



Universidad de Guayaquil

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO PARA OPTAR POR
EL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSERVAS AL
MERCADO DE ESPAÑA APROVECHANDO EL ACUERDO
COMERCIAL MULTIPARTES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA”**

AUTORES:

QUIZHPE PALAQUIBAY DAYANARA LIZ

LINO ASUNCIÓN RICARDO JAVIER

TUTOR:

ING. MATA VILLAGÓMEZ MARIO WILFRIDO MBA.

GUAYAQUIL, SEPTIEMBRE 2018



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

Repositorio Nacional En Ciencia y Tecnología

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO:	PLAN DE EXPORTACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSERVAS AL MERCADO DE ESPAÑA APROVECHANDO EL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA		
AUTOR(ES)	QUIZHPE PALAQUIBAY DAYANARA LIZ; Y, LINO ASUNCIÓN RICARDO JAVIER		
TUTOR(ES)	ING. MATA VILLAGÓMEZ MARIO WILFRIDO MBA.		
INSTITUCIÓN:	Universidad De Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Facultad De Ciencias Administrativas		
GRADO OBTENIDO:	Ingeniería En Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN:		No. DE PÁGINAS:	134
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio Exterior.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Exportación, balanza comercial, certificaciones normativas, acuerdo comercial.		
RESUMEN/ABSTRACT			
Las exportaciones representan parte de las ciencias económicas, el cual está diseñado con el objetivo de introducir un producto o servicio a un mercado ajeno de donde se está ejecutando el proceso, se determinan responsabilidades y obligaciones de forma legal entre las partes que intervienen. Las normativas y leyes que rigen en un país referente al campo del comercio internacional son el pasaporte a cumplir para el ingreso de las mercancías o lo deseado exportar. La balanza comercial de un país es determinada por la diferencia de importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta que si las exportaciones superan el valor de lo importado la economía de un país tendrá como resultado un superávit. Por dicha razón las organizaciones mundiales se encuentran en constante evolución para incentivar e incremento el nivel exportable de los países en vías de desarrollo. La industria Conservas Guayas es una empresa que ha tenido una oferta exportable esporádica a Estados Unidos, tenemos como principal objetivo realizar un plan de exportación para la conserva de pechiche al mercado de España aprovechando el Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea considerando el mercado en mención sus exigencias y las facilidades que estable el acuerdo, se estudia los requisitos y proceso de exportación. Conservas Guayas cuenta con el respaldo de certificaciones emitidas por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria entre otras entidades que certifican el proceso de elaboración y el producto final.			
ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0981221734 0968952142	E-mail: dayanaraliz28@hotmail.com ricardolino95@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Secretaria de la facultad Teléfono: 042596830 E-mail: fca.infocomputo@ug.edu.ec		



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



Unidad de Titulación

Certificación del Tutor Revisor

Habiendo sido nombrado **ING. MARIO WILFRIDO MATA VILLAGÓMEZ MBA.**, tutor del trabajo de titulación **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSERVAS AL MERCADO DE ESPAÑA APROVECHANDO EL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA”** certifico que el presente proyecto, elaborado por: **QUIZHPE PALAQUIBAY DAYANARA LIZ** con **C.I. No.0954500138** y **LINO ASUNCIÓN RICARDO JAVIER**, con **C.I. No.0950219055**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **Ingeniería en Comercio Exterior/Facultad de Ciencias Administrativas**, ha sido **REVISADO Y APROBADO** en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

ING. MARIO WILFRIDO MATA VILLAGÓMEZ MBA.

No. Reg. Senescyt: 1006-13-860351

C.I. No. 0916905854



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



**Licencia Gratuita Intransferible y no Exclusiva para el Uso no Comercial de la Obra
 con Fines no Académicos**

Yo, **DAYANARA LIZ QUIZHPE PALAQUIBAY** con C.I. No.0954500138 y **RICARDO JAVIER LINO ASUNCIÓN**, con C.I. No.0950219055, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es “**PLAN DE EXPORTACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSERVAS AL MERCADO DE ESPAÑA APROVECHANDO EL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA**” son de mi absoluta propiedad y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

DAYANARA LIZ QUIZHPE PALAQUIBAY

C.I. 0954500138

RICARDO JAVIER LINO ASUNCIÓN

C.I. 0950219055

***CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN**

(Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



Certificado Porcentaje de Similitud

Habiendo sido nombrado **ING. MARIO WIFRIDO MATA VILLAGÓMEZ MBA.**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente proyecto ha sido elaborado por: **QUIZHPE PALAQUIBAY DAYANARA LIZ** con C.I.0954500138 y **LINO ASUNCIÓN RICARDO JAVIER** con C.I.0950219055 con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior.

Se informa que el proyecto: **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSERVAS AL MERCADO DE ESPAÑA APROVECHANDO EL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA”**. Ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa anti plagio **URKUND** quedando el 2% de coincidencia.

The screenshot displays the URKUND web interface. The main panel shows document details: 'Documento: TITULACION URKUND 2.docx (D40620695)', 'Presentado por: dayanaraliz28@hotmail.com', and 'Recibido: julio.baquem.ug@analisis.orkund.com'. A message states: 'Trabajo de Titulación Plan de Exportación Pechiche'. Below this, it indicates '2% de estas 21 páginas, se componen de texto presente en 3 fuentes.' On the right, a table lists sources: 'Beves-Rodriguez Final.docx', 'SARA ROMERO.docx', and 'Plan de Exportación con Certificación FAIRTRADE de cacao fino.docx'. At the bottom, a detailed report for 'Partida arancelaria' is shown, indicating a 91% match with 'Sección IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS Capitulo 20'.

ING. MARIO WIFRIDO MATA VILLAGÓMEZ MBA.

No. Reg. Senescyt: 1006-13-860351

C.I. 0916905854

DOCENTE TUTOR

Dedicatoria

Por la paciencia, esfuerzo, motivación y sabiduría que se implanto desde el comienzo del presente trabajo, se lo dedico al ser que direccionó mi camino a la carrera de Ing. en comercio exterior y que gracias a su impulso jamás permitió el desmaye de mi pasión por el estudio. A ti a quien agradezco la vida y todo lo hermoso que lo rodea

Gracias Dios.

Por el tiempo sacrificado entre ustedes y la comprensión hacia mi trabajo de titulación, les dedico parte de este esfuerzo. Aprendí y llevo conmigo cada consejo que supieron brindarme y llena de orgullo y agradecida de Dios estoy por los seres llenos de bondad, amor y apoyo que Él puso para mí. Dedico este humilde logro a

Mis padres.

Por su ayuda imprescindible y dedicación a quienes me brindaron tiempos llenos de esperanza y calma acompañados de consejos que reconfortaban mi inquietud, dedico mi perseverancia y lucha para el término del presente trabajo a ustedes

Hermanos y amigos.

Quizhpe Palaquibay Dayanara Liz

Dedicatoria

Por bríndame un día más de vida y hacer que me levante lleno de espíritu con paciencia y sabiduría para poder saber cómo sobrellevar los obstáculos que se interponen en el camino, por darme a lo largo de mi carrera universitaria la vocación de seguir amando lo que hago. A usted padre celestial y verdadero

Gracias Dios.

Por la paciencia y la confianza que me brindaron al escoger mi carrera de Ing. En Comercio Exterior ya que nunca me abandonaron y me desanimaron en el trayecto, siempre en conjunto saliendo adelante como una familia; a usted que me brindo los más íntegros valores para ser lo que soy ahora y a ti que me apoyaste como un gran amigo pero que en realidad eres más que eso. Este logro es para ustedes

Mamá y hermano.

Por su apoyo incomparable y constante a ustedes que con cada oportunidad que se presentaba me ayudaron, me aconsejaron e inculcaron a seguir adelante y no desmayar por esto y mucho más, les dedico la finalización del presente trabajo a ustedes

Tíos, Abuelos y amigos.

A mi compañera, amiga y enamorada que firmemente ha sido la completa inspiración de crecimiento a lo largo de mis estudios, por compartir las más indescriptibles experiencias en la Universidad y confiar plenamente en mí. Esto es para usted

Dayanara Liz Q.P.

Lino Asunción Ricardo Javier

Agradecimiento

Al término del presente trabajo queremos dejar plasmado en este espacio un flamante agradecimiento a nuestro distinguido tutor de tesis el Ing. Mario Wilfrido Mata Villagómez; quien con su esmero, esfuerzo, dedicación y entrega total a nivel académico profesional nos brindó su tiempo y sabiduría para el proceso de elaboración de nuestra tesis.

De la misma forma es grato considerar a los forjadores académicos, quienes cultivaron en cada etapa enseñanzas que nos ayudaban a crecer a nivel profesional y personal. A lo largo de nuestra carrera nos llenamos de orgullo declarar que fuimos parte de nuestra gran Alma Mater Universidad de Guayaquil.

Quizhpe Palaquibay Dayanara Liz; Y,

Lino Asunción Ricardo Javier

Resumen

Las exportaciones representan parte de las ciencias económicas, el cual está diseñado con el objetivo de introducir un producto o servicio a un mercado ajeno de donde se está ejecutando el proceso, se determinan responsabilidades y obligaciones de forma legal entre las partes que intervienen. Las normativas y leyes que rigen en un país referente al campo del comercio internacional son el pasaporte a cumplir para el ingreso de las mercancías o lo deseado exportar. La balanza comercial de un país es determinada por la diferencia de importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta que si las exportaciones superan el valor de lo importado la economía de un país tendrá como resultado un superávit. Por dicha razón las organizaciones mundiales se encuentran en constante evolución para incentivar e incrementar el nivel exportable de los países en vías de desarrollo. La industria Conservas Guayas es una empresa que ha tenido una oferta exportable esporádica a Estados Unidos, tenemos como principal objetivo realizar un plan de exportación para la conserva de pechiche al mercado de España aprovechando el Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea, considerando el mercado en mención sus exigencias y las facilidades que estable el acuerdo, se estudia los requisitos y proceso de exportación. Conservas Guayas cuenta con el respaldo de certificaciones emitidas por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria entre otras entidades que certifican el proceso de elaboración y el producto final. Nuestra finalidad es ofrecer un plan de exportación donde incentive a la empresa a crecer y obtener reconocimiento internacional, con una marca de un producto tradicional, acompañado de la colaboración y la implementación de capacitaciones a los trabajadores, para de tal manera brindar un producto de calidad al mercado establecido

Palabras claves: exportación, balanza comercial, certificaciones normativas, acuerdo comercial.

Abstract

Exports represent part of Economics, which is designed with the aim of introducing a product or service to a foreign market where the process is running, determine responsibilities and obligations legally between the parties involved. Regulations and laws that govern a country relating to the field of international trade are the Passport to comply for entry of the goods or the desired export. A country's trade balance is determined by the difference of imports versus exports, bearing in mind that if exports exceed the value of the imported a country's economy will result in a surplus. For this reason world organizations are evolving to make regulations with the aim to encourage and increase the export level of countries in developing. Industria Conservas Guayas is a company that has had a sporadic exports to the United States, we have as main objective to make a plan of export for the conserva de pechiche to the market of Spain, taking advantage of the trade agreement Ecuador- European Union, whereas the market in mention of its requirements and the facilities that stable agreement, explores export process and requirements. Conservas Guayas has the backing of certifications issued by the National Agency for regulation, Control and health surveillance among other entities that certify the production process and the final product. Our aim is to offer a plan of export where to encourage the company to grow and gain international recognition, with a mark of a traditional product, accompanied by the collaboration and the implementation of training workers, for of so providing a quality product to the established market

Key words: trade balance, export, trade agreement, regulatory certifications.

Índice

Portada.....	I
Repositorio Nacional En Ciencia y Tecnología	II
Certificación del Tutor Revisor.....	III
Licencia Gratuita Intransferible y no Exclusiva para el Uso no Comercial de la Obra con Fines no Académicos	IV
Certificado Porcentaje de Similitud	V
Dedicatoria.....	VI
Agradecimiento.....	VIII
Resumen	IX
Abstract.....	X
Índice.....	XI
Introducción.....	1
Capítulo 1: Generalidades.....	2
1.1 Planteamiento del problema	2
1.2 Formulación del problema y sistematización del problema.....	4
1.2.1 Formulación del problema.....	4
1.2.2 Sistematización del problema.....	4
1.3 Objetivos de la Investigación.	5
1.3.1 Objetivo general de la investigación.....	5
1.3.2 Objetivo específico.....	5
1.4 Justificación.....	5

1.4.1 Justificación del proyecto.	5
1.4.2 Justificación teórica.....	6
1.4.3 Justificación metodológica.....	6
1.4.4 Justificación practica.....	6
1.5 Delimitación de la investigación	6
1.6 Hipótesis.....	7
1.6.1 Hipótesis general.....	7
1.7 Variable	7
1.7.1 Variable independiente.....	7
1.7.2 Variable dependiente.....	7
1.8 Aspecto metodológico	7
1.8.1 Tipo de investigación	7
Capítulo II: Marco teórico	8
2.1 Marco Teórico	8
2.1.1 Antecedentes	8
2.1.2 Antecedentes de Acuerdos y tratados vigentes de Ecuador	9
2.1.3 Exportaciones e importaciones no petroleras por áreas geoeconómicas.....	14
2.1.3.1 Balanza comercial ecuatoriana no petrolera por áreas geoeconómicas.....	15
2.1.3.2 Exportaciones no petroleras por destino.....	16
2.1.4 Balanza Comercial del Ecuador	16
2.1.5 Principales exportaciones no petroleras por sector	22
2.1.6 Balanza comercial no petrolera Ecuador – Unión Europea	23

2.2 Marco teórico referencial	28
2.2.1 La industria alimentaria en Ecuador	28
2.2.2 Ecuador y su fruticultura.....	29
2.2.2.1 Organismo regulador de la agricultura	29
2.2.3 Producción de pechiche en el Ecuador	30
2.3.1 La Industria Conserveras Guayas S.A.	32
2.3.2 Organigrama de la industria conserveras Guayas	33
2.3.3 El pechiche como producto procesado.....	34
2.3.4 Oferta exportable de la conserva de frutas por países.....	34
2.3.5 Participación de conservas de frutas ecuatorianas a la Unión Europea.....	35
2.3.6 La Industria conserveras Guayas y su producción	37
2.3.7 Empresas productoras de frutas procesadas y conservas	38
2.3.8 Proceso logístico de exportación	39
2.3.8.1 Partida arancelaria	39
2.3.8.2 ¿Qué requisitos son necesarios para exportar?	39
2.3.8.3 Fases de la exportación.....	40
2.3.9 Infraestructura y conexión logística.....	42
2.3.9.1 Puerto de Barcelona - España	43
2.3.9.2 Puerto de Contecon – Ecuador	44
2.3.10 Términos de Negociación Internacional	45
2.4 Marco Contextual.....	46
2.5 Marco conceptual	46

2.6 Marco Legal.....	48
Capítulo III: Métodos de investigación	55
3.1 Métodos de investigación	55
3.1.1 Análisis cuantitativo	55
3.1.2 Análisis cualitativo.....	55
3.1.2.1 Operación de las variables	56
.....	57
3.2 Tipo de metodología	58
3.2.1 Método deductivo	58
3.2.2 Método inductivo.....	58
3.3 Prueba piloto.....	67
Capítulo IV: Propuesta	80
4.1 Justificación.....	80
4.2 Objetivos	81
4.2.1 Objetivo General	81
4.3 Proceso de exportación	82
4.3.1 Requisitos en origen y en destino.....	82
4.3.1 Mercado mayorista.....	82
4.4 Documentos para la exportación.....	84
4.4.1 Certificado de Origen EUR 1.....	85
4.4.2 Certificado fitosanitario de exportación	85
4.5 Estandarización de la negociación	85

4.5.1 Incoterm designado	86
4.6 Puertos en destino	87
4.6.1 Puerto seleccionado en España	87
4.7 Costos de la exportación	87
4.8 Plan de exportación Industria Conserveras Guayas.....	89
Conclusión.....	92
Recomendación	93
Bibliografía	94
Apéndices.....	97
Anexos.....	106

