora
Marcia Oliva Chugá Rodríguez.

Año
2017

DECLARACION DEL PROFESOR GUIA

“Declaro haber dirigido 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

DECLARACION DEL PROFESOR CORRECTOR

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

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

DECLARACION DE AUTORIA DEL ESTUDIANTE

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

Marcia Oliva Chugá Rodríguez.

C.I. 0401386263

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme llegar hasta aquí, a mis padres, mi hermana Rocío, mi sobrina Carito que me ayudaron a tomar esta decisión que cambió mi vida. Pero sobre todo ello quiero agradecer a mi gran equipo “mi familia” mis hijos Nicole, Gabriel, Yuliana y mi esposo Wilson Andrade.

A mis Maestros que más que maestros, fueron verdaderos amigos, mil gracias por sus enseñanzas, en especial a la Ing. María Belén Castillo por su apoyo incondicional, al Econ. Henry Gómez e Ing. Cinthia Andrade, por su ayuda y colaboración en el desarrollo de mi carrera y en este Proceso de mi Titulación.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi Dios que siempre camina junto a mí, a mis hijos que son el motor de mi vida, por quien todo sacrificio vale la pena hacerlo, la razón por la cual día a día abro mis ojos para seguir adelante, a mi esposo Wilson Andrade, por su ayuda incondicional, su paciencia, su tenacidad, a mis padres que son uno de los pilares importantes de mi vida, mis hermanos que siempre han estado ahí cuando los he necesitado.

RESUMEN

Este proyecto de investigación se basa en la exportación de la uvilla deshidratada a Alemania, en vista de la gran acogida que tiene esta fruta y sus derivados en dicho país, Ecuador cuenta con factores ambientales que permiten el cultivo de la misma y procesarla, para poder cumplir con la gran demanda que esta fruta y sus derivados en los países Europeos.

El objetivo del presente trabajo es recopilar toda la información necesaria para llevar a cabo la Exportación de la Uvilla deshidratada desde Ecuador y dar a conocer los beneficios que esta brinda al consumirla sea desde su habitual presentación fruta en si o como luego se pasar un proceso de deshidratación sus propiedades, beneficios y aportes nutricionales no cambian.

El gran impulso de cambio de matriz productiva que mantiene el gobierno actual, ha hecho que los ecuatorianos busquen otras formas de generar riquezas para nuestro país y de paso ayudar a dar nuevas plazas de trabajo a su gente, aprovechando al máximo toda la materia prima que poseen en sus manos y que son fuente de riquezas que pueden ser explotadas y sacar su máximo provecho.

Además, este proyecto se lo ha realizado con el afán de fomentar en los pequeños y grandes productores planes de acción para que su producción sea aprovechada, que implementen sistemas de deshidratación de la Uvilla y luego la comercialicen a varios países del mundo en especial a Alemania que es un destino clave, puesto que aprecian y reconocen esta fruta es muy beneficiosa para su salud y en la actualidad prefieren consumir frutas en snack, en especial la uvilla.

ABSTRACT

This research project is based on the export of golden berries dehydrated to Germany, in view of the great acceptance of this fruit and its derivatives in that country, Ecuador has environmental factors that allow the cultivation of the same and process it, in order to meet the high demand that this fruit and its derivatives in European countries.

The objective of the present work is to gather all the necessary information to carry out the Exportation of the golden berry dehydrated from Ecuador and to make known the benefits that it provides when consuming it from its habitual presentation fruit itself or as soon as a process of dehydration their properties, benefits and nutritional contributions do not change.

The great impulse of change of productive matrix that maintains the current government, has made that the Ecuadorians look for other ways to generate riches for our country and of step help to give new places of work to its people, taking full advantage of all the raw material that have in their hands and are a source of wealth that can be exploited and get the most out of it.

In addition, this project has been carried out with the aim of promoting in small and large producers action plans for their production to be used, to implement dehydration systems of the golden berry and then to commercialize them to several countries of the world, especially to Germany. Is a key destination, since they appreciate and recognize this fruit is very beneficial to their health and currently prefer to consume fruits in snack, especially the golden berries.

INDICE

1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Planteamiento del Problema.....	1
1.2. Objetivos	2
1.2.1 Objetivos Generales	2
1.2.2 Objetivos Específicos.....	2
1.3. Justificación	2
2. CAPITULO II. LAS UVILLAS DESHIDRATADAS EN EL MERCADO ECUATORIANO	3
2.1. Características del Producto	3
2.1.1 Historia.....	3
2.1.2. Siembra	3
2.1.3. Características y Usos Generales del Producto	4
2.1.4. Composición de la Uvilla.....	5
2.1.5. Deshidratación de la Uvilla	6
2.2. Código Arancelario.	8
2.3. Cultivo y Ofrecimiento de la Uvilla Deshidratada en el Ecuador.....	9
2.4. Empresas Productoras y Exportadoras	10
2.5.1. Exportaciones en Valor.....	11
2.5.2. Exportaciones en Volumen	13
3. CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO ALEMÁN.....	13
3.1. Producción Local.....	13
3.2. Importaciones del producto en Alemania desde el Mundo	15
3.3. Importaciones de uvilla deshidratada de Alemania desde Ecuador	17
3.4. Acuerdos Preferenciales de Ecuador con Alemania.....	19

3.5. Las Barreras de Entrada	20
3.5.1. Restricciones Impositivas o Barreras Arancelarias	20
3.5.2. Barreras No Arancelarias.....	21
3.6. Condiciones que se debe tener para Etiquetar, Empacar y Embalar	21
3.6.1. El Etiquetado	21
4. Capítulo IV. El Proceso de Exportación	23
4.1. Fases para hacer una Exportación	23
4.2. Requisitos de Exportación	25
4.2.1. Registro en el ECUAPASS	26
4.2.2. Certificado de Circulación Eur 1	29
4.2.3. Inspección Fitosanitaria de productos de Exportación.....	30
4.2.4 Requisitos para obtener el Certificado Fitosanitario.....	30
4.2.5. Acreditación con Certificación Orgánica	31
4.2.6. Proceso de Exportación	32
4.3. Incoterm.	33
4.3.1. Obligaciones del Exportador en FOB.....	36
4.4. Transporte.....	37
4.4.1. Transporte Interno	37
4.4.2. Cubicaje.....	38
4.4.3. Paletización	39
4.4.4. Contenerización	41
4.4.5. Cubicaje.....	42
4.5. El Costo y el cálculo de la Utilidad	42
4.5.1. Cálculos	43
5. Conclusiones y Recomendaciones.....	45
5.1 Conclusiones.....	45
5.2 Recomendaciones	46
REFERENCIAS	47

1. Capítulo I. Introducción

1.1 Planteamiento del Problema

La uvilla (*Physalis Peruviana*), es una de tantas frutas que se las conoce desde la época de los incas, se la cultiva en su gran mayoría en Perú y en la región sierra del Ecuador.

Aproximadamente en el 2005, se descubrió los grandes beneficios y los poderes curativos que esta fruta ofrece, a pesar de que muchos agricultores la consideraban como una planta maleza y buscaron muchas formas para erradicarla de sus terrenos. Es así que el cultivo de esta fruta, se ha convertido en una nueva alternativa de inversión para los ecuatorianos en la cual se explotan los recursos naturales que el país posee.

La región sierra del Ecuador y su favorable clima ha hecho que hoy en día sea cultivada en grandes extensiones de tierra, mostrando una excelente acogida por su fácil producción y comercialización y por ende su exportación a países europeos en especial Alemania.

La acogida que tiene esta en Alemania se debe a que en este país no hay un suelo que cumpla las características necesarias para el cultivo de frutas como la uvilla, sin contar que los alemanes consideran a esta fruta como un alimento exótico y la consume en gran cantidad, lo cual favorece para que nosotros podamos exportar dicho producto.

La demanda de exportación de este producto ha ido aumentando paulatinamente con índices muy favorables, por acotar algo tenemos que su comercialización y exportación empezó en gran escala en los últimos cinco años con un acrecentamiento muy notorio, es desde el 2012 hasta la actualidad tenemos que su exportación es de un 160%. (BCE, s.f.)

La siembra, cultivo y cosecha de esta fruta ha proporcionado a los ecuatorianos fuentes de trabajo, sobre todo en Pichincha, Carchi, Imbabura, Cotopaxi y Tungurahua

Son tantas las variables y presentaciones de esta fruta, pero la que se está enfocando en la actualidad es la uvilla en pasa o deshidratada por su fácil manejo en el momento de ser llevada al mercado alemán.

1.2. Objetivos

1.2.1 Objetivos Generales

Plantear un proceso para exportación de la uvilla deshidratada hacia Alemania, determinando la rentabilidad que se obtendrá con la misma

1.2.2 Objetivos Específicos

- Investigar el comportamiento y la aceptación del producto en el mercado alemán.
- Buscar proveedores que cumplan con los procesos requeridos para la exportación de uvilla deshidratada.
- Establecer un proceso logístico que nos permita cumplir con los requerimientos de Alemania, cumpliendo todas las normas, técnicas legales, Incoterm y demás requerimientos para la exportación.

1.3. Justificación

Este proyecto es importante llevarlo a cabo ya que el Ecuador está enfrentado una demanda muy alta de exportación de frutas deshidratadas a los países europeos en especial a Alemania, puesto que ellos no gozan de las regiones y climas que posee nuestro país y esto ha evidenciado aproximadamente un crecimiento del 3.7% en valor FOB y 12.3% en volumen, lo cual permite el

incremento de proyectos de emprendimientos con muy altas expectativas de rentabilidad y sostenibilidad en los últimos 5 años.

También es importante mencionar que todos los beneficios medicinales y nutricionales que la uvilla deshidratada ofrece, le permiten ser consumida, pues tiene una gran cantidad de vitaminas A y C, que ayudan a la salud de todo aquel que se deleite con su sabor, cabe señalar que esta, es considerada como fruta exótica, otra de las causas de su aceptación en Europa, principalmente en Alemania.

2. CAPITULO II. LAS UVILLAS DESHIDRATADAS EN EL MERCADO ECUATORIANO

2.1.- Características del Producto

2.1.1 Historia

La uvilla a lo largo de los años ha adaptado varios nombres como Aguaymanto, uchuva, chapuca, uva serrana entre otros, y esto se debe al lugar donde se la coseche.

Esta fruta considerada de carácter silvestre existe desde la época de los incas, es originaria del Perú y llegó al Ecuador desde aquel tiempo, desde ese entonces ha sido de fácil reproducción, las semillas de esta fruta son de fácil reproducción, se desarrollan a una temperatura de máximo 20° C y mínimo de 8°.

2.1.2. Siembra

Estas son cultivadas mediante dos procesos, primero se las cultiva en camas de tierra y cuando ya han brotado a una altura aproximada de 15 cm se las trasplanta al terreno definitivo donde terminarán su proceso de crecimiento, aproximadamente en 6 meses alcanzarán una altura de 2.5m de alto, se las

siembra separadas para que no se enreden entre sí, evitando de esta manera que formen matorrales lo que puede causar la disminución del tamaño y a la vez se pierda su producción, la cosecha de esta se la realiza cada semana para evitar que la planta se estrese y por ende la fruta se madure demasiado.

El crecimiento de esta planta va acompañado de abonos orgánicos al inicio de su siembra para que su tallo crezca fortificado y resistente evitando así que sea atacada por hongos que dañen a la planta.

2.1.3. Características y Usos Generales del Producto

La uvilla es una fruta que ofrece grandes beneficios por las propiedades que esta posee entre ellas: adelgazante, antiparasitario, prostático, premenstrual, antigripal, purifica la sangre eliminando excesivas cantidades de albúminas presentes en los riñones, posee grandes cantidades de calcio y vitaminas A y C, contiene 4 veces más la cantidad de esta vitamina que una naranja. etc.

Las condiciones climáticas y geográficas que ofrece nuestro país es favorecedor para el cultivo de esta fruta, a pesar de no ser endémica de nuestro territorio, el suelo ecuatoriano es muy apto para su cultivo, apetecida por los múltiples beneficios y por ser exótica es muy aceptada en los mercados internacionales consumida en varias presentaciones como en pasas de uvilla o uvilla deshidratada.

En otros lugares la uvilla lleva otros nombres como aguaymanto, uchuva o chapuca y se la conoce por tener un sabor muy explosivo y delicioso, en lo que respecta a su forma externa es pequeña casi de un diámetro de 0.5 mm y de forma circular, su color va de amarillo oscuro a un amarillo brillante y se encuentra cubierta por unas hojas cafés que le hacen parecer un capullo de flor.

La principal característica de esta fruta al ser deshidratada es que puede consumirse en cualquier hora del día como snack, es un alimento muy nutritivo y puede ser consumida por cualquier persona y de cualquier edad, además se

las puede consumir en ensaladas, acompañando al cereal, batidos, etc., posee mucha fibra y ayuda además al estreñimiento.

En una porción de uvillas deshidratada (30 gramos) vamos a encontrar:

Fibra: Evita el estreñimiento y ayuda a mantener un peso saludable pues da mayor sensación de saciedad.

La fibra también ayuda a disminuir los niveles de colesterol malo o LDL. Es recomendable para personas con ansiedad o sobrepeso.

Vitamina A: Ayuda a la visión y a la piel. Por su contenido de carotenoides que es un antioxidante puede ayudar a prevenir la formación de cataratas.

Antioxidantes: ayudan a neutralizar los radicales libres del cuerpo, protege contra enfermedades crónicas o algunos tipos de cáncer al prevenir que células sanas muten en células cancerosas.

Propiedades anti-inflamatorias: sus altos contenidos de antioxidantes ayudan a que se reduzca la inflamación.

Vitaminas del complejo B: ayudan al sistema nervioso, son importantes para personas que tienen estrés, nerviosismo, fatiga.

Potasio: ayuda a la contracción muscular, previene los calambres. (Agroapoyo, 2017)

2.1.4. Composición de la Uvilla

La uvilla deshidratada al igual que la uvilla natural posee la misma composición, lo cual indica que a pesar de haber pasado por un proceso de deshidratación conserva sus propiedades y por ende brinda los mismos beneficios.

Excelentes niveles de vitamina A y C, además niveles muy considerables de complejo B, sin dejar de mencionar los altos niveles de fósforo y las proteínas que nos brindan.

Definitivamente una fruta con propiedades únicas y que deben ser aprovechadas por todo aquel que la consume y digna de ser exportada.

En una porción de uvillas deshidratada (30 gramos) vamos a encontrar:

Tabla 1.

Composición Nutricional de la Uvilla.

Nutriente	Cantidad
Calorías	71
Grasa	0.3g
Proteínas	1.30 g
Carbohidratos	13.1g
Fibra	5.10g
Calcio	7.0mg
Fósforo	38mg
Hierro	1.70mg
Vitamina A	243.3 mg
Tiamina B1	0.18mg
Riboflavina B2	0.03 mg
Niacina B3	1.3 mg
Vitamina C	43mg

Adaptada de (Composicionnutricional, s.f.)

2.1.5. Deshidratación de la Uvilla

La deshidratación es un proceso que disminuye el porcentaje de agua en las frutas, ayuda a conservar sus propiedades nutritivas, evita la putrefacción, tiene

un tiempo mayor de vida útil y facilita el transporte de las mismas y se la realiza básicamente por la utilización de dos métodos mecánicos o térmicos, la deshidratación o secado de las uvillas.

El agua que se retira de las frutas en este caso de la uvilla se la puede realizar mediante la utilización de métodos naturales, ambientales o por una gran variedad de procesos controlados para tener el resultado requerido entre los diferentes medios tenemos como: calor, aire, frío y osmosis.

Hay que tomar en cuenta que el decir deshidratación se refiere a un proceso artificial controlado y supervisado, lo que permite tener un control de las condiciones climáticas antes, en proceso y después de estar en la cámara de secado, esta es una de las técnicas más utilizadas por su bajo costo y porque mantiene el alto nivel de concentración de nutrientes de la fruta.

2.1.5.1. Proceso de Deshidratación de la Uvilla

La uvilla luego de su cosecha, se le retira el capuchón que la protege de plagas y de heladas y se procede a seleccionarla según el grado de madurez, se retira las que estén de color verde y las que estén muy suaves.

Luego de ello se pasa a ser lavadas con chorros de agua para eliminar cualquier impureza que tenga en su piel, pasa a ser escurridas para inmediatamente luego de ello pasar a los hornos de deshidratación o secado.

En el horno se las coloca en bandejas, cada horno deshidratada cerca de 240 kilos de uvillas a una temperatura no superior a 60°C

Y para completar su proceso de deshidratación tiene que permanecer alrededor de 15 horas dependiendo del grosor de la fruta, pasado este tiempo, se deben dejar enfriar para luego proceder a ser empacadas y listas para su consumo. (Cerde & Proaño, 2005).

2.1.5.2. Procesos posteriores a la Deshidratación.

Enfriamiento. - Para poder manipularlo y proceder a su envasado se debe dejar que se enfríe en su totalidad, aproximadamente unos 20 minutos de reposo.

Clasificación y Envasado. - Luego de haberse enfriado la fruta se procede a manipular la fruta, retirando todas las uvillas defectuosas y pulverizadas, puede ser tratada la uvilla con aceite de vaselina para darle brillo.

2.2.- Código Arancelario.

El sistema armonizado fue creado con el afán de clasificar cada uno de los productos conforme a un sistema de 6 dígitos, permitiendo así la identificación de los productos entre todos los países participantes o socios comerciantes.

Partida arancelaria sugerida. 0813400010

08.13	Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas 08.01 a 08.06; mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo.
0813.10.00.00	- Damascos (albaricoques, chabacanos)
0813.20.00.00	- Ciruelas
0813.30.00.00	- Manzanas
0813.40.00	- Las demás frutas u otros frutos:
0813.40.00.10	- - Uvilla
0813.40.00.90	- - Los demás
0813.50.00.00	- Mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo

Figura 1. Partida Arancelaria.

Tomado de (Ministerio del Comercio Exterior, s.f.)

El producto se lo recomienda ubicar en la sección segunda del arancel nacional, y en el octavo capítulo del mismo.

De esta manera se puede ubicar al producto en un lugar específico ya que la nueva resolución de la sexta enmienda le genera una partida específica al producto a exportarse.

2.3. Cultivo y Ofrecimiento de la Uvilla Deshidratada en el Ecuador

Tomando en detallada cuenta los datos estadísticos proporcionados por Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, indican que la producción agroecología muestra una zonificación potencial muy alta en producción y comercialización del cultivo de la uvilla concentrada en las provincias de Imbabura en los cantones de Antonio Ante, Cotacachi, Ibarra, entre otros. En Pichincha en los cantones de Quito y Rumiñahui; en Bolívar en los cantones de Chillanes, San Miguel, Guaranda, en Carchi en los cantones Mira, el Ángel, Tulcán, En Loja en su cantón Loja y otros de la Sierra centro y norte del país.

En todo el país el total de área agrícola con terrenos sembradas con esta fruta son alrededor de 700 Ha. para exportación, pero su rendimiento depende del manejo de su cultivo, teniendo una cosecha aproximada de 5 a 8 toneladas por hectárea, teniendo un promedio de productividad de 6 meses, pero hay que tomar en cuenta que no existen estadísticas actualizadas sobre la superficie de producción y rendimiento de este producto. (Ministerio de agricultura y ganadería, s.f.).

Sin embargo a pesar de no tener una estadística precisa sobre la superficie de producción, si tenemos claro que el tipo de uvilla que se siembra y cosecha en todas las regiones del Ecuador es totalmente orgánica y no fue utilizado ningún tipo de químico; las reglas de producción orgánica de esta fruta implican el cuidado de la plantas desde su semilla, riego, cuidado de plagas, labranza del suelo y fertilidad del mismo, y para que esto se cumpla entidades y técnicos agropecuarios realizan supervisiones trimestrales a los sembríos para verificar que esto se cumplan y así poder ser utilizada para la deshidratación y por ende para la exportación.

2.4. Empresas Productoras y Exportadoras

En nuestro país existe muchas empresas productoras y exportadoras de Uvilla deshidrata, y están ubicada en varios sectores del país, entre ellas podemos nombrar a Latin Food, Terra Fertil S.A, Industrias Conserveras Guayas, Sumak Mikuy, etc.

Tabla 2.