Índice de tabla

Tabla 1: <i>Balanza comercial total</i>	16
Tabla 2: <i>Exportaciones no petroleras tradicionales y no tradicionales</i>	17
Tabla 3: <i>Exportaciones de productos tradicionales y su participación porcentual</i>	18
Tabla 4: <i>Exportaciones de productos no tradicionales y su participación porcentual</i>	19
Tabla 5: <i>Exportaciones tradicionales y no tradicionales por participación porcentual</i>	21
Tabla 6: <i>Ranking de los principales países a los que Ecuador exporta</i>	25
Tabla 7: <i>Exportaciones no petroleras tradicionales y no tradicionales</i>	27
Tabla 8: <i>Propiedades de la fruta - Pechiche</i>	31
Tabla 9: <i>Infraestructura y conexión logística</i>	42
Tabla 10: <i>Tiempo de transito Ecuador – España</i>	42
Tabla 11: <i>Infraestructura y equipamiento</i>	44
Tabla 12: <i>Categoría de los Incoterms inglés y español</i>	45
Tabla 13: <i>Nivel de conocimientos con respecto al área</i>	59
Tabla 14: <i>Nivel de argumentación</i>	60
Tabla 15: <i>Variables</i>	62
Tabla 16: <i>Índice del coeficiente</i>	63
Tabla 17: <i>Coeficiente de conocimiento</i>	63
Tabla 18: <i>Nivel de argumentación</i>	63
Tabla 19: <i>Nivel de argumentación con cada uno de los criterios</i>	64
Tabla 20: <i>Nivel de argumentación con cada uno de los criterios</i>	64
Tabla 21: <i>Nivel de argumentación con cada uno de los criterios</i>	64
Tabla 22: (Ka) <i>Coeficiente de argumentación o fundamentación 1er experto</i>	65
Tabla 23: (Ka) <i>Coeficiente de argumentación o fundamentación 2do experto</i>	65
Tabla 24: (Ka) <i>Coeficiente de argumentación o fundamentación 3er experto</i>	65
Tabla 25: <i>Calculo de coeficiente de competencia</i>	65

Tabla 26: Coeficiente de competencia de la población.....	66
Tabla 27: <i>Población encuestada según el género</i>	66
Tabla 28: <i>Obtención de la muestra</i>	66
Tabla 29: <i>Canales de distribución</i>	67
Tabla 30: <i>Certificaciones necesarias</i>	68
Tabla 31: <i>Servicio post – venta</i>	69
Tabla 32: <i>Conocimientos de los Acuerdos</i>	70
Tabla 33: <i>Tiempo de transito conveniente</i>	71
Tabla 34: <i>Medios de comunicación con los clientes</i>	72
Tabla 35: <i>Implementación de las estrategias</i>	73
Tabla 36: <i>Implementación de asociatividad</i>	74
Tabla 37: <i>Estándares para la industria</i>	75
Tabla 38: <i>Variables</i>	76
Tabla 39: <i>Índice de rango Kendall</i>	76
Tabla 40: <i>Resumen de procesamiento de casos</i>	77
Tabla 41: <i>Estadísticas de fiabilidad</i>	77
Tabla 42: <i>Estadísticas de elemento</i>	77
Tabla 43: <i>Entrevista a los expertos e interpretación y análisis</i>	79
Tabla 44: <i>Incoterm designado</i>	86
Tabla 45: <i>Costo de contenedor</i>	88
Tabla 46: <i>Fase de distribución</i>	89

Índice de Figuras

Figura 1: Importaciones y exportaciones no petroleras – Áreas.....	15
Figura 2: Balanza comercial ecuatoriana no petrolera por áreas geoeconómicas.....	15
Figura 3: Exportaciones no petroleras por destino	16
Figura 4: Exportaciones no petroleras en valor FOB	17
Figura 5: Promedio de participación de las exportaciones tradicionales 2016 - 2017.....	18
Figura 6: Promedio de participación de las exportaciones no tradicionales 2016 – 2017	20
Figura 7: Promedio de participación de las exportaciones tradicionales y no tradicionales 2016 - 2017 ..	22
Figura 8: Principales exportaciones no petroleras por sector 2016 – 2017	23
Figura 9: Balanza comercial no petrolera Ecuador – Unión Europea	24
Figura 10: Ranking de los principales países a los que Ecuador exporta	25
Figura 11: Balanza comercial petrolera Ecuador – España	26
Figura 12: Organigrama de la Industria Conservas Guayas	33
Figura 13: Proceso de producción de la conserva de pechiche.....	34
Figura 14: Exportación de conservas de frutas a nivel mundial Miles - USD.....	35
Figura 15: Confiterías, jaleas y mermeladas purés y pasta de frutas u otros frutos obtenidos por cocción, con adición de edulcorante o azúcar (miles de millones USD)	37
Figura 16: Conserva de pechiche.....	57
Figura 17: Canales de distribución	67
Figura 18: Certificaciones necesarias	68
Figura 19: Servicio Post - Venta.....	69
Figura 20: Conocimientos de los acuerdos	70
Figura 21: Tiempo de transito conveniente	71
Figura 22: Medios de comunicación con los clientes	72
Figura 23: Implementación de estrategias	73
Figura 24: Implementación de asociatividad.....	74

Figura 25: Estándares para la industria.....	75
Figura 26: Logotipo de la empresa Industria Conservas Guayas	81
Figura 27: Requisitos en origen y en destino.....	82

Introducción

El presente estudio, pretende realizar un plan de exportación de la Industria Conserveras Guayas al mercado de España, aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador - Unión Europea, el cual tiene como objetivo la investigación, análisis determinación de datos, proceso y/o factores que intervienen en el mismo. La Industria Conserveras Guayas es una empresa que cuenta con más de 40 años en el mercado nacional.

Al principio fue liderada por los hermanos Dr. Guillermo Serra y el Ing. Gaspar Serra, migrantes españoles, en 1957 logran fundar la Unión Vinícola Internacional encargada de la elaboración de vinos, donde utilizaban mostos de frutas importadas lo cual ayudó a extender su línea de producción. Gracias a su gran acogida en 1966 dan inicio a la Industria de Conserveras Guayas donde se convirtieron líderes en el campo, les permitió la apertura a varios países latinos, así como también a España, Inglaterra y Bulgaria.

La participación de la industria alimentaria ecuatoriana ha tenido una participación importante por tal motivo hemos propuesto elaborar un plan de exportación, teniendo en consideración los requerimientos a seguir. El plan de exportación consta de cuatro capítulos que se detallan a continuación:

El capítulo I: está conformado por la problemática, la sistematización y formulación del problema, objetivos, hipótesis y justificación.

El capítulo II: detallaremos marco teórico, referencial, conceptual, contextual y legal.

El capítulo III: en este punto se determinará la metodología, encuestas, entrevistas y tabulaciones respectivamente.

El capítulo IV: obtendremos una propuesta del plan donde se detallarán, conclusiones, recomendaciones, referencia y bibliografía.

Capítulo 1: Generalidades

1.1 Planteamiento del problema

Ecuador se beneficia de un área geográfica mega diverso, lo cual lo hace agradable y que gracias a su ubicación y clima es favorable en todo el año, por eso una de las principales actividades que realizan los ecuatorianos es la agricultura logrando a través de esta una diversidad de productos de calidad que de manera significativa contribuyen al desarrollo económico del país.

La cosecha en el Ecuador tiene una participación considerable en la región costa, una cantidad importante de frutas tropicales y no tropicales se cultivan alrededor de estas áreas, las principales provincias que se dedican a la producción de frutas son: Manabí, Guayas y Los Ríos, cubriendo así en su mayor parte el 47.7% de la superficie de la producción frutícola con productos tales como naranja, mango, piña, maracuyá, durazno, entre otros.

Las frutas ecuatorianas han tenido una demanda creciente en los últimos años, en donde se puede encontrar la exportación de frutas frescas, deshidratadas y procesadas, considerando que la mayor participación de las exportaciones son las frutas frescas y en menor cantidad las procesadas, es por eso que se desea realizar un plan de exportación para el sector industrial de alimentos para impulsar las exportaciones de frutas procesadas. FAO

El sector industrial de alimentos y bebidas ha tenido una participación negativa en los últimos años, ya que únicamente se ha aprovechado su producción para la comercialización de estos productos alimenticios de manera local, siendo las conservas y jaleas un producto que a su vez ayudan a mantener la salud del consumidor ya que el consumo moderado diario colabora con una dieta balanceada y nutritiva en porciones adecuadas.

Las exportaciones de alimentos y bebidas representan un valor provechoso, sin embargo, durante el periodo 2014 - 2016 se pudo evidenciar que estos productos generaron ingresos de únicamente 19.2% en exportaciones totales, pero cabe recalcar que tuvieron un

mayor porcentaje de participación las preparaciones de frutas, hortalizas con el 56,6% precedente de las otras preparaciones con el 35,2%, teniendo en cuenta que existió un margen negativo de 5,5% en 2016 a diferencia del 2015 con un 11,2%.

Los productos procesados como las conservas de frutas tienen mucha demanda en ciertos mercados, las industrias ecuatorianas son las encargadas de exportar sus productos a los diferentes países teniendo como principal destino la Unión Europea con un valor USD 1.364 millones que representan el 31%, seguido de Estados Unidos con un USD 867 millones, 20%, Vietnam USD 762 millones, 17%, Colombia USD 274 millones, 6%, y China USD 233 millones, 5% estos datos obtenidos en el año 2015. (Guayaquil, 2016)

Al 11avo día del mes de noviembre la Unión Europea incluyó a Ecuador al Acuerdo comercial Multipartes, en donde se benefician a las mercancías ecuatorianas ya que tienden a estar libres de arancel en un 100% en mercancías industrializadas y en un 99,7% los productos agrícolas de su oferta exportable, esto se puede aprovechar teniendo en consideración un estudio factible del acuerdo para poder lograr introducir los productos ecuatorianos al mercado de la Unión Europea.

Ecuador ha obtenido provecho al Acuerdo Multipartes, esto se debe al crecimiento de la demanda internacional de materia prima la cual consiste en la exportación de productos agrícolas, pero no se ha beneficiado de la misma manera con los productos procesados, de tal forma que al no existir productos competitivos con valor agregado como los que generalmente importan estos países la participación de la balanza comercial en este sector siempre será fluctuante.

Industria Conserveras Guayas es una empresa que elabora productos a base de frutas, sus productos son concentrados frutas enlatadas, mermeladas y jugos estos se elaboran de manera artesanal y natural, es una empresa que se encarga de la venta de manera local e internacional siendo su principal mercado Estados Unidos, debido a esto anhela incursionar

en España lo cual puede resultar dificultoso por el desconocimiento de como introducir el producto en dicho mercado y el aprovechamiento del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea.

Dentro de un plan de exportación existen varios factores los cuales se deben aprovechar de manera que favorezcan al exportador y es así como encontramos temas como: los incoterms los términos de negociación internacional, el tipo de transporte, la documentación, certificaciones, formas de pagos entre otros, todo esto y en conjunto de los ..regímenes aduaneros de exportación definitiva del producto que en este caso serían las conservas de frutas.

1.2 Formulación del problema y sistematización del problema.

1.2.1 Formulación del problema.

¿Cuáles serían los factores para que la Industria Conserveras Guayas S.A. pueda lograr exportar de manera factible al mercado Español conservas de frutas aprovechando el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea?

1.2.2 Sistematización del problema.

¿Cuáles son los factores que incurren en un plan de exportación para la Industria Conserveras Guayas?

¿Qué técnicas y estrategias deberían integrarse para implementar la obtención de resultados favorables?

¿Cuáles serían las estrategias por implementar para lograr obtener un plan de exportaciones de Conservas de frutas a España y que este se encuentre estructuralmente adecuado?

1.3 Objetivos de la Investigación.

1.3.1 Objetivo general de la investigación.

- Realizar un plan de exportación de conservas de frutas para la empresa Conserveras Guayas S.A.

1.3.2 Objetivo específico.

- Determinar el proceso de exportación de la empresa Conserveras Guayas.
- Aprovechar el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea para incrementar el desarrollo comercial de la empresa.
- Establecer un plan de exportación a la empresa Conserveras Guayas S.A al mercado español.

1.4 Justificación.

1.4.1 Justificación del proyecto.

El presente proyecto de titulación se lo realiza con el fin de buscar oportunidades de crecimiento de la empresa industrial Conserveras Guayas S.A. que es la encargada de la adquisición de productos primarios como el durazno, fresa, guayaba, mora, piña, entre otros, para la transformación y elaboración de productos terminados y su comercialización, en este caso serían las conservas de frutas, que con la obtención de una cantidad optima será primordial para de esta forma lograr la exportación.

El principal aporte del proyecto es la mejora de calidad del producto para buscar la opción de incursionar en nuevos mercados como España que pertenece a la Unión Europea y de esta manera poder lograr equilibrar las importaciones, y a su vez se considere el consumo nacional del producto que también será exportado logrando de esta forma aportar con el desarrollo económico del país.

La elaboración de un plan de exportación tiene un valor muy significativo ya que con esta se desea impulsar la venta de los productos ecuatorianos como lo son también las conservas de frutas y aprovechando el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea se podría llevar a cabo el plan de exportación al país de destino como lo es España fomentando a través de esta actividad que se logren beneficiar las personas que no cuenten con una plaza de trabajo y así se contribuirá con la generación de empleo del país.

1.4.2 Justificación teórica

La investigación tiene el objetivo de establecer cómo lograr llegar a nuevos mercados a corto o largo plazo.

1.4.3 Justificación metodológica

El estudio se enfoca en la plantear nuevos métodos estratégicos para incrementar las exportaciones a través de una investigación exploratoria.

1.4.4 Justificación practica

Un plan de exportación en donde se logre introducir un nuevo producto tradicional a un mercado como el de España en donde se encuentra una cantidad considerable de migrantes ecuatorianos y de esta manera lograr aprovechar los acuerdos de Ecuador.

1.5 Delimitación de la investigación

La investigación se la delimita de la siguiente manera en se identifica el lugar en donde se va a realizar el plan de exportación.

- Países: Ecuador - España
- Ciudades: Guayaquil – Barcelona
- Área: Comercio Exterior
- Producto: alimentaria

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis general

Si se incrementa la exportación de conservas de frutas a nuevos mercados entonces se logrará nuevas fuentes de empleos y a su vez también influenciará en el desarrollo económico de la Industria Conserveras Guayas S.A.

1.7 Variable

1.7.1 Variable independiente

Plan de exportación de conservas de frutas.

1.7.2 Variable dependiente

Potencializar la exportación de la Industria Conserveras Guayas, competitividad, y proceso de calidad.

1.8 Aspecto metodológico

1.8.1 Tipo de investigación

La investigación va a ser de manera exploratoria por lo que se verá reflejado en los resultados que se obtendrán gracias a la implementación de encuestas que serán analizadas y a su vez se explicarán para brindar una comprensión de las mismas. El tipo de investigación que se realizará será descriptiva- cuantitativa.

Capítulo II: Marco teórico

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Antecedentes

Desde los inicios del ser humano este se ha visto involucrado en intervenir de manera inmediata para cubrir sus necesidades, por tal motivo se ve obligado a realizar el intercambio de sus pertenencias, y acompañado de los avances socioculturales se fueron formando asociaciones que buscaban integrar naciones o regiones con el fin de lograr alcanzar objetivos igualitarios aplicando los mismo derechos y obligaciones.

Los acuerdos comerciales forman parte esencial para establecer relaciones de carácter económico internacional y fomentar el desarrollo e integración entre naciones o regiones, las cuales se rigen bajo las normas de la World Trade Organization ente que sirve como foro para la toma de decisiones donde intervienen miembros adheridos a la World Trade Organization y que generalmente son representados por sus ministros designados que buscan soluciones equitativas para mejorar mutuamente con respecto al desarrollo económico, esto se lo realiza con reuniones regulares cada dos años. Además, esta organización incentiva a la no discriminación entre países que se encuentran en vías de desarrollo con el fin de facilitar su inserción a nuevos mercados. (WTO W. T., 2018)

Actualmente, la economía del Ecuador se fortalece tras las necesidades que presenta el país día a día es por este motivo que el gobierno de turno opta por analizar opciones que ayuden y beneficien en el incremento de nuevas oportunidades para todo el sector nacional, impulsando de tal forma a la comercialización de mercancías de manera internacional siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones que se hayan establecidos por medio de un Acuerdo Comercial o Tratado Bilateral, teniendo en cuenta que se debe seguir un proceso en donde intervienen las personas acreditadas por cada estado al que pertenecen para analizar en conjunto con la Organización Mundial del Comercio la viabilidad de

establecer un acuerdo que beneficien el desarrollo de las partes.