Empresas Productoras y Exportadoras.

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	NOMBRE DE EXPORTADOR	UBICACIÓN.
081340000C	Las demás frutas u Otros Frutos	Abarca Abarca Adriana Isabel	Riobamba
		Agriexell s.a.	Guayaquil
		Agroexportadora Exoticland Cia. LTDA.	Quito
		Agropronto S.A.	Guayaquil
		Alvarez Cedeño Nelly del Carmen	Guayaquil
		Apoyo Global a la Agroindustria del futuro Agroapoyc	Guayaquil
		B2B Ecuador S.A.	Guayaquil
		Basabe López Renata Rosita	Quito
		Equibusiness CIA.LTDA.	Quito
		Frutierrez del Ecuador	Quito
		Fruttimania s.a.	Pedro Moncayo.
		Fundación Grupo Juvenil Salinas	Guaranda
		Industria Conservera del Guayas S.A.	Guayaquil
		Miyaquil S.A.	Guayaquil
		Montahuano Proaño Luis Enrique	Quito
		Procesadora de Frutas Naturales	Guayaquil
		Productos Sksfarms CIA. LTDA.	Quito
		Selecta Fruit S.A. SELECFRUIT	Quevedo
		SKS Flowers S.C.C.	Quito
		Sotomayor Bucheli Sebastián Alfonso	Quito
		Terrafertil S.A.	Pedro Moncayo.
		Terrafresco S.A.	Quito
		Zambrano Guerrero Carlos Enrique	Guayaquil
Agroapoyo	Puembo		
Austrofood	Quito		
Emp. Comercializadora Ecuatoriana de Alimentos EECA	Guayaquil		
Sumak Mikuy S.A.	Cotacachi		

Adaptado de (BCE, s.f.)

Sin embargo la información que se la ha logrado obtener ha sido en base a la utilización de la subpartida 0813400000, según arancel de la 5ta enmienda, que abarca al capítulo de los frutos secos en este caso la Uvilla deshidratada, en vista que no hay datos reales con la subpartida actual de la 6ta Enmienda

0813400010, firmada el 01 de Enero del 2016, estos son datos extraída del Banco Central de Ecuador, en la cual podemos ver que son muchas las empresas que año tras año se dedican a la exportación de las uvillas deshidratadas, siendo la empresa Sumak Mikuy la primera en exportar este producto, su última exportación fue en el 2016 con 552 kilogramos de uvilla orgánica deshidratada certificada a Europa directamente a Alemania.

2.5. Exportación de Uvillas desde el Ecuador al Mundo

2.5.1. Exportaciones en Valor

Tabla 3.

Exportaciones de Uvilla Deshidratada desde el Ecuador al Mundo.

Exportaciones de Uvilla Deshidratada desde Ecuador al Mundo.										
Unidad : miles Dólar Americano	Estadísticas Anuales									
Importadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo	134	80	544	1072	2421	1646	1048	1987	2242	1811
Alemania	0	0	158	386	1267	428	134	2	301	900
Reino Unido	0	1	70	36	144	286	166	618	285	343
Países Bajos	0	0	186	225	438	31	107	115	326	163
Australia	0	0	0	76	116	76	0	11	463	125
Israel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	78
Estados Unidos de América	0	20	22	15	110	502	344	1128	842	76
Canadá	0	0	43	12	13	0	0	0	0	75
Polonia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	29
República Checa	0	0	0	0	0	0	0	0	4	5
España	130	59	22	12	20	172	126	0	0	5

Adaptado de (Trademap, s.f.)

La tabla muestra los 10 principales países a los cuales Ecuador exporta , ocupando el primer lugar Alemania al ser el primer país que importa la Uvilla deshidratada, con inicios en el 2009 con 158 mil dólares americanos teniendo un incremento muy notorio y elevado en el 2011 con 1267, mil dólares americanos, el aumento de estas exportaciones se deben a que el mercado meta conoció de los grandes beneficios que esta fruta ofrece, con flujo de ventas

variables desde ese año hasta el 2016 que tiende a recuperar mercado y se elevan las exportaciones hacia este país, lo cual significa que nuestro producto al cumplir con las normas de producto orgánico, lo que le hace cada vez más apetecido por todos los beneficios nutricionales y por la gran facilidad del manejo en el momento de ser transportado, ya que la duración del mismo hasta ser consumido es más amplia que la fruta natural en sí.

Pero existen también otros mercados importantes que ayudan la economía del país con cada una de sus importaciones como lo son Reino Unido, Países Bajos, Australia, Israel, etc.

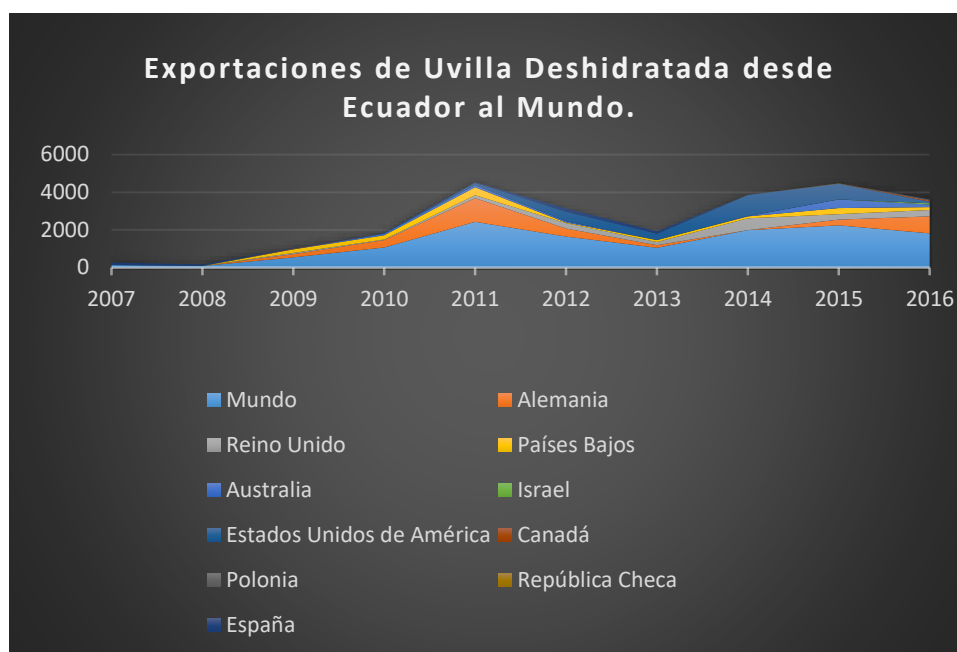


Figura 1. Exportaciones de Uvilla Deshidratada desde el ecuador al Mundo.
Adaptado de (Trademap, s.f.)

En este cuadro podemos ver la tendencia de compra en miles de dólares desde Ecuador de uvilla deshidratada por los 10 primeros países a nivel mundial, observando siempre como Alemania se mantiene en el mercado

2.5.2. Exportaciones en Volumen

Tabla 4.

Exportaciones de Uvilla deshidratada desde el Ecuador al Mundo Toneladas.

Exportaciones de Uvilla Deshidratada desde Ecuador al Mundo.										
Importadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Ton	Ton	Ton	Ton	Ton	Ton	Ton	Ton	Ton	Ton
Alemania			15	32	138	46	16	0	26	83
Países Bajos			18	23	122	3	10	10	50	31
Reino Unido		0	7	3	13	36	19	54	24	31
Australia				8	11	5		1	38	11
Canadá			5	1	1					8
Israel										7
Estados Unidos de América		1	3	1	26	48	35	90	72	5
Polonia										2
Francia	3		0	1	1		3	1	1	1
España	35	23	5		1	73	51			1

Adaptado de (Trademap, s.f.)

Las exportaciones a los 10 primeros países en los últimos 10 años, es evidente observar cómo año a año se hay variación de las exportaciones desde el Ecuador hacia el mundo, Alemania siempre ha sido nuestro principal importador y se mantiene en primer lugar a pesar de que en el 2014, no se obtuvo ninguna compra por parte de ellos y más bien se ganó mercado en el 2015 en Estados Unidos de América, Países Bajos, Australia, etc. Con un alto índice de tonelaje adquirido.

3. Capítulo III. Análisis del Mercado Alemán

3.1. Producción Local

Alemania es un país de clima templado, posee una vegetación natural, pero ha sido afectado por el hombre en su gran mayoría afectando a sus bosques, lo que ha hecho que el suelo alemán se árido y no permita las siembra de varios productos, entre ellos las frutas a excepción cultivo la manzana y la frutilla, pues

la tercera parte de su territorio está cubierto de bosques que están ubicados al sur del país, pero en cambio en la parte norte la tierra es muy arenosa con vegetación herbácea y arbustiva, además es necesario mencionar que la lluvia acida no permite la siembra y desarrollo de nuevas especies faunísticas y la supervivencia de las mismas.

Poseen un PH muy ácido y a lo lejos se puede notar que los suelos alemanes parecen estar quemados y por lo tanto es difícil poder sembrar uvillas en este suelo.

Alemania, es un país altamente exportador y lo hace de una manera muy exitosa, pero cabe hacer énfasis que en su mayor parte las exportaciones son gracias a la transformación de materia prima e insumos que importa de otros países de la Unión Europea, China, Estados Unidos y en América Latina los países destino de productos alemanes son México y Brasil con productos como chocolates, cigarros, café, ron, etc.

Pero también cuenta con productos de exportación propios como vehículos, galletas, productos farmacéuticos, madera, pan, productos de limpieza, etc.

Alemania por ser uno de los países con mayor población que además cuida del ecosistema y tiene gran poder adquisitivo, cuenta con población que le gusta cuidar mucho de su salud por lo cual se lo ha escogido como país destino de nuestro producto la Uvilla deshidratada.

Pues se ha tomado en cuentas todas características y cada uno de estos aspectos, aprovechando su cultura y estilo de vida, se lo puede ver como un atractivo destino para exportar nuestro producto por las propiedades y propiedades que esta ofrece, sin dejar de lado la gran acogida que tiene por ser de carácter exótico, pues proviene de un país lejano para ellos.

3.2. Importaciones del producto en Alemania desde el Mundo

Tabla 5.

Proveedores de uvilla deshidratada para Alemania – Valor

Principales países proveedores de Uvilla deshidratada (fruto seco) para Alemania										
Miles de dolares										
Exportadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo	40605	49475	39935	40643	51181	42442	53300	65266	55823	63144
China	5000	7538	10199	11750	12594	10799	19200	26076	23821	26108
Chile	7220	9809	4482	10659	13678	8129	7532	5535	6710	6774
Países Bajos	3155	2608	474	359	1006	1358	1437	1616	1062	2349
España	2725	1970	131	203	349	252	163	198	257	1689
Sudafrica	1273	1206	1346	1565	1718	1444	961	2168	1601	1226
Francia	1550	1824	277	653	661	559	1314	1109	1935	816
Ecuador	75	118	275	340	1212	540	395	291	483	791
Tailandia	1089	1319	756	1129	908	1172	1320	1082	670	748
Italia	3925	3351	400	207	323	362	548	335	362	499
Estados Unidos de América	2341	4481	8889	2258	3248	1907	2222	1979	211	483
Colombia	158	209	163	121	309	241	337	1313	1213	427
Argentina	453	467	163	269	282	240	325	142	187	414
Perú	9	21	4	15	82	243	146	150	227	385

Adaptado de (Trademap, s.f.)

El cuadro anterior muestra como Alemania importa la uvilla deshidratada (frutos secos), desde varias partes del mundo para satisfacer la alta demanda que requiere por la cantidad de habitantes que hay en esta nación, su principal proveedor es China con un 41.34 % visto en un periodo de 10 años. También son consideradas las importaciones desde Chile que muestra variación en sus ventas sobre todo entre los años 2011 al 2016, sin embargo mantiene un nivel del 10.72% del total de importaciones por parte de Alemania, teniendo en cuenta que su mayor producto importado como fruto seco es la uva deshidratada o pasa y las nueces que es uno de los principales productos más exportados por Chile. Otros proveedores importantes para Alemania son Países Bajos con un 3.75%, España con el 2.67%, Sudáfrica con 1.94% y Ecuador con 1.25% de las importaciones mundiales por parte de Alemania, respectivamente.

Importaciones de Uvilla deshidratada (fruto seco) de Alemania desde el Mundo en Toneladas.

Tabla 6.

Importaciones de uvilla deshidratada de Alemania desde el mundo - Toneladas

Codigo	Descripcion del Producto	Toneladas	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
08.13.40.00.10	Uvilla deshidratada y los demás frutos comestibles secos		19901	17640	9097	9688	9791	8567	8952	10124	9075	10444

Adaptado de (Trademap, s.f.)



Figura 2. Importaciones de uvilla deshidratada (frutos secos) de Alemania desde el mundo -Toneladas

Adaptado de (Trademap, s.f.)

Esta tabla nos muestra que a pesar de que en el área económica no se ve afectado en las importaciones mundiales por parte de Alemania, la tendencia de compra entre el 2007, 2008 era más alta, sin embargo en el 2009 hay una notable decadencia y es to se debe a que hubieron ambientalistas que afirmaban que el importar productos orgánicos de otros países no tenía sentido ya que con el transporte se contaminaban de CO₂, pero a pesar de ello se mantuvo un equilibrio durante los siguientes años de 2009 hasta el 2015, que fue cuando mediante investigaciones se pudo comprobar que dicha afirmación es falsa y que no existe ningún tipo de contaminación por el transporte, pues las emisiones

son muy bajas y no se afecta la mercadería es así que se muestra un pequeño porcentaje de aumento durante el 2016, lo que es favorable para las importaciones de Uvilla Deshidratada (frutos secos) desde el mundo para Alemania.

3.3. Importaciones de uvilla deshidratada de Alemania desde Ecuador

La exportación de Uvilla deshidratada como fruto seco, desde Ecuador con la partida 081340, en toneladas, tuvo un crecimiento significativo entre los años 2007, 2008, 2009 y 2010 y en el 2011 muestra un pico extremadamente alto que nos permite tener una comparación con los años siguientes en referencia a la mayor cantidad importada desde Alemania, esto se debe al incremento de exportación de frutas no tradicionales y por la gran aceptación que este producto tuvo, sin embargo a partir del 2012, se observa una decadencia de un 49%, 2013 un 38% 2014 un 25%, tomando como referencia el año con más importaciones por Alemania desde Ecuador y esto se debe a tema de ambientalistas que afirmaban la contaminación del producto de CO₂, pero a partir del 2015 se observa un incremento 40% y en el 2016 muestra un incremento de un 74, 22%, en volumen con referencia al 2011, año cúspide para este producto, es decir una tasa de crecimiento de un 18.05% en volumen durante estos 10 años.

Tabla 8.

Importaciones de uvilla deshidratada en Alemania desde Ecuador – Toneladas.

Producto	Descripcion	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
08.13.40.00.10	Uvilla deshidratada y los demas frutos comestibles secos.	13	14	26	31	97	48	37	25	39	72

Adaptado de (Trademap, s.f.)

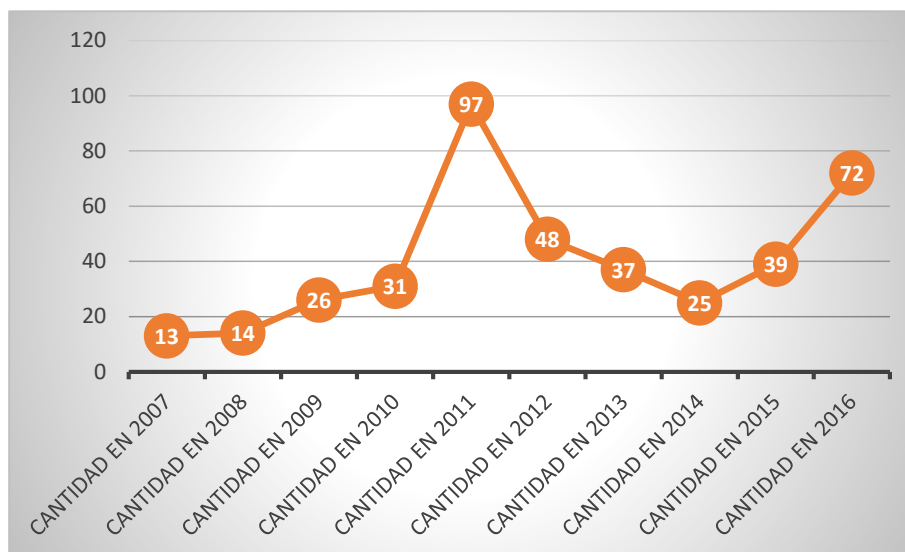


Figura 3. Alemania Importa desde Ecuador. Toneladas

Adaptado de (Trademap, s.f.)

La tabla de comercio bilateral entre Alemania y Ecuador, se puede observar que en el año 2007, el valor de importación es de 75 miles de dólares a comparación del 2011 que pasa a 1.212 miles (93.81%), esto se debe a la problemática ambientalista que hizo que las importaciones por parte de Alemania desde Ecuador bajen, pero luego mantiene una decadencia siendo el 2014 un año con menor importación desde Alemania, sin embargo durante los años 2015 y 2016 hay una significativa recuperación, manifestando el incremento de exportaciones desde el Ecuador y se prevé que en los años posteriores siga en aumento por la gran acogida que posee la uvilla deshidratada.

Tabla 10.

Alemania Importa desde Ecuador – Valor.

Alemania importa Uvilla deshidratada desde Ecuador en miles de dólares.											
Producto	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
08.13.40.00.10	Uvilla Deshidrata y los demás frutos secos	75	118	275	340	1212	540	395	291	483	791

Adaptado de (Trademap, s.f.)

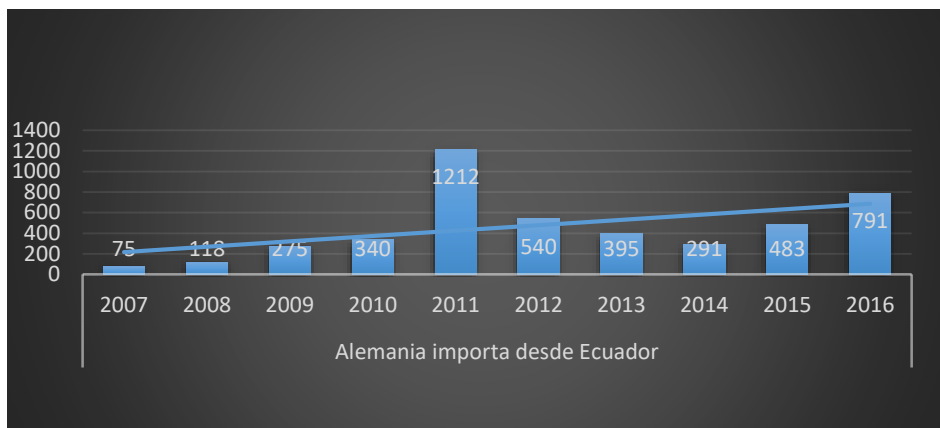


Figura 4. Alemania importa desde Ecuador en Miles de dólares.

Adaptado de (Trademap, s.f.)

La disminución en toneladas de importación de Alemania en valor monetario se ve afectado en gran magnitud a nuestro mercado, pues provoca la disminución de exportaciones y por ende provoca un déficit de ventas e ingreso de divisas al Ecuador, sin embargo la tendencia se va recuperando nuevamente su mercado y es factible para llevar a cabo este proyecto.

3.4. Acuerdos Preferenciales de Ecuador con Alemania

Un acuerdo preferencial, es un pacto en se firma entre unos o más países con el fin de reducir parcial o totalmente los aranceles y así lograr un comercio bilateral entre las naciones.

Uno de los principales acuerdos que Ecuador mantiene es con la Unión Europea, pues no hay un acuerdo que este firmado directamente con Alemania, sin embargo esto hace que las exportaciones desde Ecuador entren libres de aranceles y sin obstáculo alguno a este país.

El 11 de noviembre del 2016 se firmó y entra en vigencia el nuevo acuerdo Multipartes que se generó con la muy imponente Unión Europea, lo cual hará que se vaya reduciendo de manera progresiva las tarifas arancelarias y según la categoría a la cual pertenezca.