2.1.2 Antecedentes de Acuerdos y tratados vigentes de Ecuador

El Ecuador desde la época de los 90 se ha ido integrado a acuerdos que han ayudado a su progreso mercantil y con ello el desarrollo social también se ha visto involucrado ya que a su vez aumentan paulatinamente las plazas laborales en diversos sectores debido a que se ve incrementado el comercio a nivel interno como el comercio internacional por la participación que es beneficiosa para las pequeñas y medianas empresas, entre los principales acuerdos y tratados vigentes son los siguientes:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Acuerdo de Cartagena (CAN) 1969
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica CAN – MERCOSUR
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Chile 2010
- Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea 2016

2.1.2.1 Suscripción del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea

Un Sistema Generalizado de Preferencias otorga a los países pocos desarrollados la oportunidad de crecimiento dando apertura a nuevos mercados ofreciendo la disminución de aranceles en su totalidad o de manera parcial, para así incentivar la transformación de materia prima teniendo como resultado una diversidad de productos exportables, contribuyendo al posible superávit económico de un país. (SICE, 2018)

Ecuador previamente a adherirse al acuerdo con la U.E. mantenía un Sistema Generalizado de Preferencias Plus el cual permitía que alrededor de más de 6000 productos logren ingresar al mercado Europeo con preferencias arancelarias teniendo en cuenta que la mayor parte los productos ecuatorianos que no son procedentes del petróleo serían los favorecidos y que representarían de manera porcentual aproximadamente un 29,9% de forma

ponderada, este sistema que es de gran ayuda para la venta internacional de los países que se encuentran integrada como Ecuador a diferencia de Paraguay y Bolivia que no pertenecen. (Presidencia, 2014)

El Ing. Jorge David Glas Espinel, segundo mandatario ecuatoriano a principios del mes de noviembre del año 2016 en la ciudad de Bruselas, Bélgica firmó la aprobación del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea donde Perú y Colombia ya se encontraban previamente implementados. Este Acuerdo busca favorecer a la economía de ambas partes de tal manera que se logren satisfacer las necesidades de los países miembros, Ecuador a la Unión Europea le ofrece en su mayoría sus productos primarios como las frutas que son de alta calidad mientras que a Ecuador le otorgan mercancías como maquinarias, vehículos, repuestos entre otros productos de gran utilidad con porcentajes de aranceles accesibles. (Ecuador V. d., 2016)

2.1.2.2 Particularidades del Acuerdo Multipartes Ecuador – U.E.

Tras la suscripción oficial del acuerdo y su entrada en vigor a inicios del primer mes del año 2016 se fortaleció las negociaciones internacionales que desde antes prevalecía como punto principal exportable para los productos no derivados del petróleo ya que es y será una gran puerta comercial para el país. La mayoría de los productos que ingresan a la U.E. libres de arancel pertenecen a: los derivados de productos procesados, de la agricultura y productos provenientes del mar, con esto se prevé incremente el PIB tanto del bloque como del Ecuador de forma anual representando de esta manera un crecimiento progresivo de la economía interna y el desarrollo social de un país. (Ministerio d. C., 2014)

Entre las principales características del acuerdo se encuentran las siguientes:

- Entrada a nuevos mercados
- Protección de la producción nacional
- Prestación de servicios

- Contrato público
- Propiedad intelectual
- Desarrollo y comercio sostenible

2.1.2.2.1 Ingreso a nuevos mercados

La apertura de nuevas relaciones internacionales brinda la oportunidad de crecimiento económico de una nación, situándola exclusivamente como una opción para el posicionamiento de los productos en un nuevo país. El acuerdo permite el ingreso de producto en su estado natural y procesado que en su mayoría se encuentran libre de aranceles, entre los cuales se destacan: los productos de origen agrícola, cacao, cereales y mermelada etc.

La región costa y sierra del Ecuador se benefician de acuerdo a sus productos destacables es decir sobresalen por tener un área geográfica favorable para cosechar productos que contienen un alto índice de valor nutricional y presentación distinguida en el mercado como lo son: cacao, flores, arroz, banano, frutas tradicionales y no tradicionales.

La determinación de ciertas cantidades de productos seleccionados como los procedentes del maíz, azúcar y panela que son posibles exportar de Ecuador hacia la U.E. se encuentran establecidos con libre porcentaje arancelario en donde se fija el ingreso en toneladas métricas de la mercancía con un posible crecimiento del 3%.

Los productos procesados ecuatorianos han encontrado un gran acceso para introducirse en un mercado globalizado como lo es la U.E. ya que además de tener más opciones de venta pueden ingresar hasta con preferencias arancelarias totales, debido a que el acuerdo incentivo a la transformación de materia prima y su respectiva comercialización los nuevos estados que requieran este tipo de productos que son apetecidos.

El comercio evoluciona periódicamente y a su vez los obstáculos técnicos se ven involucrados de forma directa con el producto ya que pueden representar restricciones con el fin de justificar las reglamentaciones y la conformidad del producto que se desea

comercializar en un país de manera definitiva con el fin de salvaguardar la salud humana y animal, en cierta forma estos tipos de obstáculos pueden simbolizar limitaciones más sin embargo no puede ser significativamente discriminatorios. (WTO, 2018)

El Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea establece ciertos denominados obstáculos técnicos que garanticen la calidad del producto y el aseguramiento de la salud de los seres vivos, por tal motivo los productos que ingresen a los países miembros de la Unión Europea o en su defecto que ingresen al Ecuador será obligatorio la emisión de certificaciones sanitarias y fitosanitarias siempre y cuando lo requieran, para lograr así establecerse de manera confiable. (Ministerio, 2014)

2.1.2.2.2 Mercado nacional protegido

La protección del mercado dentro del acuerdo refleja parte importante para precautelar el comercio entre las partes, es decir mediante resoluciones jurídicas se establecen parámetros que se deben cumplir para efectuar la protección de un posible comercio desleal o también conocido como antidumping. Tanto Ecuador como la Unión Europea fijaron medidas de defensa comercial en el tratado para lograr cumplir con el cuidado de la producción nacional por tal motivo se determinó la no preferencia arancelaria para ciertos productos que se encuentran en el acuerdo. (Ministerio, 2014)

2.1.2.2.3 Prestación de servicios

Los servicios forman la parte medular de la economía de un país, es por eso que se estableció en el acuerdo medidas que autorice la presencia humana en el estado nacional dentro de un determinado tiempo en los que se le otorguen el derecho de manera contractual, con el fin de satisfacer y cumplir un rol determinado en el sector que se especialice, cabe recalcar que este acuerdo está diseñado para las personas que han obtenido su título de tercer nivel para aportar con sus conocimientos o instrumentos a las necesidades que puedan presentarse, entre los principales servicios negociados por parte de la Unión Europea

y estos servicios fueron los siguientes: (Inversiones, 2016)

- Servicios de arquitectura
- Servicio de telecomunicaciones
- Servicios médicos
- Servicios con relación al agua
- Servicios de planificación arquitectónica urbana
- Prestación de servicios con profesionales acorde al sector químico y farmacéutico
- Servicio de marketing y tecnología para la venta en el sector automotriz

2.1.2.2.4 Contrato público

La Unión Europea y el Ecuador dentro del acuerdo negociaron parte de la contratación pública donde es posible obtener servicios, bienes y también la cimentación necesaria en los sectores del Ecuador, conforme a la contratación de servicios el país se ve involucrado en respetar los derechos y obligaciones de transparencia e igualdad a la persona o grupo de personas que ingresen al país con fines pertinentes para la satisfacción de las necesidades que tiene la sociedad, esto se debe a que la contratación se maneja de forma estatal y se establecerán por las entidades correspondientes.

La contratación pública no será mandataria para el país, es decir no habría problema en que el estado ecuatoriano no realice algún vínculo de mutuo acuerdo con entidades de la Unión Europea tampoco las contrataciones se ven limitadas por que se perjudique a las compañías del Ecuador es más se impulsa a que participen dentro de los procesos lícitos, teniendo como finalidad la intervención y la contratación siempre y cuando sea conveniente para el nación, sin embargo dentro del acuerdo se especificaron exclusiones las cuales se encuentra establecidas en el anexo del protocolo de adhesión.

2.1.2.2.5 Propiedad intelectual

El diseño de propiedad intelectual de la Unión Europea está basado en lo que estipula la Organización Mundial del Comercio sobre el tema en donde se relaciona con la cooperación que brinda al comercio internacional apoyando los siguientes puntos dentro del acuerdo Ecuador U.E.

- Propiedad de industria
- Biodiversidad
- Proteger las indicaciones geográficas
- Recursos genéticos (Exterior, 2014)

2.1.2.2.6 Desarrollo y comercio sostenible

Dentro del acuerdo se busca incentivar la conservación del medio ambiente e incluso el cumplimiento de las leyes de trabajo que se contemplan en la Organización Internacional del Trabajo en donde se prevé analizar cada uno de los parámetros que se estipulan en el acuerdo buscando como resultado un crecimiento rentable en cuanto a la cooperación internacional y al comercio sostenible, en donde los estados que intervienen de forma conjunta indaguen a la par en el cuidado del planeta y el crecimiento económico de las naciones. (Ecuador D. d., 2017)

2.1.3 Exportaciones e importaciones no petroleras por áreas geoeconómicas

Los productos no petroleros que Ecuador importa y exporta han sido aprovechados por cada una de las áreas geoeconómicas que existen en donde se puede evidenciar una participación favorable en la Unión Europea con un índice de Exportación de 2.433 millones FOB en los periodos de Enero - Septiembre 2017 mientras que sus importaciones fueron de 1.498 teniendo un superávit a favor a diferencia de los demás áreas que inciden de forma negativa como lo son la Alianza del Pacifico, ASIAN, Comunidad Andina, a diferencia del EFTA que como se puede evidenciar en la figura nº 1 esta área geoeconómica mantiene un

Superávit favorable para el país.



Figura 1: Importaciones y exportaciones no petroleras – Áreas
Fuente y elaboración: MCE

2.1.3.1 Balanza comercial ecuatoriana no petrolera por áreas geoeconómicas

La balanza comercial ecuatoriana con respecto a los periodos de Enero a Septiembre en el año 2017 ha logrado obtener una participación representativa en la Unión Europea con un superávit de 935 millones de dólares FOB esto es favorable y es por eso que se ha visto incrementado de manera relativa seguido por ASEAN con 762 millones.

Mientras que el déficit acapara tres áreas geoeconómicas debido a la gran cantidad de importaciones no petroleras como la Alianza del Pacífico, la CAN y el EFTA.

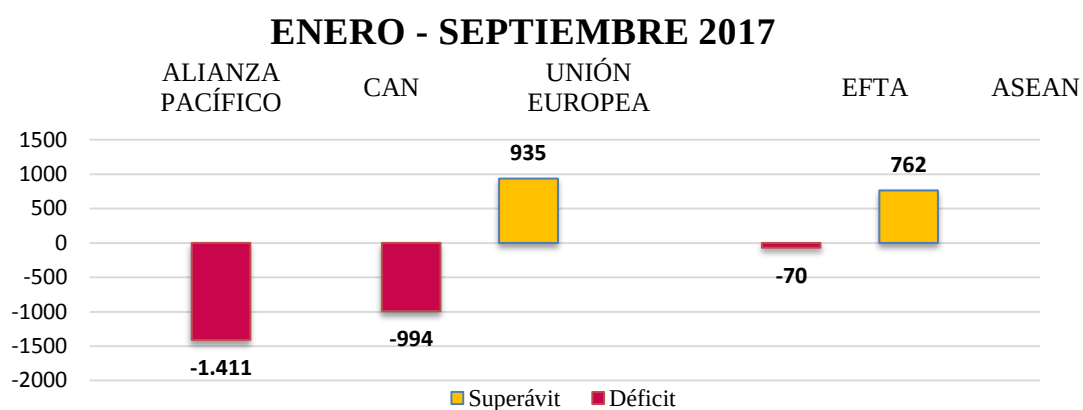


Figura 2: Balanza comercial ecuatoriana no petrolera por áreas geoeconómicas
Fuente y elaboración: Autores

2.1.3.2 Exportaciones no petroleras por destino

Las exportaciones no petroleras por destino en el periodo de Enero a Septiembre de 2017 fue lidera por la U.E. con 2.433 millones de dólares FOB representando una variación del 15 % con respecto al 2016, seguido de Estados Unidos con 2.022 millones y su variación del 5%.

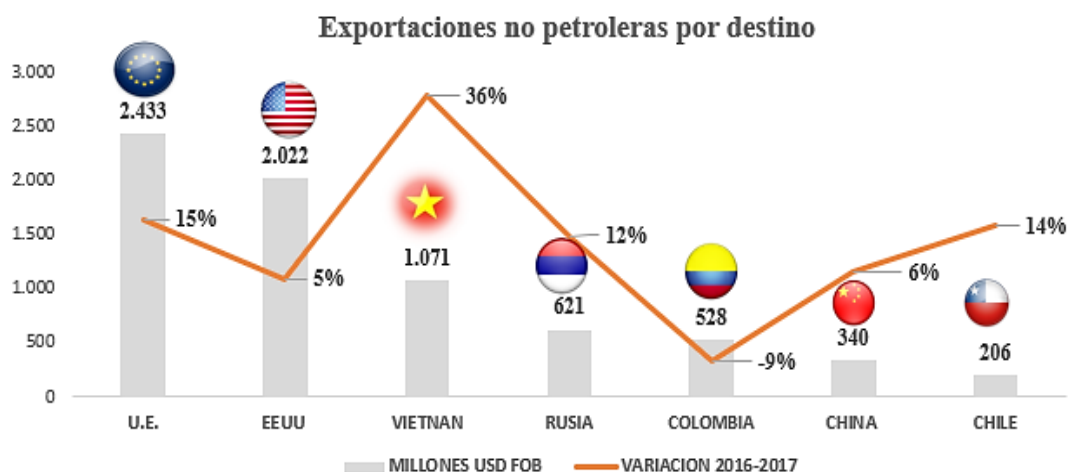


Figura 3: Exportaciones no petroleras por destino

Fuente y elaboración: Autores

2.1.4 Balanza Comercial del Ecuador

Los datos que se evidencian en la tabla detallada a continuación elaborada por el Banco Central del Ecuador es el resultado de la balanza comercial en el año 2017, donde se observa un superávit de 89.2 millones de dólares americanos FOB obtenido por una compensación gracias a la estabilidad del precio del petróleo que se produjo en ese año, por otra parte, las exportaciones no petroleras del Ecuador fueron favorables contemplando los años anteriores con el 12.208,9.

Tabla 1: Balanza comercial total

	Ene – Dic 2015 FOB	Ene – Dic 2016 FOB	Ene – Dic 2017 FOB
Balanza Comercial – Total	-2.129,6	1.247,0	89,2
Balanza Comercial – Petrolera	2.757,0	2.969,1	3.713,9
Exportaciones petroleras	6.660,3	5.459,2	6.913,6
Importaciones petroleras	3.903,4	2.490,1	3.199,7
Balanza Comercial – No Petrolera	-4.886,6	-1.722,0	-3.624,7
Exportaciones no petroleras	11.670,3	11.338,5	12.208,9
Importaciones no petroleras	16.556,9	13.060,5	15.833,6

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

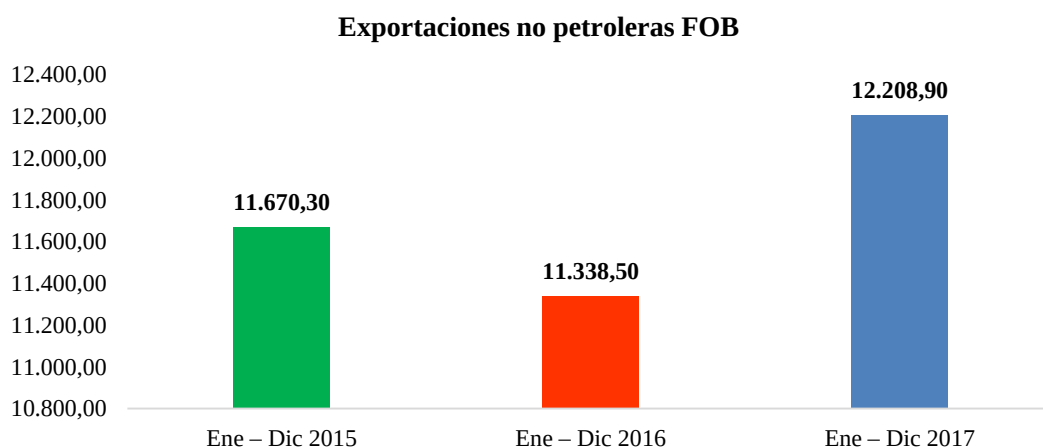


Figura 4: Exportaciones no petroleras en valor FOB

Fuente y elaboración: MCE

2.1.4.1 Productos de mayor exportación tradicionales y no tradicionales

Ecuador es un país muy diversificado y es por tal motivo que se ha caracterizado desde décadas en aprovechar cada uno de sus sectores y a su vez impulsar una producción competitiva para satisfacer las exigencias de nuevos mercados con productos de calidad como lo son cada uno de sus productos tradicionales y no tradicionales.