Los sectores que más han recibido beneficio por este acuerdo son el sector industrial, agroindustrial, servicios, los cuales tendrá precios bajos y se irán regularizando paulatinamente, en cambio el sector atunero, florícola, bananero, tendrán un impacto inmediato debido a la gran demanda que mantienen en los países europeos.

La firma de este acuerdo hará que la economía del país mejore, pues se ve incrementado las exportaciones de productos no tradicionales, en este caso la Uvilla deshidratada como fruto seco.

De acuerdo a la Resolución No. 020-2017 la sub partida 0813400010, está dentro de la categoría 0. Lo que significa que la eliminación del arancel será inmediata. (El Telégrafo, s.f.)

3.5. Las Barreras de Entrada

3.5.1. Restricciones Impositivas o Barreras Arancelarias

Estas impiden el flujo de efectivo en el comercio exterior e impiden que se desarrollen al 100 % las capacidades económicas del país.

En el caso del Ecuador por la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, hace que no haya el cobro de ningún arancel específico por el ingreso de la Uvilla deshidratada a Alemania.

Barreras Arancelarias aplicadas a la partida 0813400000

Las demás frutas u otros frutos	08	13	400000
Mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo.	08	13	500000

Procedimientos de importación	Requisitos del producto	EU derechos de importación	Gravámenes Internos	Reglas de origen ALC Colombia Pérou	Estadísticas	Mostrar todo
-------------------------------	-------------------------	----------------------------	----------------------------	-------------------------------------	--------------	--------------

Gravámenes Internos
No hay impuestos internos para este producto

Figura 5. Barreras Arancelarias
Tomado de (European, s.f.)

3.5.2. Barreras No Arancelarias

Constituye una manera de protección que implementa cada país para los diferentes productos o mercancías, buscando de esta manera cubrir y velar los intereses de los consumidores y es creada por la legislación.

Todas las exportaciones de vegetales y productos vegetales a la UE deben:

- Tener certificado Fitosanitario emitido desde Ecuador por AGRCALIDAD.
- Tener Certificado Orgánico Voluntario emitido por una Certificadora acreditada- SAE.
- Ingresar por las inspecciones de aduana en la entrada a la U.E, en este caso Alemania.
- Etiquetado del producto con información completa sobre su contenido

3.6. Condiciones que se debe tener para Etiquetar, Empacar y Embalar

3.6.1. El Etiquetado

Un producto alimenticio debe tener una etiqueta para que garantice a los consumidores una información con detalle de los valores nutricionales.

Además de esta etiqueta debe tener aclaración de la procedencia de la mercancía o proceso de elaboración.

Para que nuestro producto puede entrar en el mercado alemán, debe cumplir ciertas especificaciones que permitan prevenir y cuidar la salud de las personas que van a consumir, las especificaciones deben estar detalladas en idioma alemán o inglés, teniendo cierta atención en la traducción del lema que lleve el producto.

Además, debe contener:

- Nombre del producto.
- Información nutricional del producto.
- Peso neto del envase.
- Fecha de elaboración y expiración.
- Debe indicar los requisitos para conservar, utilizar; modo de empleo;
- Su valor nutricional.
- Nombre fabricante o del importador.
- País de procedencia.
- Lote.



Figura 6. Etiquetas con requerimiento necesario para Alemania.

a) Etiqueta Anterior

b) Etiqueta Posterior

Los Productos empacados.

- Fecha de durabilidad y de expiración: se expresará con la leyenda «Consumir preferentemente antes del...» (día, mes, año).
- «Fecha de caducidad: día, mes y eventualmente año».



Figura 7. Uvilla Deshidratada empacada para Exportación.

- a) Etiquetado Anterior.
- b) Etiquetado Posterior.
- c) Empaque en caja

La Uvilla deshidratada, será empacada herméticamente en una funda de polipropileno, con un contenido neto de 15 kilos, la misma que será exportada al mercado alemán, en presentación a granel y guardada en caja de cartón, para en destino, darle el valor agregado que el cliente amerite.

4. Capítulo IV. El Proceso de Exportación

4.1. Fases para hacer una Exportación

En este capítulo se informará cuáles son los documentos necesarios para la exportación y así poder internacionalizar nuestro producto, a continuación se detallara una lista de requerimientos necesarios para asegurar la exportación de manera exitosa, confiable y eficiente.

Una exportación la puede realizar toda persona sea tanto natural como jurídica, de igual manera nacional así como extranjera residente en nuestro país.

Flujo de exportaciones - Ecuapass

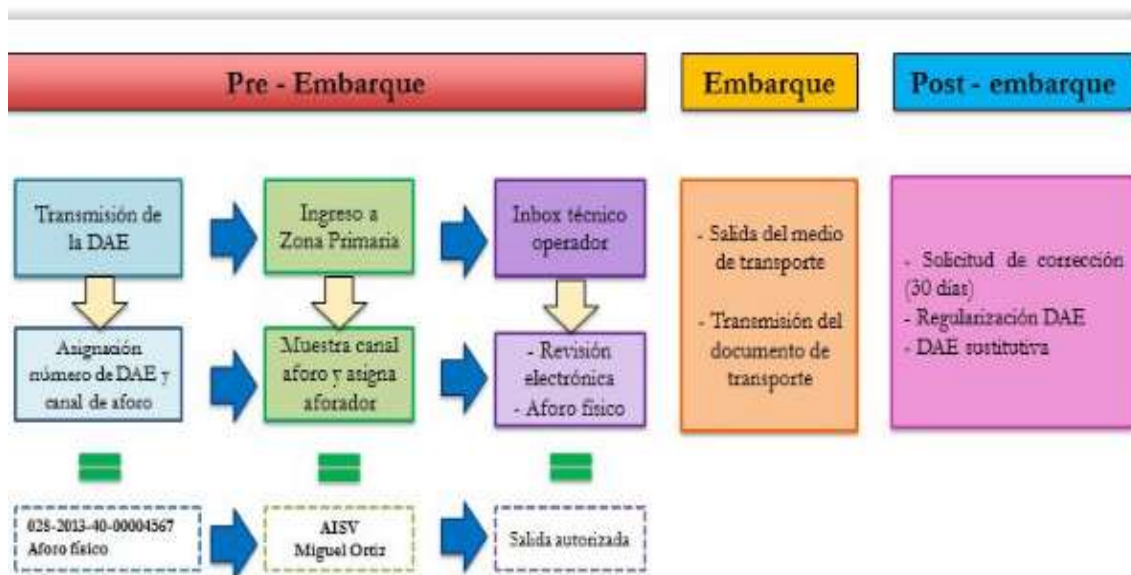


Figura 8. Flujograma de Exportaciones.

Adaptado de (Slideplayer, s.f.)



Figura 9. Procedimiento para Exportar desde Ecuador.

Tomado de (Slideplayer, s.f.)

4.2. Requisitos de Exportación

En el Ecuador para poder exportar se necesita una serie de requisitos que se deben cumplir, que están normados y regularizados por entidades ecuatorianas competentes, Así:

- Solicitar el RUC (Registro Único de Contribuyentes), se lo debe realizar el trámite en las oficinas del SRI (Servicio de Rentas Internas).
- Adquirir el TOKEN o más conocida como firma electrónica, requisito necesario que se lo utiliza en todo trámite de comercio exterior, este es mismo que es autorizado por el Banco Central del Ecuador, pero lo entrega Registro Civil a un costo de 24.64 usd, o se lo puede solicitar en Segurity Data a un costo de 55.44 usd.
- Registrarse en el ECUAPASS como exportador, así se podrán: Actualizar lo datos, tanto como la muy necesaria creación de usuario y muy importante contraseña, se procede a registrar la firma electrónica a proceder con la aceptación de las políticas del uso del mismo.

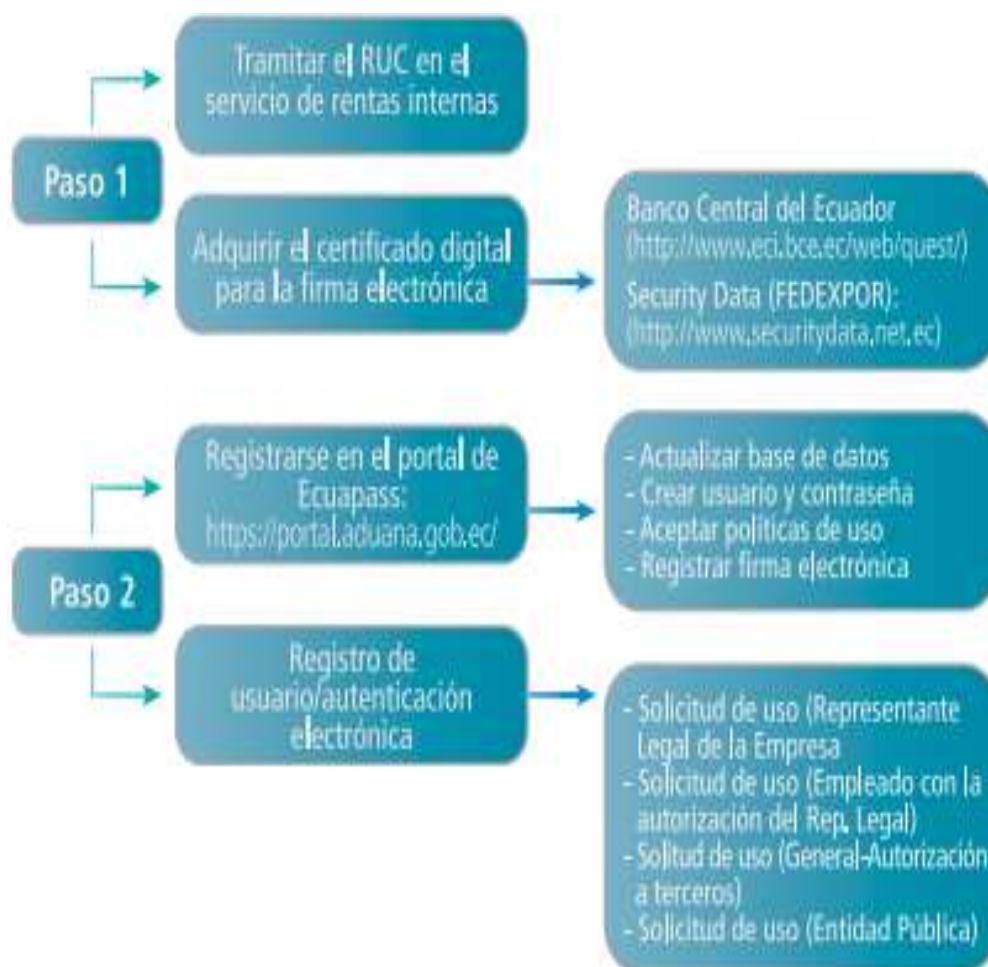


Figura 10. Flujograma de Requisitos para ser Exportador

Tomado de (Proecuador, s.f.)