Tabla 2: Exportaciones no petroleras tradicionales y no tradicionales

	Ene - Dic 2016		Ene - Dic 2017	
	USD FOB	% Part.	USD FOB	% Part.
No Petroleras	11338,5	100%	12208,8	100%
Tradicionales	6457,4	57,0%	7123,3	58,3%
Banano y Plátano	2734,2	24,1%	3034,5	24,9%
Camarón	2580,2	22,8%	3037,9	24,9%
Cacao y elaborados	750,1	6,6%	689	5,6%
Atún y pescado	244,3	2,2%	242,5	2,0%
Café y elaborados	148,6	1,3%	119,4	1,0%
No Tradicionales	4881,1	43,0%	5085,5	41,7%
Enlatados de pescado	909,9	8,0%	1171,5	9,6%
Flores Naturales	802,5	7,1%	881,5	7,2%
Otras Manufacturas de metal	319,1	2,8%	364,6	3,0%
Extractos y aceites vegetales	288	2,5%	273,9	2,2%
Productos mineros	310,4	2,7%	271,5	2,2%
Madera	247,4	2,2%	238,6	2,0%
Manufacturas de cuero, plástico y caucho	164,2	1,4%	144,1	1,2%
Elaborados de banano	117,7	1,0%	142,4	1,2%
Químicos y fármacos	149,6	1,3%	139,8	1,1%
Jugos y conservas de frutas	144,3	1,3%	118,9	1,0%

Harina de pescado	148,2	1,3%	109,6	0,9%
Fruta	98,3	0,9%	108,7	0,9%
Vehículos	83	0,7%	75,4	0,6%
Maderas terciadas y prensadas	59,1	0,5%	68,9	0,6%
Tabaco en rama	53,7	0,5%	66,9	0,5%
Manufacturas de papel y cartón	61,9	0,5%	62	0,5%
Otras manufacturas Textiles	62,5	0,6%	57,3	0,5%
Otros elaborados del mar	41,4	0,4%	35,7	0,3%
Abacá	25,1	0,2%	21,8	0,2%
Prendas de vestir de fibras textiles	18,8	0,2%	14,9	0,1%
Otros	776	6,8%	717,5	5,9%

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

2.1.4.2 Exportación de productos tradicionales

En la siguiente tabla y figura se evidencia las exportaciones tradicionales de los periodos 2016-2017 en valor FOB donde es fácil identificar que el banano, camarón y cacao representan los productos con mayor demanda y participación.

Tabla 3: Exportaciones de productos tradicionales y su participación porcentual

Productos Tradicionales	Promedio 2016-2017 USD FOB	% por Participación
Banano y Plátano	5768,7	42,5%
Camarón	5618,1	41,4%
Cacao y elaborados	1439,1	10,6%
Atún y pescado	486,8	3,6%
Café y elaborados	268	2,0%
Total	13580,7	100,0%

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

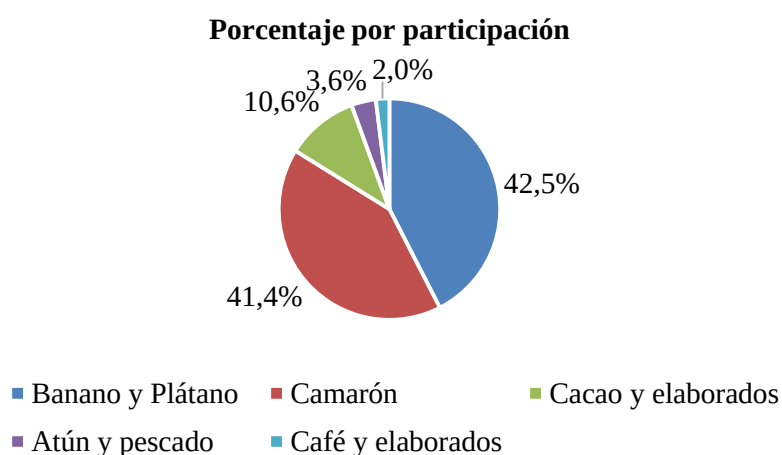


Figura 5: Promedio de participación de las exportaciones de productos tradicionales 2016 - 2017

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

2.1.4.3 Exportación de productos no tradicionales

Las exportaciones de productos no tradicionales para los periodos 2016-2017 según el Banco Central del Ecuador los enlatados de pescado tuvieron una participación de 20.9% a nivel internacional, seguido de las flores con 16.9%, otras manufacturas de metal con 6.9%, extractos de aceites vegetales 5.6% por otra parte no solamente las frutas en su estado natural obtuvieron mayor participación sino también el procesado de las mismas como los denominados jugos y conservas de frutas que en dichos periodos tuvieron una participación de 2.6% lo cual aprovechando el acuerdo se puede incentivar una mayor oferta exportable en conjunto con la innovación del producto.

Tabla 4: *Exportaciones de productos no tradicionales y su participación porcentual*

Productos No Tradicionales	Promedio 2016-2017 USD FOB	% por Participación
Enlatados de pescado	2081,4	20,9%
Flores Naturales	1684	16,9%
Otras Manufacturas de metal	683,7	6,9%
Extractos y aceites vegetales	561,9	5,6%
Productos mineros	581,9	5,8%
Madera	486	4,9%
Manufactura de cuero, plástico y caucho	308,3	3,1%
Elaborados de banano	260,1	2,6%
Químicos y fármacos	289,4	2,9%
Jugos y conservas de frutas	263,2	2,6%
Harina de pescado	257,8	2,6%
Fruta	207	2,1%
Vehículos	158,4	1,6%
Maderas terciadas y prensadas	128	1,3%
Tabaco en rama	120,6	1,2%
Manufactura de papel y cartón	123,9	1,2%
Otras manufacturas Textiles	119,8	1,2%
Otros elaborados del mar	77,1	0,8%
Abacá	46,9	0,5%
Prendas de vestir de fibras textiles	33,7	0,3%
Otros	1493,5	15,0%
Total	9966,6	100,0%

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

Porcentaje por participación

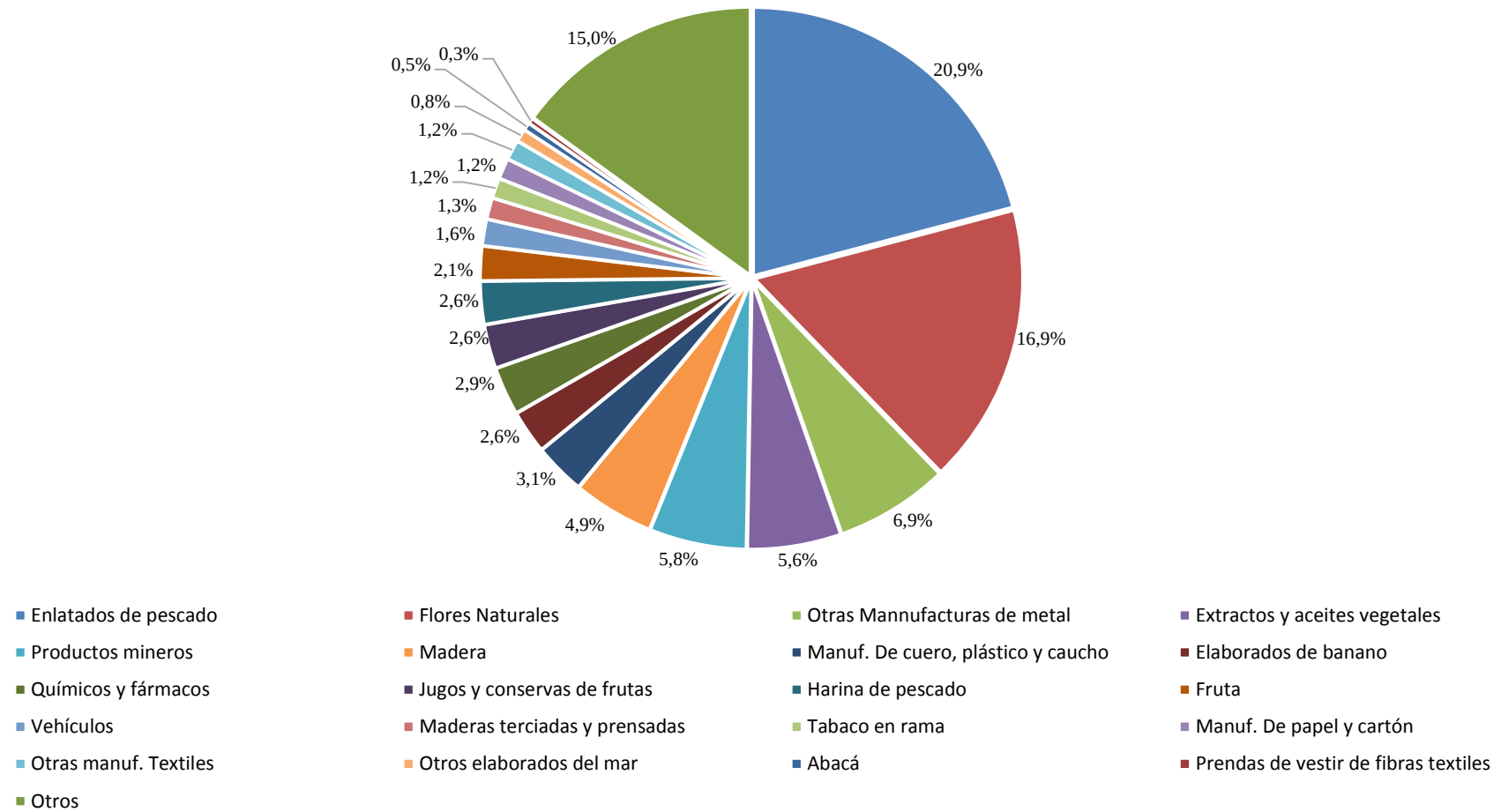


Figura 6: Promedio de participación de las exportaciones de productos no tradicionales 2016 – 2017
Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

2.1.4.4 Participación exportable de productos tradicionales y no tradicionales

Según datos obtenidos por el Banco Central del Ecuador en 2017 se reflejó una participación anual no tan considerable con referencia al 2016 todo esto tras la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea el mismo año ya que el país se estaba adaptando a este acuerdo, no obstante, la participación los productos tradicionales y no tradicionales se mantuvo con una diferencia aproximada hasta 0.95%.

Tabla 5: *Exportaciones tradicionales y no tradicionales por participación porcentual*

Tradicionales	Ene - Dic 2016	Ene - Dic 2017
	% por Participación	% por Participación
Banano y Plátano	6,84%	5,88%
Camarón	0,17%	0,12%
Cacao y elaborados	0,22%	0,18%
Atún y pescado	0,37%	0,29%
Atún y pescado	0,37%	0,29%
Café y elaborados	0,55%	0,47%
No Tradicionales		
Enlatados de pescado	0,55%	0,51%
Flores Naturales	0,47%	0,55%
Otras Manufacturas de metal	0,52%	0,56%
Jugos y conservas de frutas	1,45%	1,18%
Harina de pescado	2,18%	1,95%

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

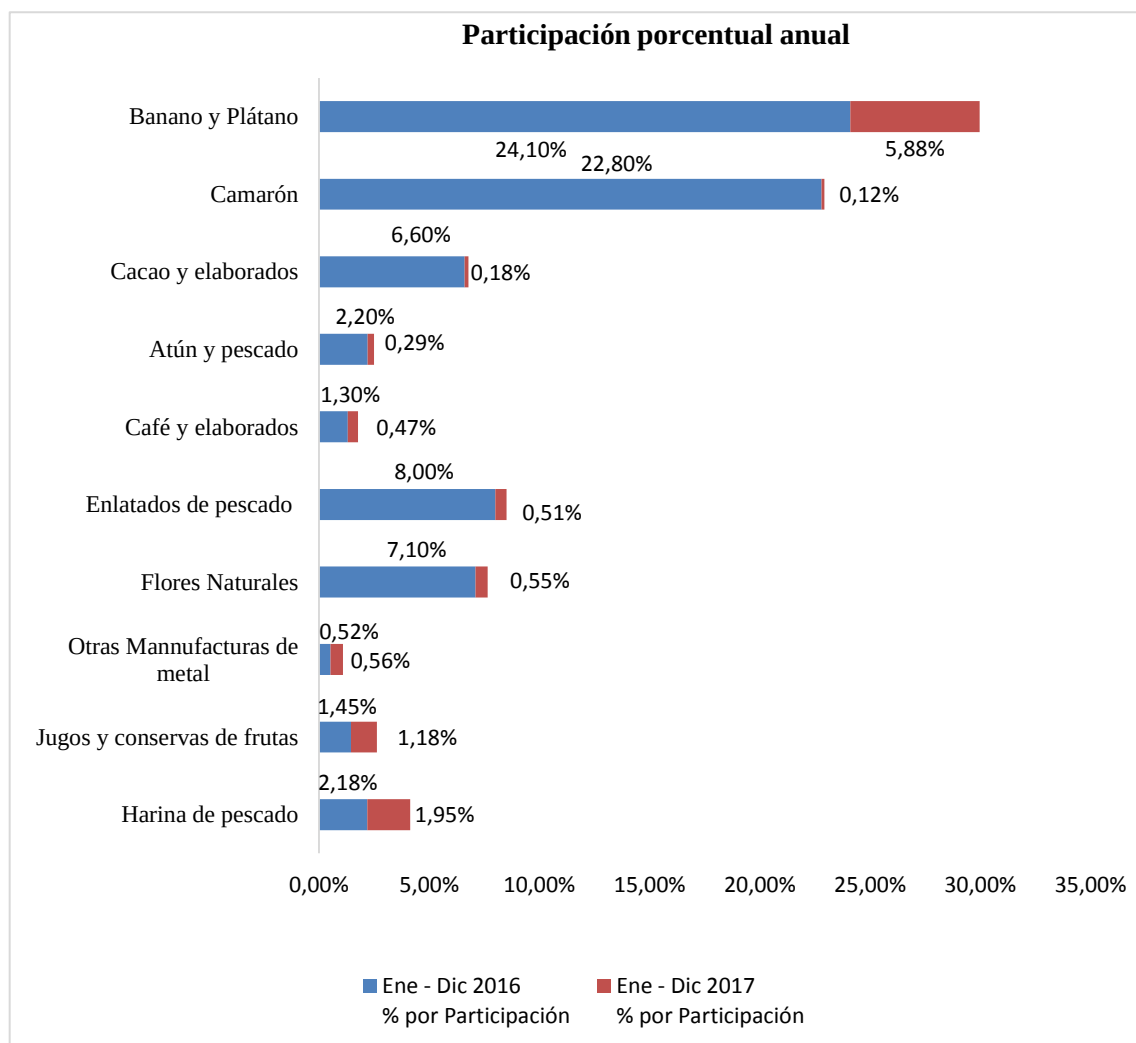


Figura 7: Promedio de participación de las exportaciones tradicionales y no tradicionales 2016 - 2017

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

2.1.5 Principales exportaciones no petroleras por sector

Los principales productos no petroleros que oferto el Ecuador durante los primeros cuatro meses del año 2018 fueron el sector bananero con un 27,19% seguidamente de la acuicultura con 24,76%, la pesca con 12,67%, flores y plantas 7,62%, otros productos, el cacao, el sector metalmecánico, la agroindustria se mantuvieron en un rango de más del 4%, mientras que los alimentos procesados, el sector forestal y productos elaborados se posicionaron con más del 3% finalmente para el sector de los plástico, automotriz, café y elaborados, frutos no tradicionales y confecciones de textil obtuvieron una participación menor al 1%.