4.2.1. Registro en el ECUAPASS

Para poder exportar primero se debe gestionar el RUC en el servicio de rentas Internas, luego de haber obtenido este documento se procede de la siguiente manera:

Tabla 11.

Registro en ECUAPASS.

Primer paso	Se deberá adquirir el Certificado Digital para la obtención de la firma electrónica.	Donde se obtienen :
		Banco Central del Ecuador y Security Data
Segundo paso	Registrarse en el portal de ECUAPASS El cual está abierto al servicio de los importadores y exportadores las 24 horas los 7 días de la semana.	Donde se podrá:
		1.-Actualizar base de datos
		2.-Crear usuario y contraseña
		3.-Aceptar las políticas de uso
		4.-Registrar firma electrónica

¿Cómo obtener el Registro de Exportador?

Adaptado de (ECUAPASS, s.f.)

“Una exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente 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 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.”
(ECUAPASS, s.f.)

Los datos que reflejarán en la DAE serán:



Figura 11. Datos necesarios para la DAE

Adaptado de (Aduana, s.f.)

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

- Factura comercial original. (Aduana, s.f.)
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite). (Aduana, s.f.)
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite) (Aduana, s.f.)

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

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

- Aforo Automático

Se espera la revisión de la carga por medio de escáneres o rayos x de ser necesario. Por lo general tiene una duración de hasta 4 horas los aforos automáticos, esto son categorizados a los exportadores o importadores que están generando confianza en la aduana y no tiene su perfil con observaciones.

- Aforo Documental

Este aforo es uno de los más rápidos ya que se cuenta solamente con la revisión de los documento tanto de soporte como de acompañamiento, si no pasa el aforo, se generara automáticamente un aforo físico.

- Aforo Físico Intrusivo

Este es de categoría más fuerte ya que se trata de la revisión completa del contenedor y la carga a transportar, tiende a durar hasta 1 día, en el caso de que el funcionario tenga demasiados aforos que hace.

4.2.2. Certificado de Circulación Eur 1

Luego de la firma del Acuerdo Multipartes Unión Europea – Países Andinos, en el cual el Ecuador se adhirió en noviembre del 2016, se cuenta con un certificado EUR-1, el mismo que es necesario tanto para exportadores como importadores para poder acceder a los beneficios del acuerdo comercial con el bloque europeo. Estos beneficios serán aplicados a partir del 1 de enero del 2017 y será emitido por el Ministerio de Comercio Exterior a través del Sistema ECUAPASS:

Este documento es el remplazo al anterior documento llamado Certificado de Origen, este documento se lo obtiene en el sistema ECUAPASS, servicios en línea, al momento realizar la exportación y se lo debe presentar junto con la DUA (Documento Único Administrativo), luego se lo imprime el mismo que debe estar validado por el SENA E con su firma y sello respectivo.

Luego de la valides del documento debe ser enviado a los compradores de los países de la Unión Europea, ellos necesitan de este certificado para la des

aduanización de la mercadería en el país destino, este documento es el que justifica el origen preferencial otorgado por la Unión Europea.

Este ser presentado para que las uvillas deshidratadas o cualquier otro producto a exportar puedan acogerse al Régimen Arancelario Preferencial.

4.2.3. Inspección Fitosanitaria de productos de Exportación

Para cumplir con el proceso de exportación de productos agrícolas es necesario seguir los siguientes pasos:

- Identifique que requisitos fitosanitarios se deben cumplir, lo cual puede realizarlo a través del Sistema Datos Públicos de Consulta. SENA E.
- Si no existen requisitos fitosanitarios establecidos, hay que comunicarse con la Dirección de Certificación Fitosanitaria, a los números 2567232 – 2543319 – 2544473, extensión 156, para verificación de datos.
- Regístrese como operador de AGROCALIDAD, a través del Sistema GUIA.
- Regístrese como operador de comercio exterior en SENA E, a través del Sistema VUE.
- Solicite la inspección fitosanitaria, una vez tenga su producto listo para exportar, enviando su solicitud de inspección vía correo electrónico con al menos 48 horas de anticipación a la exportación.
- Solicite el Certificado Fitosanitario de Exportación, utilizando el sistema VUE o de manera manual (para los casos de envío de muestras, productos procesados de categoría 1). (Agrocalidad, s.f.)

4.2.4 Requisitos para obtener el Certificado Fitosanitario

Verificar requisitos fitosanitarios de países de destino en sistema de datos de consulta

- Inscritos en sistema guía.
- Proporcionar a AGROCALIDAD la información de los envíos a exportar cuando sea requerida (proveedores).

- El exportador debe solicitar 48 horas antes la inspección vía correo electrónico a la Dirección Distrital respectiva.

Tarifario para Obtención Certificado Fitosanitario.

AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD

TARIFARIO 2017

PARTIDA PRESUPUESTARIA	CODIGO TARIFAS	CONCEPTO	UNIDAD MEDIDA	TARIFA 2017
		01 Sanidad Vegetal		
	01.01	CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA INTERNACIONAL PARA EXPORTACION		
130111	01.01.001	CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA MUESTRAS DE PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL PARA APERTURA DE MERCADO, INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE LABORATORIO EN EL EXTERIOR.	HASTA 30 KG.	20,96333
130111	01.01.002	SERVICIO DE CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA PARA EXPORTACION EN ORNAMENTALES CON ETIQUETA	UNIDAD, CAJA	0,09430
130111	01.01.003	SERVICIO DE CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA Y DE CALIDAD DE CACA O Y CAFÉ.	KILOGRAMOS	0,00787
130111	01.01.004	SERVICIO DE CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA PARA EXPORTACIÓN DE MANGO.	POR CONTENEDOR	73,37167
130111	01.01.005	SERVICIO DE CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA PARA EXPORTACIÓN DE PLANTAS Y PRODUCTOS VEGETALES FRESCOS, MANGO SIN CONTENERIZAR EN RUTAS AERÉAS Y TERRESTRES FRONTERIZAS.	KILOGRAMOS	0,00313

Figura 12. Tarifario

Tomado de (Agrocalidad, s.f.)

4.2.5. Acreditación con Certificación Orgánica

El 18 de Abril del 2016, el MAGAP (Ministerio de Agricultura y Ganadería, Acuacultura y Pesca) y Agrocalidad (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro), aprobaron el proyecto de “Guía de Buenas Prácticas Agrícolas para el cultivo de Uvilla”, Resolución Técnica Nro. 073.

Esta resolución se la tomo en vista de que la Constitución de la Republica del ecuador, establece que “Todas las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente de alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales” (Agrocalidad, s.f.).

Todas las empresas o asociaciones que deseen obtener el Registro a la Unidad de Producción Agrícola, podrán obtener el certificado BPA para la uvilla, lo cuales permitirá certificar que el producto es totalmente orgánico, requisito necesario para poder exportar la uvilla deshidratada a Alemania.

Los requisitos para los interesados son:

- Registrarse ante AGROCALIDAD.
- La UPA debe contar con un mapa o croquis de localización, donde se observe la distribución de lotes, caminos de acceso, infraestructura, áreas empleadas para bodegas, instalaciones sanitarias y otra información relevante, al igual que las actividades de predios aledaños a la UPA. (Agrocalidad, s.f.)
- Se recomienda que la UPA cuente con la asesoría de un profesional técnico (ingeniero agrónomo, agropecuario o profesional de carrera afín) con experiencia demostrada en el cultivo de uvilla, quien tendrá la responsabilidad de supervisar la administración de los procesos de producción agrícola y la aplicación de BPA en la unidad de producción de acuerdo a los lineamientos de esta Guía. (Agrocalidad, s.f.).

Este es un control necesario que exige la Unión Europea para el ingreso de la uvilla deshidratada a ese país debido a que nuestro producto procesado es a base de uvilla totalmente orgánica y el reglamento a cumplirse es: *"Reglamento (CE) Nro. 834/2007 de 28 de junio de 2007, sobre producción y etiquetado de productos orgánicos"* (Union Europea, s.f.), esto trata sobre producción y etiquetado de todos los productos orgánicos, documento necesario para ingreso el producto al mercado alemán y que garantiza su alto nivel orgánico.

4.2.6. Proceso de Exportación

En el momento que ya se haya obtenido toda la documentación de acompañamiento y soporte necesaria para la Exportación de Uvilla deshidratada, mediante el sistema ECUAPASS y mediante las entidades avaladas por la entrega de certificaciones, se procede al pre embarque, el mismo que se lo inicia con la emisión de la DAE, la misma que ira con una factura de la mercancía o a su vez es válido la pre factura y la documentación previa para el embarque.

Luego de haber aceptado el canal de aforo este tiene un plazo de 24 horas antes de ingreso a Zona Primaria para obtener la “Salida Autorizada y con la aprobación de la misma se procede a realizar el embarque.

Hay que tener en cuenta que el exportador tiene un tiempo de 30 días según el calendario desde la fecha de autorización de salida la mercancía para realizar el embarque.

4.3. Incoterm.

“Son 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” (Proecuador, s.f.).

Estos son los términos de negociación que determinan los compromisos adquiridos y las posibles consecuencias tanto del importador como del exportador en el momento de entregar la mercadería, así:

- El costo. (BUSINESSCOL, s.f.)
- Transferencia de riesgos sobre la mercadería vendedor - comprador. (BUSINESSCOL, s.f.)
- Quién contrata y paga el transporte (BUSINESSCOL, s.f.)
- Quién contrata y paga el seguro (BUSINESSCOL, s.f.)
- Qué documentos se tramita, cada parte y su costo. (BUSINESSCOL, s.f.)