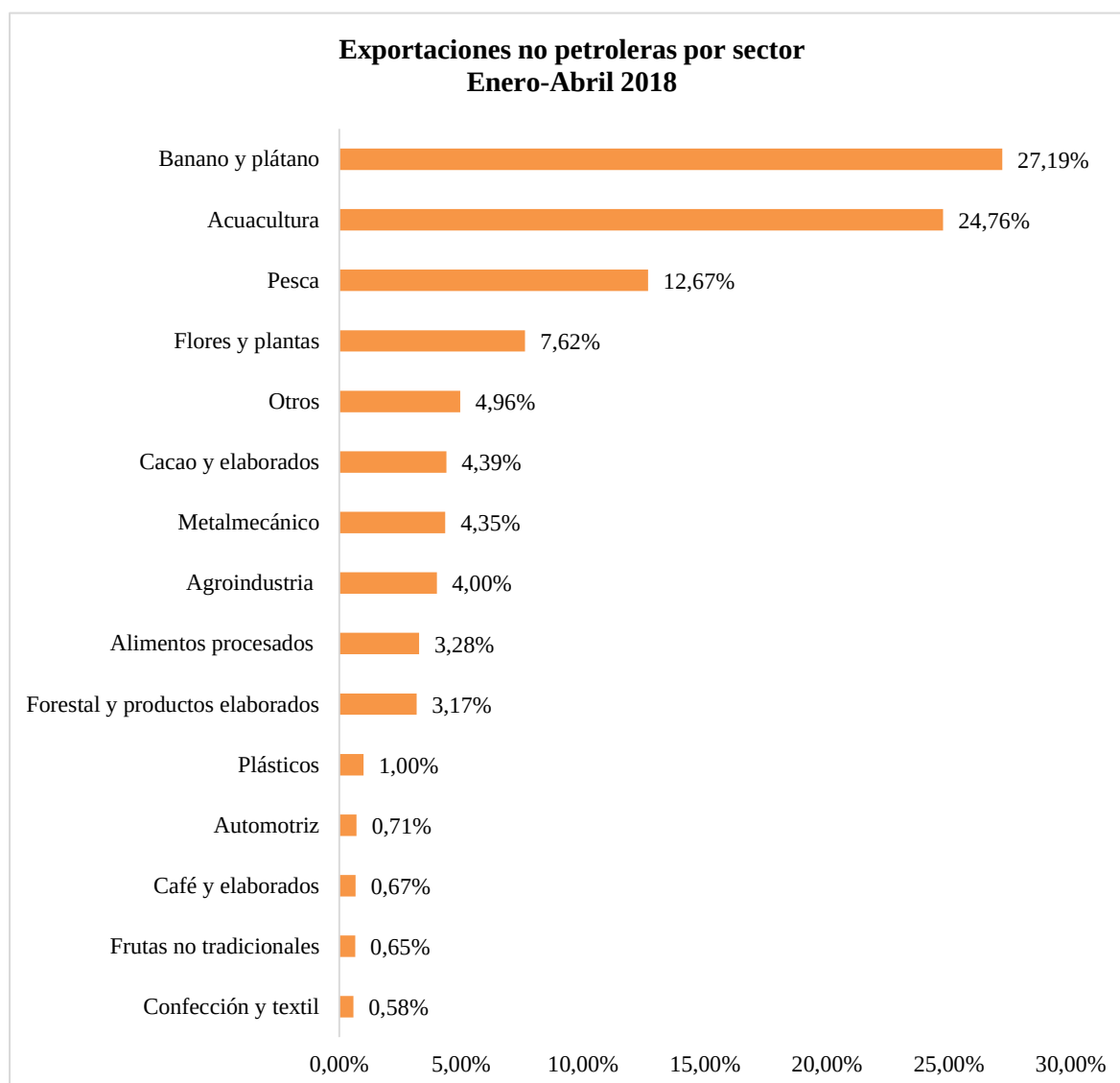


Figura 8: Principales exportaciones no petroleras por sector 2016 – 2017

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

2.1.6 Balanza comercial no petrolera Ecuador – Unión Europea

Las exportaciones ecuatorianas no petroleras en el año 2017 alcanzaron un crecimiento representativo de 3,174 millones de dólares a diferencia de los dos años anteriores, durante el 2015 se mantuvieron alrededor de 2,773 millones donde es válido recalcar que se contaba únicamente con un Sistema Generalizado de Preferencias S.G.P. y su objetivo era incentivar la economía de países en vías de desarrollo. A principios del periodo 2016 se concretó un acuerdo que permitía el ingreso a nuevos mercados con preferencias arancelarias favorables para el país.

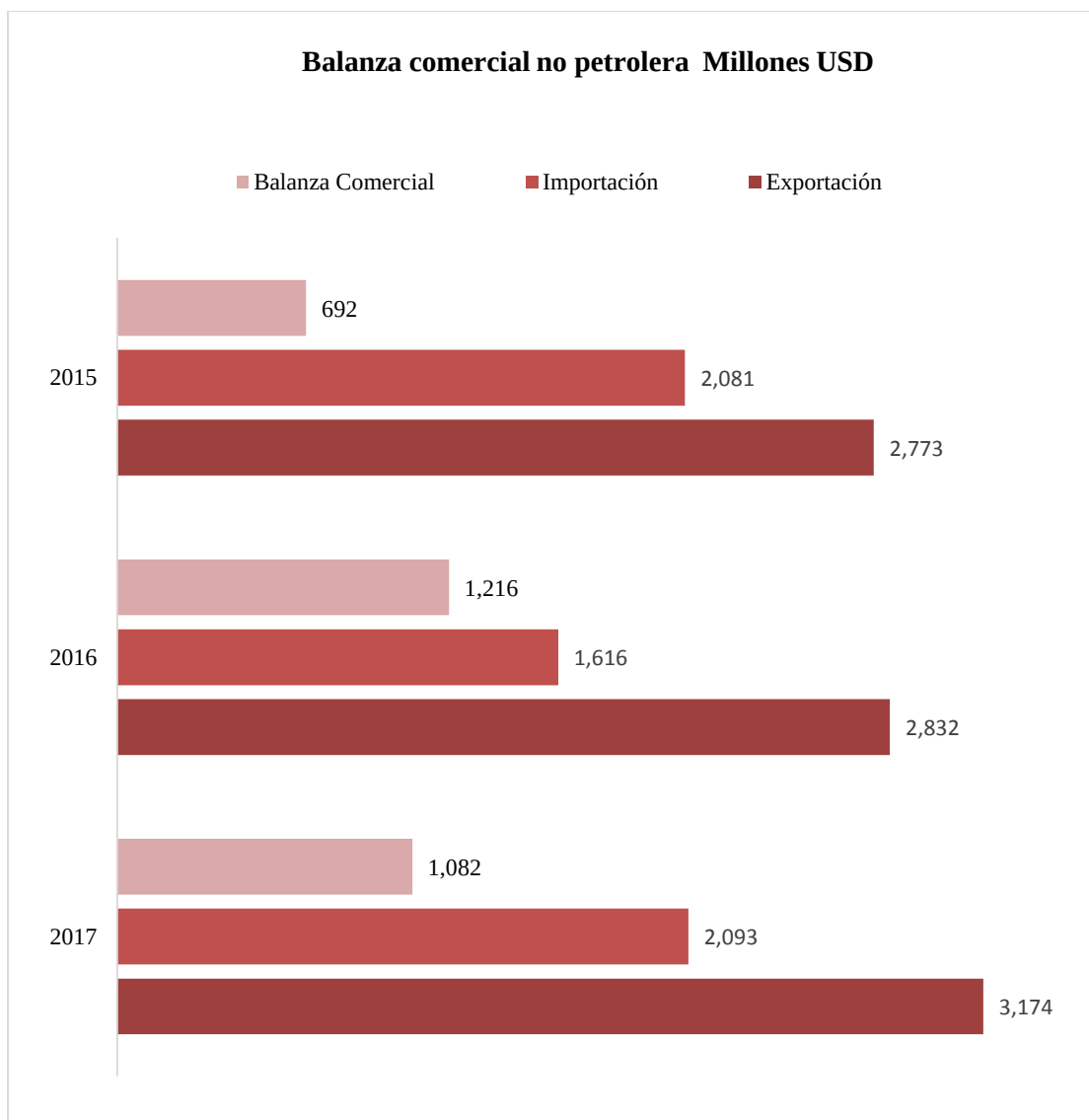


Figura 9: Balanza comercial no petrolera Ecuador – Unión Europea
Fuente y elaboración: PROECUADOR

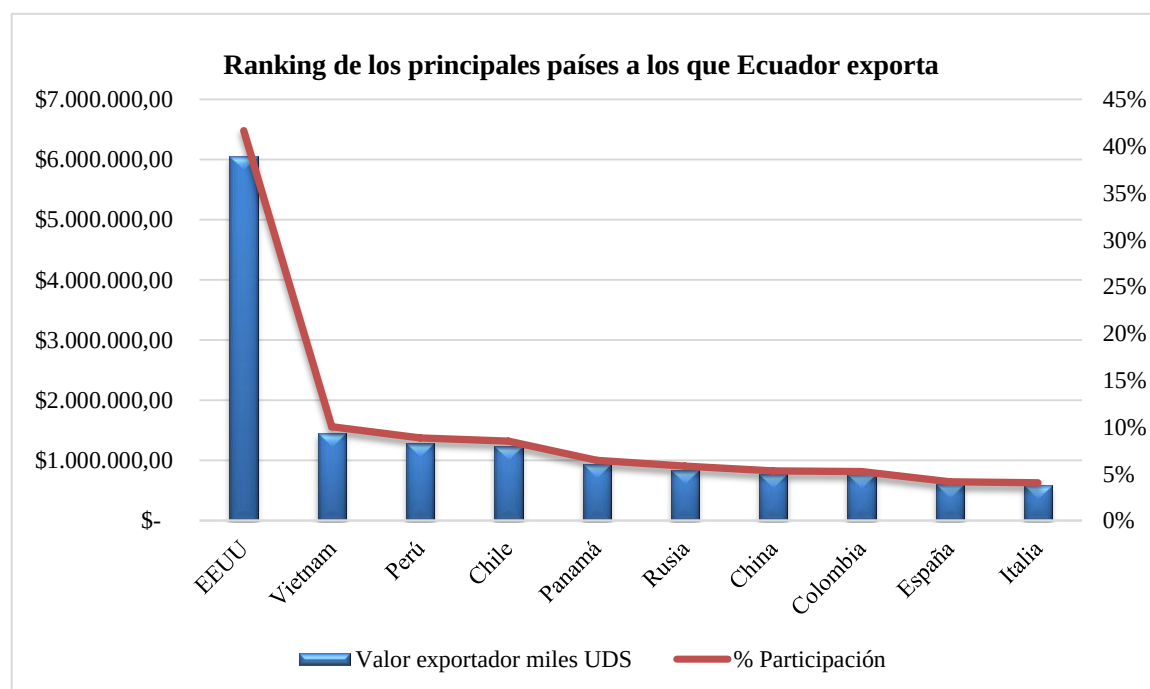
2.1.6.1 Ranking de los principales países a los que Ecuador exporta

El Ecuador es un país con gran diversidad en sus productos por tal razón ha estado ganando espacio en nuevos mercados. Como se logra visualizar la tabla EEUU continua representando el primer lugar como mercado potencial en las exportaciones con una participación del 42% seguidamente países como: Vietnam, Perú y Chile se encuentran en un rango del 9% al 10%, mientras que Panamá, Rusia, China y Colombia están de 5% a 6%, finalmente países como España e Italia comparten el 4% de la participación exportable permitiéndole ocupar los 10 primeros puestos del ranking.

Tabla 6: Ranking de los principales países a los que Ecuador exporta

Ranking	Países	Valor exportador miles UDS		% Participación
1	EEUU	\$	6.056.905,00	42%
2	Vietnam	\$	1.457.712,00	10%
3	Perú	\$	1.282.527,00	9%
4	Chile	\$	1.236.135,00	9%
5	Panamá	\$	935.806,00	6%
6	Rusia	\$	845.311,00	6%
7	China	\$	771.888,00	5%
8	Colombia	\$	763.222,00	5%
9	España	\$	600.753,00	4%
10	Italia	\$	587.291,00	4%
	Total	\$	14.537.550,00	100%

Fuente y elaboración: Trademap

**Figura 10:** Ranking de los principales países a los que Ecuador exporta

Fuente y elaboración: Trademap

2.1.6.2 Balanza comercial total Ecuador - España

En España cabe recalcar que la población ecuatoriana migrante está constituida por alrededor de 450.000 personas según el INEC en el año 2017. La balanza comercial entre Ecuador y España se la obtiene por la deducción entre las exportaciones e importaciones totales por año, las cuales fueron representadas por una gran gama de productos como: los tecnológicos, equipos agrícolas, maquinaria industrial, productos derivados de la industria textil, acaparando de esta forma las principales importaciones de Ecuador, por tal motivo se logra evidenciar dentro de los tres años una participación fluctuante como se denota en la figura 11. Por otra parte las exportaciones ecuatorianas hacia España continúan con mayor demanda los productos primarios seguido de los productos enlatados como el atún y el camarón, de esta manera es como se ve reflejado una balanza comercial no equilibrada, por dicha razón en el periodo 2015 – 2016 el gobierno de turno opto por tomar medidas de protección al mercado nacional incorporando en el cálculo de las importaciones no petroleras una salvaguardia más el déficit de la demanda a nivel nacional fue la solución para que se disminuya la compra internacional y de como resultado una balanza comercial relativamente positiva. (Ecuador O. E., 2017)

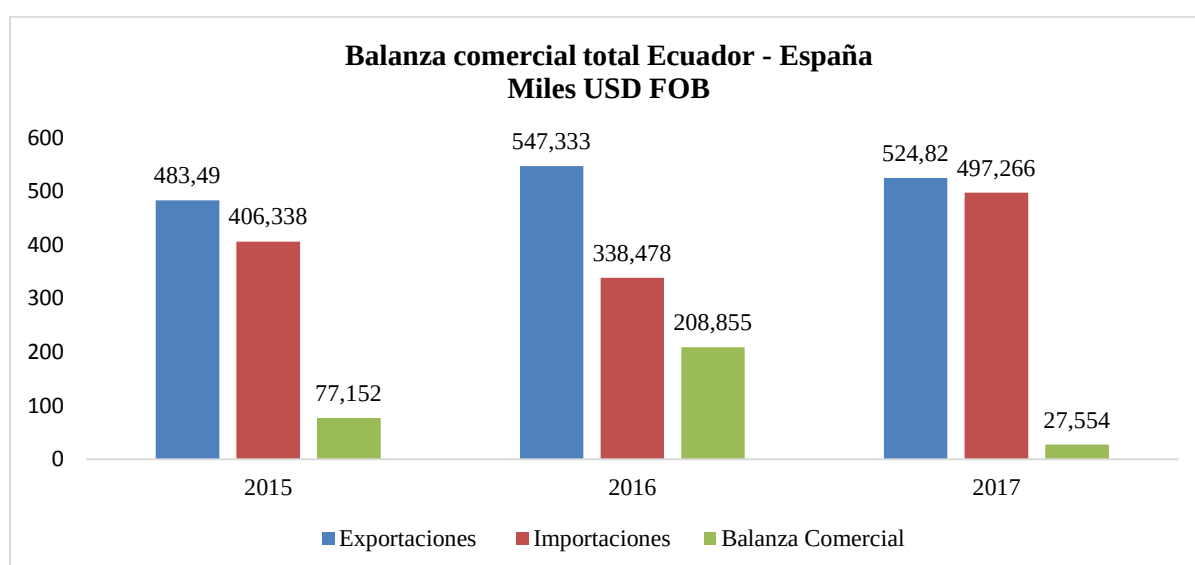


Figura 11: Balanza comercial petrolera Ecuador – España

Fuente y elaboración: PROECUADOR

2.1.6.3 Exportaciones por sector Ecuador - España

Las exportaciones ecuatorianas según la oficina comercial de la embajada de España en Ecuador indica que los productos agroalimentarios han tenido una participación representativa de 96.41% y con un incremento anual del 16.4% lo que se resume en más de 576.501 millones de euros colocándolo de esta manera como los productos con más aceptación en el mercado español en el año 2017, los enlatados de atún y langostinos justifican más del 70% de la participación total es decir la ventas internacionales de dichos productos fueron de aproximadamente de 480 millones de euros dejando un leve restante para productos como: frutas tropicales, cacao, plátano, madera y conservas de frutas los cuales también en los últimos tiempos se comienzan a empoderar del mercado español.