Los Incoterms existen para diferentes medios de transporte se clasifican en:

Para cualquier medio de transporte marítimo, aéreo y multimodal, según la negociación:

- EXW (En Fábrica) (Proecuator, s.f.).
- FCA (Franco Porteador) (Proecuator, s.f.).
- CPT (Transporte Pagado Hasta) (Proecuator, s.f.).
- CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta) (Proecuator, s.f.).
- DAT (Entregada en Terminal) (Proecuator, s.f.).
- DAP (Entregada en Lugar) (Proecuator, s.f.).
- DDP (Entregada Derechos Pagados). (Proecuator, s.f.).

Para transporte marítimo.

- FAS (Franco al Costado del Buque) (Proecuator, s.f.).
- FOB (Franco a Bordo) (Proecuator, s.f.).
- CFR (Costo y Flete) (Proecuator, s.f.).
- CIF (Costo, Seguro y Flete) (Proecuator, s.f.)

Incoterms 2010											
	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos de manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

Figura 12. INCOTERMS 2010

Tomado de (Proecuador, s.f.)

Para este proyecto se escogió se escogió el Incoterm FOB (Franco a Bordo), debido a que es el más utilizado a nivel mundial y es el de más fácil acceso y con el cual se corre menor riesgo como exportador.

Esto implica que el vendedor carga la mercadería, en este caso la Uvilla deshidratada, en el barco y a partir de ese momento está, corre por cuenta del comprador.

Este además es el más utilizado por los importadores para ahorrar costos y para tener control de la logística de su mercadería.

4.3.1. Obligaciones del Exportador en FOB

En este Incoterm el vendedor se encargara de realizar todo el proceso de exportación hasta llegar al comienzo del flete internacional.

Aquí el vendedor no tiene la obligación de hacer formal el contrato.

Si el comprador solicita que el comprador contrate el transporte, este lo hará pero los riesgos son del comprador.

La carga se podría considerar entregada al comprador el momento que la misma es colocada sobre el buque que el comprador haya contratado o acordado con el vendedor.

El vendedor es responsable de entregar la carga en el tiempo que este estipulado y en el lugar que se haya acordado con el comprador.

El vendedor no tiene obligación de contratar el seguro ni el transporte, pero si el comprador quisiera contratarlos, el vendedor deberá generar la información.

De igual manera el vendedor y el comprador acordaran el tema de etiquetado y embalaje, aunque en la mayoría de los casos el vendedor se encarga de estos detalles de suma importancia. (Club de Ensayos, 2015)

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo, si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa. (Clubensayos, s.f.)

“El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, siempre y cuando la mercancía se haya declarado como mercancía objeto del contrato. El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado”. (Proecuador, s.f.)

4.4. Transporte

El transporte que se utilizara para enviar la uvilla deshidratada a Alemania será vía marítima según el Incoterms escogido FOB, el proceso consiste en movilizar el producto desde la planta ubicada en la Provincia de Imbabura, cantón de Cotacachi, ciudad de Cotacachi, empresa Sumak Mikuy, lengua quichua que traducida al español significa “Buena Alimentación”.

Para este proyecto se prevé la posibilidad de hacer negociación enviando en un contenedor de 20 pies, el cual llevará 100 cajas de uvilla deshidratada, en fundas de polipropileno 15 kilos cada una, cada una de las cajas tiene un costo de 210 dólares americanos.

AL momento de la llegada del contenedor será entregado a la naviera para que lleve la mercadería hasta el Puerto de Hamburgo, que es unos de los más utilizados comercialmente en Alemania, en aproximadamente un mes.

4.4.1. Transporte Interno

El transporte interno como es de responsabilidad del exportador dependiendo de la negociación y del tipo de transporte que elija el cliente para el embarque o arribo de la mercancía, sigue los siguientes pasos:

Carga y estibaje de las 104 cajas, cada una contienen una funda de 15 kilos de uvilla deshidratada, el costo del transporte interno hasta el puerto de Guayaquil desde la planta Sumak Mikuy ubicada en Cotacachi es de 270 dólares

americanos el tiempo de viaje será aproximadamente de 7 horas se entregara las cajas que contienen la uvilla deshidratada al costado del barco que fue seleccionado por el comprador alemán en el muelle.

4.4.2. Cubicaje

El cubicaje nos permite llevar la mayor cantidad de mercadería y aprovechar al máximo la capacidad del transporte, respetando la capacidad del vehículo a utilizarse para el transporte de la misa.

En este proyecto se enviará 104 fundas de polipropileno con 15 kilos cada una, cada una de estas fundas esta empacada en una caja de cartón con las siguientes medidas:

- 43.5cm de largo
- 16.5 cm de alto
- 31.5 cm de ancho
- Peso de 15 kilos cada una.
- Peso bruto 1560 kilogramos. (104 cajas x 15 kilos).



Figura 13. Cajas de Cartón con uvilla Deshidratada.

Esta mercadería será paletizada en 2 pallets americano, los mismos que tienen

las siguientes medidas:

- 1.20 cm largo
- 1.00 cm ancho
- 0,15 cm alto



Figura 15. Pallet Americano.

Tomado de (I lovepalets, s.f.)

Aquí se distribuirá de la siguiente manera para optimizar espacios y uso del mismo, se realizara el siguiente cálculo:

4.4.3. Paletización

“Es la acción y efecto de disponer mercancía sobre un pallet para su almacenaje y transporte”. (Aduana, s.f.)

Cálculo

Base

$$\frac{A.P}{A.C} = \frac{\text{largo} \times \text{ancho}}{\text{largo} \times \text{ancho}} = \frac{1.20 \times 1.00}{0.435\text{cm} \times 0.315 \text{ cm}} = \frac{1.20}{0.137} = 8.7.$$

Filas Pallets.

$$\frac{AC-AP}{AC} = \frac{\text{Alt.del contenedor}-\text{alt.pallet}}{\text{altura caja}} = \frac{2.40-0.15}{0.165} = 13.6$$

8*13

104 cajas (Ecuación 1)

Tabla 14.

Pesos y Dimensiones de cada Pallet.

Largo	1,20 m	
Ancho	1,00m	
Alto cja 1	$(0.165 * 8) + 0,15 =$	1,470 mts.
Alto cja 2	$(0,165 * 5) + 0,15 =$	0,975 mts.
Peso Pallet = $64 * 15 + 17$		977 kilos
Peso Pallet = $40 * 15 + 17$		617 kilos
Total alto pallet 1= 1,47m		Total pallet 2.- 0,975 m
Total cajas por pallet 1= 64 cajas		Total Cajas pallets 2= 40 cajas
Total peso pallet 1 = 977 kilos		Peso pallets 2 = 617 kilos

Esto significa que se colocara 8 cajas de base, y 13 cajas apiladas, lo que nos da un total de 104 cajas, con un peso de 1560 kilos, pero teniendo en cuenta que cada pallets solo tiene una capacidad de 1000 kilos, se deberá utilizar dos pallets y se colocara 64 cajas distribuidas de la siguiente manera 8 cajas de base y 8 cajas de alto, con un peso de 960 kilos más los 17 kilos de peso del pallets y el otro pallet con 40 cajas con 8 cajas de base y 5 cajas de alto, con un peso de 600 kilos más 17 kilos del peso del pallet.

Entre los dos pallets con la correcta distribución y respetando el peso permitido por cada pallets logramos ubicar los 1560 kilos de Uvilla deshidratada, peso bruto que se va enviar a Alemania.

4.4.4. Contenerizacion

Tabla 15.

Cálculo Contenedor.

CONTENEDOR DE 20	LARGO	ANCHO	ALTO
Contenedor	6,00 m	2,38m	2,40m
Pallet	1,20m	1,00m	1.47
Peso maximo Cont.	23.00,00 KG		
Largo	$\frac{6}{1,2}$	5,00	
Ancho	$\frac{2,38}{1}$	2,38	
Alto	$\frac{2,4}{1,47}$	1,63	
L*A*A	5*2*1 = 10 pallets por contenedor		
Total cajas	8*13 = 104 Cajas		
Total Peso	104*15kg= 1560 kg.		
Total Embarque.	2 pallets.- 1 con 8*8 = 64 cjas. Y otro 8*5=40 cajas		
Total Peso Embarque.	Pallet 1.- 977 kilos Pallet 2.- 617 kilos Total= 1594 kilos.		

Para esta exportacion se necesitara 2 pallets el uno que llevará 64 cajas con un pesos de 960 kilos mas 17 kilos que es el peso del pallets y el otro pallets llevara 40 cjas con un pesos de 650 kilos mas los 17 kilos del pallets, de esta manera se completan los 1560 kilos, necesarios para la exportacion a Alemania mas el peso de los dos pallets de 34 kilos.total 1594 kilos de peso para el embarque, carga que se enviara consolidada.

4.4.5. Cubicaje

Tabla 16.

Cubicaje Aéreo.

CUBICAJE AÉREO					
PALLET			Pallet 1		Pallets 2
Largo	1,20 m	=	120cm		120cm
Ancho	1,00m	=	100cm		100cm
Alto			147cm		97,5cm
Pallets 1					
	$\frac{\text{largo} * \text{ancho} * \text{alto}}{\text{factor constante}}$	=	$\frac{20\text{cm} * 100\text{cm} * 147\text{cm}}{6000}$	=	$\frac{1.764.000,00}{6.000,00} = 294$
					Peso Volumen por pallet completo 1
Pallets 2.					
	$\frac{\text{largo} * \text{ancho} * \text{alto}}{\text{factor constante}}$	=	$\frac{20\text{cm} * 100\text{cm} * 97,5\text{cm}}{6000}$	=	$\frac{1.170.000,00}{6.000,00} = 195$
					Peso Volumen por pallet completo 2
1560 kilos /104 cajas = 2 pallets					
1 pallets completo * 64 cajas= 960 kilos					
1 pallets completos*40 cajas = 600 kilos					
Peso Volumen 1+2 = 489 kilos					
o bruto 1560 kilos					

El peso que se considerara para el cálculo del flete aéreo será el peso volumen más alto, en este caso 1560 kg, esto se multiplica por el costo de flete aéreo por kilos de 1.05 usd, más los valores administrativos que cobra cada aerolínea.