Como se logra evidenciar en la tabla n°7 la participación y el crecimiento anual del sector agroalimentario se ha convertido en la solución para los involucrados de la cadena de suministros de dicho sector aún más cuando actualmente se cuenta con un Acuerdo Comercial con la Unión Europea que permite el acceso de nuevos mercado con la reducción parcial de arancel (Ecuador O. E., 2017)

Tabla 7: *Exportaciones no petroleras tradicionales y no tradicionales*

	Agroalimentarios			Bebidas			Bienes de Consumo			Productos industriales y tecnología			Total		
	Miles USD	Part. %	Inc. %	Miles USD	Part. %	Inc. %	Miles USD	Part. %	Inc. %	Miles USD	Part. %	Inc. %	Miles USD	Part. %	Inc. %
2015	460839,14	95,71%	-6.9	1516,64	0,31%	94.1	4547,36	0,94%	7.3	14616,98	3,04%	-9.8	481520,12	100%	-6.7
2016	495173,95	95,89%	0,0	781,43	0,15%	0.0	4236,85	0,82%	0.0	16196,28	3,14%	0.0	516388,51	100%	0.0
2017	576501,83	96,41%	16.4	504,02	0,08%	-35.5	3251,06	0,54%	-23.3	17708,56	2,96%	9.3	597965,47	100%	15.8

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

2.2 Marco teórico referencial

2.2.1 La industria alimentaria en Ecuador

En las últimas décadas la transformación de materia prima de frutas en el Ecuador ha alcanzado un desarrollo productivo en la preservación, presentación y sabor del producto final gracias a la trazabilidad que se lleva a cabo en cada uno de los procesos para la elaboración, considerando de manera importante las necesidades del consumidor.

La industria alimentaria es el conjunto de actividades encargada de procesar los alimentos que son ejecutados de diversas formas desde su selección definitiva en fábrica donde cada área está encargada de ejecutar procesos para la elaboración y aplicación del tratamiento adecuado independiente de los productos naturales que sean, adicional a esto la industria se abastecerá de mano de obra, insumos y tecnología pertinente para obtener resultados competitivos y satisfacer las exigencias del mercado consumidor. La industria alimentaria ecuatoriana enfocada a la producción de conservas de frutas ha logrado alcanzar una participación significativa en el mercado nacional e internacionalmente ya que el producto logra estandarizarse según los requerimientos de fijación de precio, presentación, valor agregado a la salud, gusto y sabor. (Valiente Banderas, 2006)

La Industria Conserveras Guayas S.A. que se encuentra ubicada en Guayaquil – Ecuador, se dedicada desde sus tiempos más remotos a la producción de alimentos en conservas este cuenta con un equipo altamente capacitado para la clasificación de su materia prima en fábrica y su correcto tratamiento al momento de realizar la producción de conservas de frutas de manera tradicional y de esta forma lograr cumplir con la fabricación apropiada para el abastecimiento local e internacional como lo es Estados Unidos – New York un sector que cuenta con una población ecuatoriana considerables de consumidores que también degustan este tipo de productos ecuatorianos que son muy tradicionales del Ecuador y que para el ecuatoriano migrante le apetece ya que recuerda indistintamente su país.

2.2.2 Ecuador y su fruticultura

El Ecuador está constituido por cuatro regiones: costa, sierra, oriente e insular o Galápagos, la topografía del litoral ecuatoriano se caracteriza por tener un clima tropical, por otra parte, las regiones sierran y oriente cuentan con climas similares según las estaciones del año, pero en su gran mayoría suelen ser de temperaturas muy frías, por ultimo las islas galápagos es considerado con un clima idéntico a la región costa con la diferencia de poseer un clima mayormente subtropical.

Como resultado de la biodiversidad del Ecuador, se logra obtener una amplia gama de frutas tradicionales y no tradicionales que son producidas en su mayoría por los agricultores que se dedican a esta actividad, consiguiendo de esta manera frutas con una alto valor nutricional, esto se debe gracias a los procesos importantes que intervienen es decir, el cuidado de la tierra, la obtención de insumos necesarios, la preservación de materia prima, el cumplimiento de las acciones en el tiempo adecuado, etc.

2.2.2.1 Organismo regulador de la agricultura

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, es el ente principal que asiste a los individuos que se dedican a la pesca y cosecha en el Ecuador favoreciendo de esta manera a la producción que realizan cada uno de estos sectores, los beneficiaros del ministerio tienen oportunidades de crecimiento progresivo ya que impulsan a la población a relacionarse entre sí y trabajar en conjunto logrando así la venta paulatina de sus productos, es por ellos que de forma asociada cuando las cadenas de producción de los sectores se integran logran de esta manera un trabajo más eficaz que da como resultado un producto de calidad que sirve para el abastecimiento de la sociedad nacional e incluso para su comercialización las mismas ya que han pasado por un proceso más riguroso con los cuidados pertinentes que se deben tener en cada una de las etapas al momento de producir el producto final como las conservas u otros. (Ministerio d. A., 2012)

2.2.2.2 Secretaria de agricultura, familiar y campesina

La secretaria fue creada a petición del primer ministro de la república tras el compromiso necesario de ejecutar un plan para el desarrollo del sector agrícola de los pequeños agricultores o los que posean vínculo consanguíneo, los cuales forman parte esencial de la cadena de producción. Estas capacitaciones tienen como objetivo instruir al productor y capacitarlos de manera práctica para lograr un correcto y sano cultivo con la utilización de los adecuados insumos al momento de realizar la cosecha ya que al iniciar la actividad se debe tener en cuenta el cuidado constante contra las malezas que puedan afectar a la planta y a su vez se pueda analizar factores tanto positivos como negativos que pudieran intervenir en todo el proceso agrícola para de esta forma brindar una solución efectiva si se diera el caso. Dentro de esta secretaria se busca además captar ideas propias del agricultor y la participación en conjunto con el resto de agrupaciones familiares que realicen similares trabajos y que puedan beneficiarse entre ellos con la aplicación de nuevos métodos conllevando a un avance económicamente sostenible. (Ministerio de Agricultura, 2017)

2.2.3 Producción de pechiche en el Ecuador

Nombre científico (*Vitex Cymosa*), este fruto de color negro oscuro conocido como pechiche comienza su origen como una semilla con medidas de 1cm de largo y 4.5mm de ancho, una vez cumplida su etapa de germinación se convierte en una planta de pequeño volumen que principalmente es sembrado en objetos que son adaptable a ellos, al finalizar este proceso se puede considerar a partir del año para así ejecutar el traslado definitivo de la planta y proceder a colocarlos en un lugar óptimo y apropiado que se encuentre acorde al tamaño de sus raíces y tallo en donde la función primordial e importante para el correcto cultivo serán: la tierra de sembrado, minerales, abono, agua y cualquier otro insumo que sea necesario en su ciclo de vida.

Las principales provincias del Ecuador que se dedican al cultivo del pechiche se

encuentran en la región costa, estas son Los Ríos, El Oro, Guayas y Manabí en cada una de estas ciudades se logra recolectar las toneladas necesarias para la venta local e incluso para las industrias alimentarias o pequeños comerciantes que se dedican a la transformación de esta materia prima logrando así el producto terminado para la venta, este fruto se lo obtiene de un árbol que mide aproximadamente 30 metros y que cosecha alrededor de 2200 frutas. Esta actividad se la realiza durante su período de maduración en donde el pechiche se torna con un aroma dulce contrario a lo que ocurre con su sabor es por eso que se somete a la cocción de la fruta para logra un sabor agradable para el consumidor. (Fundación Ishpingo, 2008)

2.2.3.1 Propiedades de la fruta

El pechiche goza de propiedades beneficiosas que ayudan al consumidor al momento de ingerir este tipo de alimentos, este es un fruto de clima templado que posee una cantidad considerable de nutrientes que aporta energía al momento de consumirla ya que contiene un dulce natural que es necesario en porciones adecuadas para nuestro organismo, otros de sus beneficios son los que se detallan a continuación según el valor nutricional en porcentaje como se lo muestra en la siguiente tabla 8:

Tabla 8: *Propiedades de la fruta - Pechiche*

Propiedades	Porcentaje nutricional
Energía	125 kcal
Proteínas	10 g
Vitamina B1	0,135 mg
Potasio	200 mg

Fuente y elaboración: Autores

Como se puede evidenciar el fruto de pechiche contiene vitaminas y proteínas necesarias para el consumidor es muy rica en potasio, energía proteínas vitaminas tal como se detalla en la tabla anterior.

2.3.1 La Industria Conserveras Guayas S.A.

La empresa industrial “Industrial Conserveras Guayas S.A.” fue fundada por los españoles el Dr. Guillermo Serra y el Ing. Gaspar Serra, que buscando la oportunidad americana se radicaron en Ecuador siendo este su nuevo hogar, el Dr. Guillermo laboro en Santo Domingo dedicándose a lo que sabía hacer como veterinario, luego de esto se trasladó a Guayaquil e impresionado de esta ciudad decide quedarse conociendo aquí al Sr. Sebastián Montaner con quien emprendió algunas actividades de negocio logrando así iniciar una productora de vinos en el país, la que tras el arribo de su hermano Gaspar Serra en 1957 en poco tiempo fue tomando forma y así fundaron el negocio con el nombre de “Unión Vinícola Internacional”, finalmente en el año de 1966 la empresa cambia de nombre a “Industrias Conservas Guayas”. (Conservas, La Empresa - Historia, 2012)

En sus inicios la empresa Conservas Guayas destaco con una línea de productos alimenticios como las conservas, concentrados, frutas enlatadas, mermeladas y jugos teniendo como principal objetivo la preservación artesanal y natural de cada uno de ellos, llevándolos de esta forma a ser reconocidos en otros países e incluso poder vender a Alemania, España e Inglaterra logrando un posicionamiento firme. (Conservas, La Empresa - Historia, 2012a)

Hoy en día la industria continúa exportando y dentro de su portafolio de productos destacados prevalecen el dulce de higo y el dulce de pechiche que ya están destinados hacia los mercados internacionales, las conservas tradicionales del litoral ecuatoriano que son muy apetecido a nivel nacional por su rico sabor y aroma causan un impacto en el consumidor que deleitan el paladar incluso de procedentes extraños de otros países que la consumen son el plus de la exportación de los mismos. Por tal motivo la empresa ya se encuentra incursionando en el mercado de los Estados Unidos de América con exactitud en la ciudad de New York.

2.3.2 Organigrama de la industria conserveras Guayas

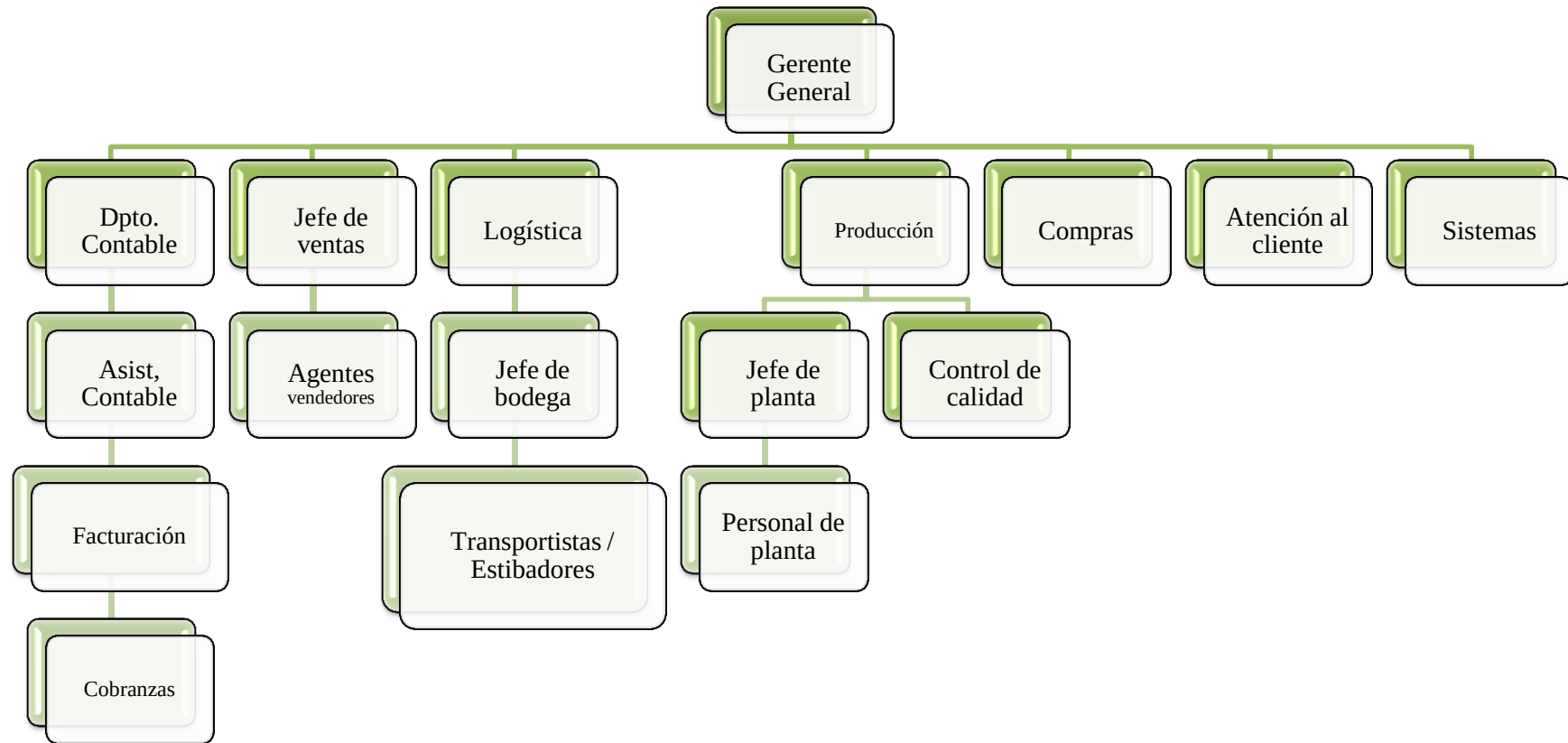


Figura 12: Organigrama de la Industria Conserveras Guayas

Fuente y elaboración: Autores

2.3.3 El pechiche como producto procesado

La elaboración de la conserva de pechiche como producto procesado es catalogado como un dulce rico y nutritivo por su composición natural gracias a la calidad de la materia prima acompañado de su proceso de transformación ya sea de manera industrial o artesanal, este producto es muy beneficioso para las personas que la consumen ya que no solo es apetecida por niños sino también por adolescentes y adultos que al ser degustada en cantidades considerables contribuyen un aporte energético que el cuerpo diariamente necesita.