4.5. El Costo y el cálculo de la Utilidad

En Alemania por ser considerada la uvilla, una fruta exótica, es muy apetecida y más si la presentación es en snack, el cual les facilita su consumo y el tiempo de conservación.

Nuestro producto ha sido empacado en presentación de 15 kilos a granel, en país destino Alemania, el producto será re empacado en diferente gramaje o son utilizados en la industria alimenticia para la elaboración de snack, cereales, barras energéticas, etc., además en muchas ocasiones es empacado con etiqueta propia. Es muy común el re empaque y es muy utilizado por las marcas Seeberger y Kluth, quienes ofrecen gran variedad de productos deshidratados a la población alemana.

4.5.1. Cálculos

Tabla 17.

Costo en Origen.

Cantidad	Presentacion	V. por Kilo	Valor por caja .	Valor Total
104	15 kilos	\$ 7,00	\$ 105,00	\$ 10.920,00

Tabla 18.

Costos en Destino

Cantidad	Presentacion	V. por Kilo	Valor por caja .	Valor Total
104	15 kilos	\$ 11,56	\$ 173,40	\$ 18.033,60

Tabla 19.

Cálculo de Póliza de Seguro.

Valor FOB	\$	10.920,00
Flete Interno	\$	270,00
Valor a Asegurar	\$	11.190,00
0,25% Prima Neta	\$	27,98
0.5% Contribucion Seguro Social	\$	0,14
Campefino		
3,50% Superintendencia de Bancos y Seguros	\$	0,98
Derechos de Emisión	\$	0,50
12% IVA	\$	3,55
TOTAL A PAGAR SEGURO	\$	33,15

Tabla 20.

Costos Locales Consolidadora.

DETALLE	V / TOTAL
Servicios Logísticos	\$ 70,00
Transmisión de Datos BL	\$ 180,00
Servicio de Bodegaje	\$ 30,00
Emisión DAE	\$ 150,00
Total a Pagar	\$ 430,00

Tabla 21.

Costos de Exportación.

CÁLCULOS GASTOS		
Valor	\$	10.920,00
Flete Interno	\$	270,00
Seguro	\$	33,15
Gastos de palletizacion	\$	15,00
Estibaje	\$	20,00
Gastos consolidadora local	\$	430,00
Inspeccion Antinarcoicos	\$	89,60
Registro Fitosanitario	\$	20,68
Subtotal de Gastos	\$	11.798,43
Rentabilidad		70%
Utilidad	\$	8.258,90
VALOR TOTAL	\$	20.057,33
PRECIO UNITARIO V.P	\$	12,86

$$R = \left(\frac{P - C}{P} \right) * 100$$

Formula de Rentabilidad.

(Ecuación 3)

R= Rentabilidad.

P = Es el precio al que estoy vendiendo a mi cliente.

C= Es el costo al cual se compró la mercadería más gastos locales.

100 = Factor Porcentaje

$$R = \left[\frac{18035.15 - 12023.43}{18035.15} \right] * 100$$

(Ecuación 4)

La utilidad que se estima obtener con esta exportación es del 50%, lo cual nos permitirá obtener una rentabilidad que permitirá cubrir los demás gastos administrativos generados por dicha exportación y tener ganancias de un 50 % en el dinero invertido indicando que es un negocio prometedor.

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Conclusiones

Luego de estudiar y de hacer un análisis económico, es muy claro saber que uno de nuestros potenciales mercados para la uvilla deshidratada es Alemania, pues ellos por su valor adquisitivo, por el gran aporte al cuidado del ecosistema y por el cuidado de su salud que ellos mantienen, han hecho que este producto mantenga un alto nivel de compra lo cual beneficia a nuestro país, ya que con ello mueve nuestra economía generando trabajo a nuestras gente, principalmente a la gente indígena del sector de Cotacachi.

Gracias a la firma de nuestro país del acuerdo comercial con la U.E. y el gran impulso del cambio de la matriz productiva en nuestro país se ha generado el deseo por parte de las empresas grandes y pequeñas a exportar lo que nuestro suelo agrícola nos puede dar.

Con la ayuda de nuestra gente, de la mano agrícola, artesanal y de empresarios se ha logrado que, a pesar de la crisis económica generada por el bajo costo del petróleo, mantenga un equilibrio considerable en la balanza comercial de nuestro país.

Con todo este proyecto he logrado comprender que existe mucha gente ecuatoriana y extranjera con las ganas de trabajar y aportar al desarrollo de nuestro país, trabajando día a día, siguiendo capacitaciones constantes para ser más competitivos.

5.2 Recomendaciones

Nuestro país goza de grandes oportunidades dentro de entidades públicas como hace PROECUADOR, que apoya al proceso de exportación, brindando capacitaciones constantes para que nuevos e innovadores productos vayan a cualquier parte del mundo, sin embargo con la firma del convenio Multipartes con la Unión europea existe mucho desconocimiento de todos los beneficios y obligaciones que debemos cumplir para poder llegar a nuestro mercados meta como lo son los países europeos.

En cuanto al sector al cual se dirige mi trabajo es considerable decir que se debería y de hecho se debe respetar el trabajo de los demás, desde la mano agrícola que labra la tierra hasta el empresario que hace la exportación, sin embargo encontré la cruda realidad de que a pesar de que la gente tiene muchas ganas de trabajar no se reconoce su esfuerzo a tiempo con el pago de su trabajo por cultivar y llevar la materia prima a cada una de las plantas procesadoras, esto genera a largo plazo un desinterés y pérdida de mano de obra y por ende eso hará que no haya la suficiente cantidad de uvilla deshidratada para satisfacer el mercado no solo alemán sino del mundo que aprecia lo nuestro.

REFERENCIAS

- Aduana. (s.f.). *Para exportar*. Recuperado el 16 de octubre de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Agroapoyo. (2017). *Uvilla deshidratada*. Recuperado el 12 de octubre de 2017, de http://www.andeanpassion.com/espanol/fichas_prod/index.php
- Agrocalidad. (s.f.). *Buenas Practicas Agricolas para el Cultivo de Uvilla*. Recuperado el 14 de octubre de 2017, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2016/07/guia-uvilla.pdf>
- Agrocalidad. (s.f.). *Buenas Practicas Agricolas para el cultuivo de uvilla*. Recuperado el 14 de octubre de 2017, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2016/07/guia-uvilla.pdf>
- Agrocalidad. (s.f.). *Tarifario*. Recuperado el 19 de octubre de 2017, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/sanidad-vegetal/>
- BCE. (s.f.). *Estadística de comercio exterior*. Recuperado el 13 de octubre de 2017, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-externior>
- BCE. (s.f.). *Plataforma de inteligencia de negocios*. Recuperado el 12 de octubre de 2017, de <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/portal/1602171408/InfoView/listing/main.do?service=/common/appService.do&appKind=InfoView&isNewWindow=true&newUrl=../%2FOpenDocument%2Fopendoc%2FopenDocument.faces%3Fbttoken%3Dnull%26appKind%3DInfoView%26service%3D%2FInfo>
- BUSINESSCOL. (s.f.). *Incoterms International Commerce Terms*. Recuperado el 15 de octubre de 2017, de <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>
- Cerda, B., & Proaño, D. (2005). *Diseño y construcción de un deshidratador rectangular de inducción para la obtención de pasa de uvilla*. Recuperado el 14 de octubre de 2017, de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/610/1/T-ESPE->

027575.pdf

Clubensayos. (s.f.). *Comercio Internacional*. Recuperado el 11 de octubre de 2017, de <https://www.clubensayos.com/Negocios/Comercio-Internacional/2549096.html>

Composicionnutricional. (s.f.). *Composición Nutricional de la Uvilla*. Recuperado el 11 de octubre de 2017, de <https://www.composicionnutricional.com/alimentos/UVILLA-PC-4>

ECUAPASS. (s.f.). *Instructivo de sistemas para el registro de la solicitud del uso (Representantes)*. Recuperado el 25 de octubre de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/pro/oce/2015/SENAE-ISEE-3-2-004-V1.pdf>

El Telégrafo. (s.f.). *Acuerdo con la UE (I)*. Recuperado el 11 de octubre de 2017, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/columnistas/1/acuerdo-con-la-ue-i>

European. (s.f.). *Tradehelp myexport product*. Recuperado el 16 de octubre de 2017, de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/myexport#?product=0813000000&partner=EC&reporter=DE>

I lovepalets. (s.f.). *Pallet Americano*. Recuperado el 13 de octubre de 2017, de <http://www.ilovepalets.com/tipos-de-palets/>

Ministerio de agricultura y ganadería. (s.f.). *Zonificación Agroecológica Económica del cultivo de Uvilla*. Recuperado el 05 de octubre de 2017, de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/index.php/uvilla-zonificacion-agroecologica>

Ministerio del Comercio Exterior. (s.f.). *Resolucion No 20-2017*. Recuperado el 11 de octubre de 2017, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2017/08/RESOLUCI%C3%93N-COMEX-020-2017.pdf>

Proecuador. (s.f.). *INCOTERMS*. Recuperado el 01 de octubre de 2017, de <https://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

Proecuador. (s.f.). *Guía para exportador*. Recuperado el 10 de octubre de 2017, de <https://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para->

exportar/guias-para-el-exportador

Proecuador. (s.f.). *INCOTERMS FOB*. Recuperado el 12 de octubre de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/fob-franco-a-bordo/>

Slideplayer. (s.f.). *Flujograma de exportación*. Recuperado el 16 de octubre de 2017, de <http://slideplayer.es/slide/3485490/12/images/6/Flujo+de+exportaciones+-+Ecuapass.jpg>

Slideplayer. (s.f.). *Procedimiento para exportar desde Ecuador*. Recuperado el 12 de octubre de 2017, de [http://slideplayer.es/slide/1078122/3/images/37/Procedimiento+para+exportar+\(Ecuador\).jpg](http://slideplayer.es/slide/1078122/3/images/37/Procedimiento+para+exportar+(Ecuador).jpg)

Trademap. (s.f.). *Estadísticas*. Recuperado el 12 de octubre de 2017, de http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|276||218||TOTAL||2|1|1|1|2|1|1|1|1

Union Europea. (s.f.). *Reglamento (CE) N° 834*. Recuperado el 13 de octubre de 2017, de http://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file_id=199668