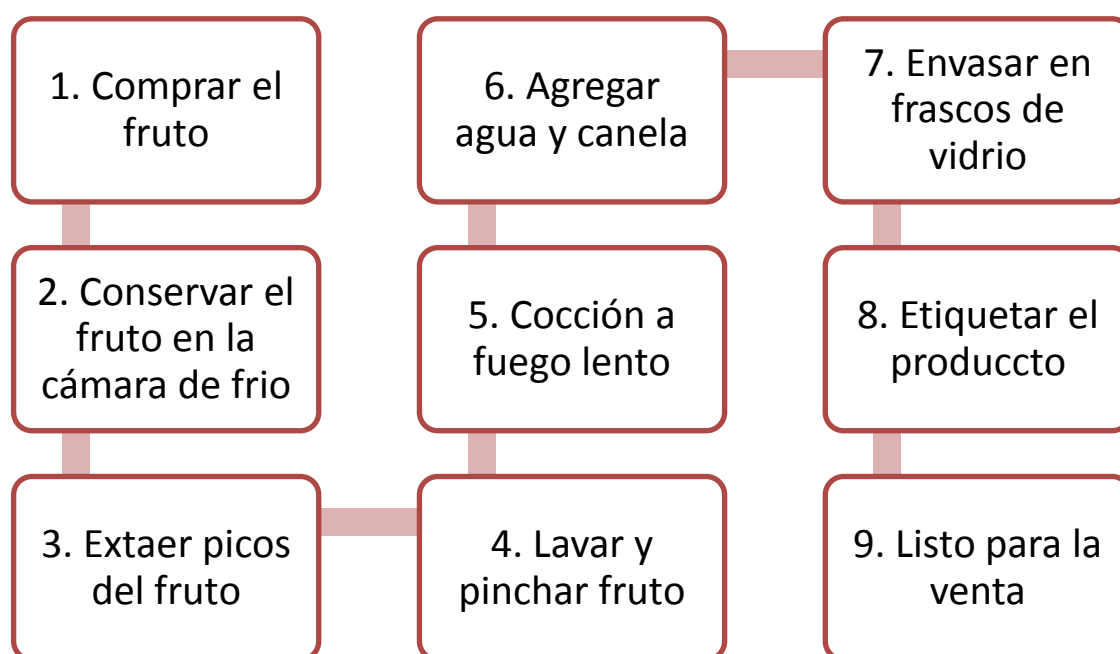


Figura 13: Proceso de producción de la conserva de pechiche

Fuente y elaboración: Autores

2.3.4 Oferta exportable de la conserva de frutas por países

Las conservas de frutas en el Ecuador han logrado una buena participación en los mercados internacionales gracias a los nuevos acuerdos comerciales que garantizan una estabilidad fuera del territorio nacional es así como se puede evidenciar durante los periodos 2015 – 2016 que las exportaciones de conservas se han posesionado de manera significativa como se puede evidenciar en la figura n en donde se puede observar que los tres primeros puestos los ocupan países como Holanda, EEUU, Rusia seguido de Chile que se ubica en el

puesto número cuatro y el mercado español que se encuentra en el quinto puesto teniendo una participación de 2743 millones de dólares a diferencia de los últimos años mientras que países como Japón, Francia, Israel, Australia y Bélgica logran una

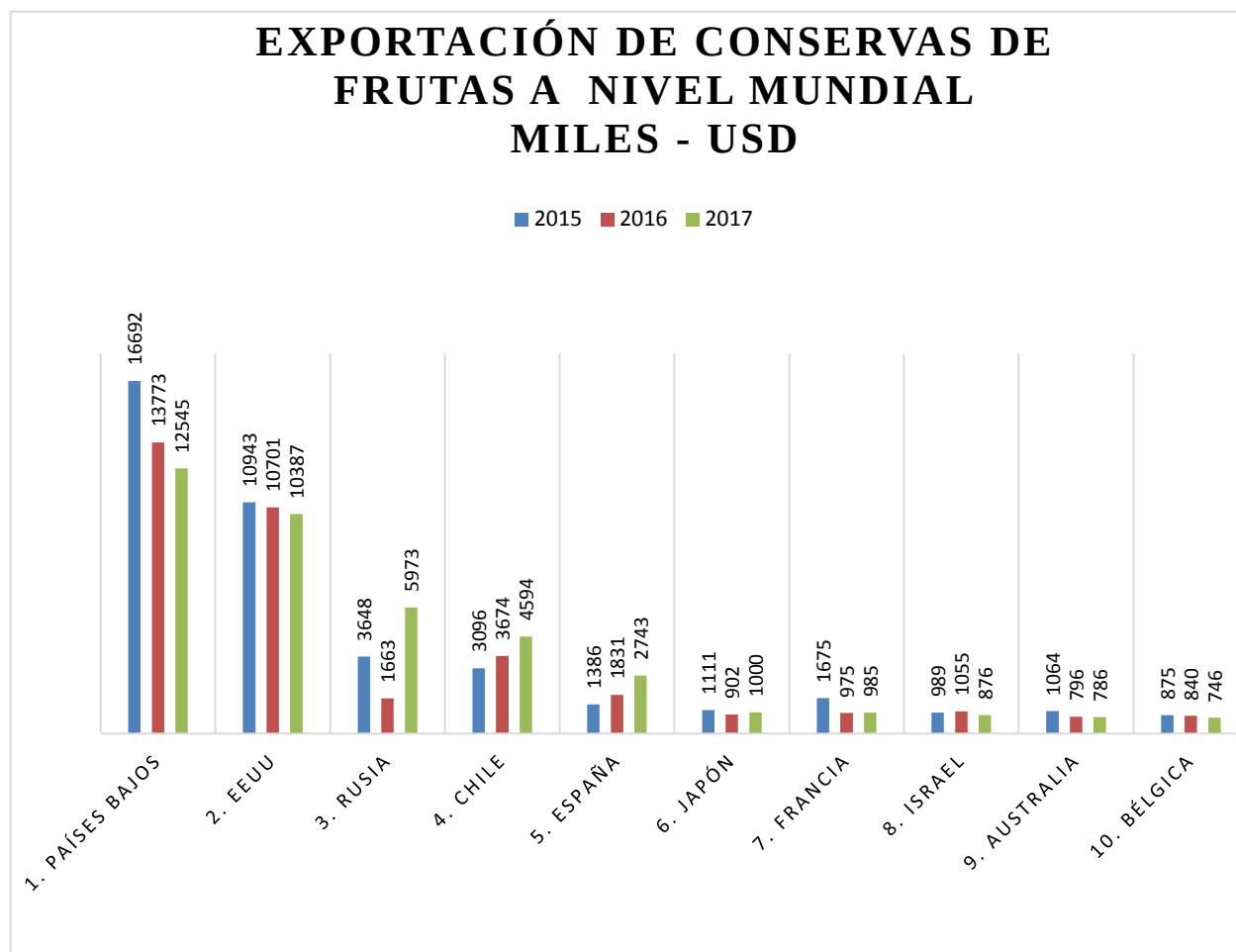


Figura 14: Exportación de conservas de frutas a nivel mundial Miles - USD

Fuente y elaboración: PROECUADOR

2.3.5 Participación de conservas de frutas ecuatorianas a la Unión Europea

La Unión Europea se ha convertido en estos dos últimos años en un enorme mercado para el ingreso de diferentes productos o materia prima que tiene el Ecuador, por tal razón el sector de frutas procesadas ha impulsado su comercio hacia esta región enfocándose en las conservas de frutas y en conjuntos con los vegetales representan más del 30% de su oferta exportable, es notable recalcar que los productos mencionados en líneas anteriores pagan el 0% de arancel lo que genera en los productores y empresas exportadoras gran motivación

para ampliar sus negocios y líneas de producción ya que el acuerdo actualmente busca incentivar a los países en vías de desarrollo otorgándoles beneficios en el comercio.

En total más de las 320 subpartidas que contiene el capítulo 20 preparaciones de hortalizas y frutos, únicamente 46 no constan de preferencias arancelarias sin embargo para la Unión Europea exportar productos del mismo capítulo hacia el Ecuador cuentan con más de 60 subpartidas con restricciones, es decir Ecuador tiene mayor accesibilidad para este tipo de productos y que por tal razón en el periodo 2017 más de 400 empresas exportadoras dedicadas al procesamiento de estos alimentos han aprovechado la facilidad de ingreso para incrementar sus exportaciones a este grupo económico.

En el periodo 2016 el comercio de conservas frutas y vegetales fueron de 225 millones de dólares, lo que representa 38.9% solamente exportaciones hacia la Unión Europea con alrededor de más de 90 millones de dólares. Referente al capítulo 20 preparaciones de hortalizas y frutos, el país exportó a esta región en primer lugar los jugos de frutas con valores totales de casi 40 millones de dólares, seguido de conservas de frutas incluso con la adición de algún edulcorante o azúcar con valores totales de más de 29 millones de dólares, finalmente se posiciona en tercer lugar las confiterías con 20 millones de dólares.

Según datos establecidos la industria Conserveras Guayas busca ampliar también su campo mercantil y por tal razón se analiza las exportaciones de conservas de frutas entre los periodos de 2013 al 2017 en valores de miles de millones USD sus antecedentes en el comercio exterior es de gran importancia para la implementación de un plan de exportación, en total para la Unión Europea y sus países con mayor aceptación del producto como lo son: Países Bajos, España, Francia y Bélgica, así como se evidencia en el gráfico a continuación detallado como previamente se menciona se logrará comprender de manera visual lo detallado en este párrafo:

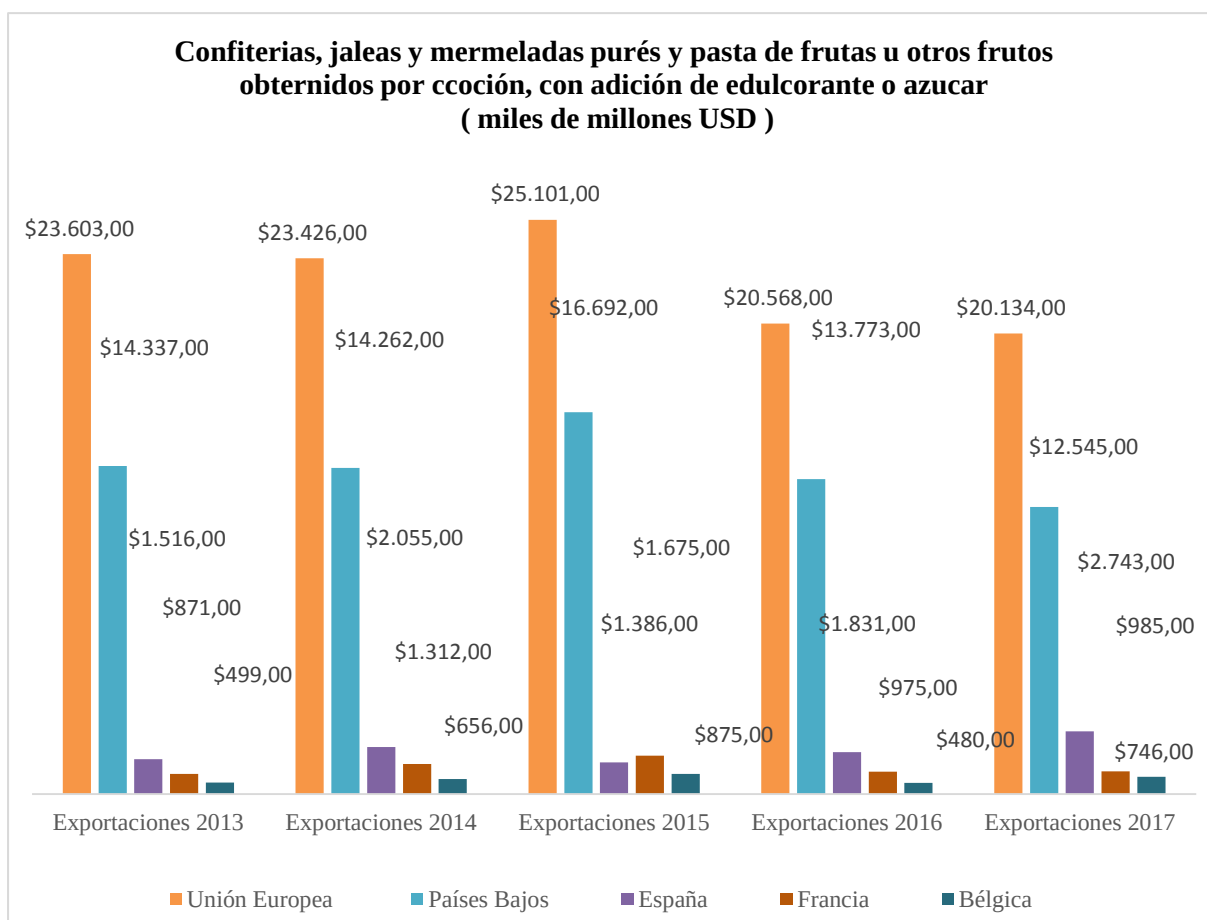


Figura 15: Confiterías, jaleas y mermeladas purés y pasta de frutas u otros frutos obtenidos por cocción, con adición de edulcorante o azúcar (miles de millones USD)

Fuente y elaboración: Trademap

2.3.6 La Industria conserveras Guayas y su producción

La producción de la industria conserveras Guayas está constituida por una gama de diversos productos los cuales se constituye desde bebidas hasta productos en conservas, los más representativos son la bebidas de uva con una producción anual de 79.923 unidades, seguido del dulce de higo con más de 30.000 unidades de los cuales alrededor de 15.000 unidades pertenecen a su oferta exportable hacia los Estados Unidos de América, finalmente la industria ha optado por incentivar con mayor fuerza su producción de dulce de pechiche que para el año 2016 constituía únicamente más de 5.000 unidades y que solo 760 unidades eran exportados a Estados Unidos.

Por tal razón la industria conserveras Guayas se encuentra en la búsqueda de ampliar sus mercados y con la ayuda del Acuerdo Comercial se le facilitara el acceso a un gran grupo de países especialmente España, ingresando con productos novedosos y exquisitos como lo es el dulce de pechiche en conserva, los beneficios con los que cuenta Ecuador permitirá a la empresa obtener mayor viabilidad en sus negociaciones y de acuerdo al estudio realizado en el presente trabajo de titulación permitirá tener claridad de datos de oferta y demanda del producto. Se detalla a continuación la línea de producción de la empresa.

- Botellas de agua de 500 cc
- Bebidas de uva
- Concentrado de durazno, frutilla, mora
- Dulce de higo (exportable)
- Dulce de pechiche (exportable)
- Mermeladas
- Vinagre blanco

2.3.7 Empresas productoras de frutas procesadas y conservas

En Ecuador existen una gran cantidad de empresas dedicadas a la producción de frutas procesadas y en conservas, pero por tal razón la industria conserveras Guayas no es la única que se dedica a esta función sino también las detalladas a continuación:

- Agrícola oficia agroficial S.A.
- Tropifrutas
- Planta hortifruticola Ambato compañía anónima Planhofa C.A.
- Nutrition solution S.A. Nutrisolution
- Federación regional de Asociaciones de Pequeños Cafetaleros Ecológicos del Sur
- Exofrut S.A.
- Austrofood Cia. Ltda.

- Industria conserveras del Guayas S.A.

2.3.8 Proceso logístico de exportación

2.3.8.1 Partida arancelaria

Sección IV productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; sucedáneos del tabaco elaborados

Capítulo 20 preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.

2008 Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.

2.3.8.2 ¿Qué requisitos son necesarios para exportar?

El régimen de exportación es el que permite al exportador la salida de mercancías del territorio aduanero ecuatoriano o de una ZEDE.

La industria conserveras Guayas ya cuenta con su número de identificación R.U.C. donde se reconozca como empresa exportadora ante el Servicio de Rentas Internas.

Por consiguiente, es mandatorio solicitar directamente al Banco Central del Ecuador o en su defecto a Security Data quien es una empresa autorizada por el BCE para la emisión del certificado digital o también conocido como firma electrónica “token” el cual permitirá firmar el registro del exportador en el sistema pertinente introduciendo su clave personal. Finalmente, se debe cumplir el registro obligatorio en el sistema de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador ECUAPASS.

Es relevante contar con un agente especializado en aduanas para gestionar el proceso pre y post embarque, donde la industria conserveras guayas debe proporcionar a su agente afianzado toda la información y documentación pertinente con antelación para el cumplimiento de los procesos con mayor agilidad y seguridad, de existir el caso que en el

transcurso de la gestión de exportación hubiere alguna observación por parte de cualquier entidad pública que intervienen en el proceso, se debe solicitar al exportador como dueño, productor y proveedor del producto la documentación o información faltante para el levante de la subsanación y dar continuidad al trámite.

La factibilidad de trabajar en conjunto con un agente es saber tener en cuenta que como empresa exportadora se debe de contar con el personal propiamente especializado en el proceso de exportación, la empresa cuenta con ello lo cual la incentiva a seguir con pasos firmes y concretos en busca de nuevos mercados y más aún si es posible aprovechar un acuerdo con los países que conforman la Unión Europea cumpliendo previamente con las exigencias de calidad <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

2.3.8.3 Fases de la exportación

De acuerdo con el proceso que se detalla en el sistema informativo Ecuapass existe dos tipos de fases en la gestión de la exportación que son:

- 1era fase: Pre - embarque
- 2da fase: Post – embarque

El Pre – embarque

La Declaración Aduanera de Exportación (DAE) es el principal documento obligatorio para aperturar el proceso de exportación la cual se la va a obtener a través del sistema informativo Ecuapass, las misma tendrá que detallar campos como: información de exportador o declarante, detalle de la mercancía por ítems según lo declarado en la factura comercial, datos del consignatario, origen y destino de la carga, peso total y demás datos mandatorios.

Ejecutar una cotización de exportación con el importador donde se detalle responsabilidades y obligaciones de las partes es esencial en las negociaciones internacionales ya que servirá de sustento para cumplir con el proceso, la misma proforma deber de indicar:

- Empresa importadora
- Descripción del producto
- Pesos totales del producto
- Cantidades por exportar
- Incoterms
- Partida arancelaria
- Tiempo de entrega

El post – embarque

Se finaliza el proceso de exportación con la DAE definitiva régimen 40 la cual se la registrará de forma electrónica y obtendrá la denominación de regularizada para concretar todo el proceso se estableció en el reglamento del Código Orgánico de Producción Comercio e inversión un plazo de 30 días calendario post embarque.

Cabe mencionar que los documentos que serán adjuntados digitalmente en la DAE son: la factura comercial, lista de empaque, documentos autorizantes, los mismo que deberán estar aprobados previo al embarque siempre y cuando el caso lo amerite, certificado de origen de existir acuerdos comerciales y documento de transporte validado en conjunto con el manifiesto de carga los cuales son emitidos por la línea naviera es importante destacar que debe existir trazabilidad en los documentos y lo que se detalle en la DAE ya que de no existir una debida digitación o mal detalle de la información la autoridad competente podrá subsanar el tramite lo cual atrasaría el procesos de exportación. (Ecuador P. , 2017)

Una vez aprobada la Declaración Aduanera de Exportación, la mercancía podrá ingresar a zona primaria del distrito al cual corresponda, posteriormente será registrada y almacenada por el depósito temporal para su exportación, al previo a la misma aduana notificara al agente o al exportador el tipo de aforo, los cuales, pueden ser:

- Aforo automático
- Aforo documental
- Aforo intrusivo

Exportación Definitiva

Es el régimen 40 que permite la salida definitiva de la mercancía del territorio aduanero ecuatoriano o de una Zona de Desarrollo Económico de acuerdo a las formas como lo establezca el Código Orgánico de Producción Comercio e Inversión.

Para exportar dentro de éste régimen se debe enviar la Declaración Aduanera de Exportación a la Autoridad Aduanera correspondiente para que sea aceptada la DAE, una vez aceptada se tiene un plazo de treinta días para efectuar la salida definitiva de las mercancías declaradas para su exportación toda esta tramitología se la debe realizara antes de realizar la exportación.

2.3.9 Infraestructura y conexión logística

Tabla 9: *Infraestructura y conexión logística*

Carretera	Aeropuertos	Puertos
El medio de transporte más usado del país 9, 740 Km pavimentados	3 terminales internaciones: Guayaquil, Quito y Manta	7 puertos del sector público y 10 privados, principales: Guayaquil, Puerto Bolívar, Manta y Esmeraldas

Fuente y elaboración; PROECUADOR

Tabla 10: *Tiempo de transito Ecuador – España*

Tiempo de Transito		
País origen – destino	Logística	Navieras

Ecuador – España	Ruta:	MSC,
	Guayaquil - Ecuador	CITIKOLD,
	Barcelona - España	EVERGREEN,
	Tiempo de transito:	HAMBURG SUD,
	20 días Vía marítima	MAERSK,
	Contenedor HC 20: \$ 480 USD	TRANSOCEANICA,
	Contenedor HC 40: \$ 600 USD	Entre otras.
	Contenedor RF 40: \$ 1.300,00 USD	

Fuente y elaboración: ProEcuador

2.3.9.1 Puerto de Barcelona - España

El puerto de Barcelona (en catalán Port de Barcelona) es un puerto marítimo español, situado en el noreste de la península ibérica junto al mar Mediterráneo, encajado entre la nueva desembocadura del río Llobregat y el barrio de La Barceloneta en la ciudad de Barcelona. Está gestionado por la Autoridad Portuaria de Barcelona, perteneciente a Puertos del Estado.

El puerto de Barcelona se puede dividir en: el puerto comercial (principalmente carga contenerizada), el puerto ciudadano (cruceros, ferris, zonas de ocio, el Port Vell), el puerto energético y el puerto logístico. Cada una de estas actividades dispone de un espacio propio y segregado de las otras, con instalaciones y personal especializado.

El puerto de Barcelona en España es controlado por la autoridad portuaria de ese país que tienen como misión lograr ser una de las mejores del continente gracias a que cuenta con los recursos necesarios como su inmensa y perfectamente equipada infraestructura, que agilitan los procesos de nacionalización ya que optimizan recursos en cuanto a tiempo y operación logística.

2.3.9.2 Puerto de Contecon – Ecuador

Es el primordial puerto marítimo en el Ecuador donde se consolida la mayor actividad portuaria tanto de importaciones como exportaciones, además este es el puerto con aguas más profundas a nivel nacional. Es por esto que se cuenta con diferentes terminales portuarios del cual tomaremos para la exportación de los productos elaborados.

El puerto de Contecon es uno del puerto con mayor frecuencia, realiza actividades de comercio exterior a diario su volumen representa el 69% de la operación ecuatorianas donde contiene una diversidad de mercancías que transitan por el mismo, su trascendencia en el área lo ha posicionado en el 9no lugar de los puertos de Latinoamérica y el Caribe.

Tabla 11: *Infraestructura y equipamiento*

INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO					
Sitio de Atrake	Equipamiento de Muelle	Equipamiento de Patio	Infraestructura Física	Tecnología de la Información	Tour Virtual
CARACTERÍSTICAS					
Longitud de muelle: 1,625.00 metros	Grúas pórtico: 3ZPM 51T 2ZPM 55T Grúas móviles:	Grúas pórtico de caucho: 23	Superficie: 1,133.800 m2	Sistemas informativos establecidos para cada proceso operativo	Plataforma donde se evidencia por medio de imágenes cada zona del puerto
4 sitios para buques portacontadores 700 metros	3 100 T	Levantadores laterales: 6	Superficie por estiba 227,000 m2		
5 sitios para cargas multipropósitos 925 metros		Tenedor ascensores: 40	Enchufes para Contenedores Reefer 3789 tomas		
1 sitio para embarcaciones del tipo auxiliar 90 metros		Camiones: 37 Remolques: 45 + 6 plataformas	Balanzas fiscales: 9 basculas		

Fuente y elaboración: Autores

2.3.10 Términos de Negociación Internacional

Los INCOTERMS por su pronunciación internacional en el idioma inglés o más conocido como términos de negociación internacional son los parámetros que se dan dentro de una relación comercial según la conveniencia del exportador o importador, estas son 10, en la actualidad y se las divide por categoría la primer categoría es la E, donde el exportador deja la mercancía en la misma fábrica a disposición del importador, F en este caso el exportador entrega la mercancía a un transporte sin el pago del mismo, C el exportador contrata el medio de transporte pero no se encarga de los costos de seguro daños que incidan en el trascurso de la operación logística internacional y por último la categoría D en la cual el exportador asume los costos desde el país de origen hasta el país destino realizando así una exportación directa.

Tabla 12: *Categoría de los Incoterms inglés y español*

INCOTERMS 2010			
E	EXW	Ex Work	En Fábrica
F	FCA	Free Carrier	Franco Transportista
	FAS	Free Alongside Ship	Franco al Costado del buque
	FOB	Free On Board	Franco a Bordo
C	CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
	CIF	Cost Insurance and Freight	Costo Seguro y Flete
	CPT	Carriage Paid to	
	CIP	Carriage and Insurance Paid to	
D	DAT	Delivered at Terminal	Entrega en Terminal
	DAP	Delivered at Place	Entrega en Lugar
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregada Derechos Pagados

Fuente: Santander

2.4 Marco Contextual

En el presente trabajo investigativo daremos a conocer el plan de exportación de una empresa de conservas al mercado español aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea, donde la Industria Conserveras Guayas se encarga desde la adquisición de la materia prima hasta la transformación final, que dan como resultados las conservas de pechiche en conjunto con una diversidad de productos que ofrece la misma los cuales consta de una buena aceptación en el mercado nacional. La implementación de una oferta exportable para la industria no es una propuesta nueva ya que dentro de su portafolio de productos se encuentra mercancías como las mermeladas que son ofertadas al mercado de los Estados Unidos de América pero la propuesta de implementa un plan exportable hacia un mercado Europeo y acompañado de un producto novedoso para una persona extranjera y un producto apetecido por parte de los emigrantes ecuatorianos en el cual España representa uno de los principales puntos para emigrar, en conjunto con los conocimientos acerca de exportaciones y su proceso a implementar en transcurso de la venta.

2.5 Marco conceptual

Comercio exterior: es la actividad que relaciona el intercambio entre compañías de diferentes países o del mismo sector que tienen que cubrir una necesidad con mercancías o algún servicio en especial, también es conocido al comercio exterior como comercio internacional.

Barreras al comercio exterior: son los obstáculos que impone un país con el objetivo de salvaguardar la producción nacional y la economía, incluso es un método que se utiliza para la recaudación de impuesto y de esa forma buscar el desarrollo económico.

Medidas de defensa comercial: se define según el COPCI como la herramienta que restringe las importaciones o exportaciones de productos por necesidad económica o social e incluso para la protección de la balanza de pagos en donde se restringe las importaciones.

Acuerdo comercial: una relación entre dos o más países o regiones con el fin de obtener crecimiento o desarrollo mutuo

Balanza comercial: es el resultado de las deducciones de las importaciones y exportaciones para saber si el resultado ha sido un superávit o déficit de la economía de un país

La OMC: Según (www.wto.org) la Organización Mundial del Comercio es el ente internacional que regula las normas acerca del comercio de la mayoría de los países y también impulsa el desarrollo económico de los países que se encuentran en vías de desarrollo

La agricultura: según (www.Fao.org) revela que la agricultura es una de las practicas más antigua de trabajo donde se la utilizaba primordialmente para un intercambio comercial entre dos o más parte y de tal forma solventar y sobrevivir en aquellos tiempos, también era muy útil para obtener alimentos a través de esa práctica el cual era necesario de trabajo duro y que por lo general era representado por los hombres.

La industria alimentaria: Según (www.ecured.cu) indica que la industria es la encargada de la transformación de la materia prima del sector agrícola y ganadero con el objetivo de ofertar sus productos finales a los consumidores

Conservas de frutas: Según (www.ProEcuador.gob.ec) revela que este sector de conservas de frutas ha evolucionado arriesgándose a participar en nuevos mercados europeos lo cual se ha convertido en uno de los puntos más aceptables para ingresar con estos productos apetecidos por los migrantes y nativos de dichos países.

Incoterms: Según (www.ProEcuador.gob.ec) manifiesta que son los términos de negociación internacional donde se detallaran de forma legal responsabilidades y obligaciones que van a adquirir las partes que son: el comprador y vendedor de acuerdo a cualquier de los términos a los cuales se acoja la negociación.

SENAE: Según (www.aduana.gob.ec) es una empresa pública encargada de regular el proceso operativo del comercio exterior, donde esta se convertirá en el ente mandatorio para cumplir la ley para algún proceso de importación o exportación.

Ecuapass: Según (www.aduana.gob.ec) es el sistema informático de la aduana ecuatoriana que es utilizado por los OCE's para ejecutar algún proceso referente a comercio exterior ya sean estos, por ejemplo: de importaciones o exportaciones.

DAE: Según (www.aduana.gob.ec) la Declaración Aduanera de Exportación es un documento que debe presentar un exportador para cumplir las formalidades que permitan el ingreso de la mercancía a Zona primaria y la salida de la misma del territorio aduanero ecuatoriano la cual se la puede obtener a través del sistema informático Ecuapass

Agentes de Aduanas: Según (www.aduana.gob.ec) es denominado como agente de aduana a un intermediario que será el encargado de gestionar la parte o la parte completa de un proceso ya sea este de importación o exportación, en conjunto con la ayuda de la información y/o documentación que será brindada por la parte correspondiente, la documentación que facilite debe ser verídica, original sin errores para agilizar el proceso que se esté ejecutando

Norma Técnica INEN: Según (www.normalizacion.gob.ec) son los estatutos a cumplir para que un producto este acreditado por medio de una certificación de calidad, la Norma técnica a la que corresponda el producto deberá ser cumplida de acuerdo a lo establecido en sus reglamentaciones una vez cumplido el producto podrá ser comercializado.

2.6 Marco Legal

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión

Reglamento

Capítulo I y Sección I: Ámbito de Aplicación y Definiciones

Artículo 2

- a) Autoridad Aduanera.** - Órgano de la administración pública competente, facilita el comercio exterior, para aplicar la legislación aduanera y sus normas complementarias y supletorias, determinador y recaudador de los tributos y cualquier otro recargo legítimamente establecido para las operaciones al comercio exterior, que ejerce el control y la potestad aduanera y presta por sí mismo o concesión los servicios aduaneros contemplados en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión.

Sección II

Modalidades de pago

Art. 3.- Medios de Pago. - los medios de pago de la obligación tributaria aduanera son: dinero en efectivo, transferencias bancarias, tarjetas de crédito, tarjetas de débito, notas de crédito de las administraciones tributarias centrales, cheques certificados, cheques emitidos por el Banco Central del Ecuador, cheques de gerencia, o compensaciones previstas en la legislación vigente.

Se podrán usar canales de pago físico y/o electrónico de conformidad con lo establecido de conformidad con lo establecido en los convenios especiales que suscriba la Autoridad Aduanera con las instituciones del sistema financiero

Capítulo III

Operaciones aduaneras

Sección I

Cruce de la frontera aduanera

Art. 27.- Consideraciones Generales. - todo medio de transporte, unidad

de carga y/o mercancías, que ingresen o salgan del territorio aduanero ecuatoriano, así como las personas en relación con las mercancías que transportan, estarán sujetas al control por parte de la Autoridad Aduanera, en relación al tráfico internacional de mercancías. Para efecto el Director General autorizará, modificará o restringirá los lugares habilitados para la práctica de la operación. El director distrital correspondiente, previa delegación del Director General, fijará los horarios de acuerdo a las necesidades y requerimientos del Distrito Aduanero, así como procurará armonizar los horarios de atención con las administraciones aduaneras involucradas en el cruce de frontera aduanera, y de ser el caso, podrá autorizar se realicen controles en forma conjunta.

Art. 30.- Control de Bienes. – los bienes que crucen la frontera en los diferentes medios de transporte deberán someterse a los diferentes controles aduaneros, sanitarios, fitosanitarios u otros correspondientes, conforme a la normativa específica aplicable para cada tipo de mercancía. Para el efecto y de considerarse necesario, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador comunicará a las entidades a cargo de dichos controles la fecha y hora de las inspecciones que programe para realizarlos de forma conjunta.

Será obligación del transportista ante la aduana asegurar que toda la carga entregada para su transportación sea incluida con los documentos de transporte bajo el esquema “dice contener”.

El transportista o su representante serán responsables de las mercancías hasta el momento en que estas se entreguen a un Depósito Temporal, a una ZEDE o a cualquier otro lugar designado autorizado por la administración aduanera ecuatoriana esto lo realiza el exportador en el territorio nacional.

Sección III

Carga y descarga

Art. 37.- Carga y descarga. – la mercancía que provenga del exterior, por cualquier vía, deberá estar expresamente descrita en el manifiesto de carga.

Cuando por motivos de cantidad, volumen o naturaleza de las mercancías, resulte necesario, la directora o Director Distrital podrá autorizar la descarga fuera de los lugares habilitados para el efecto, de acuerdo a las disposiciones contenidas en esta sección del presente reglamento.

Las mercancías destinadas a la exportación estarán sometidas a la potestad de la Autoridad Aduanera hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre que corresponda, autorice la salida del medio de transporte.

Sección II

Regímenes de exportación

Subsección I

Exportación definitiva

Art. 158.- Exportación Definitiva. – Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. La Autoridad Aduanera o la empresa concesionaria del servicio de Depósito Temporal, registrará electrónicamente el ingreso a la Zona Primaria y la salida al exterior de las mercancías a ser exportadas.

Cuando por causas debidas al transporte de las mercancías por motivos de logística no pudiera cumplirse el plazo fijado en el inciso anterior, las autoridades aduaneras podrán

prorrogar dicho plazo por una sola vez previo conocimiento de causa, que no será superior al periodo originalmente otorgado, sin perjuicio de las sanciones administrativas a que hubiera lugar.

Solo se podrán exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera. El ingreso a la Zona Primaria Aduanera de las mercancías destinadas a la exportación será realizado de acuerdo a los procedimientos que para el efecto dicte la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Constitución de La República Del Ecuador

Sección séptima

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.

ARCSA-DE-042-2015-GGG

Dirección ejecutiva de la agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria-

ARCSA

Título II

Capítulo I

Definiciones

Artículo. 2 Definiciones. -

Buenas Prácticas Manufactureras (B.P.M.): Conjunto de medidas preventivas y prácticas generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado y almacenamiento de alimentos para consumo humano, con el objeto de garantizar que los alimentos se fabriquen en condiciones sanitarias adecuadas y se disminuyan así los riesgos potenciales o peligros para su inocuidad.

Título III

Capítulo I

De las instalaciones y requisitos de buenas prácticas de manufactura

Artículo 3. De las condiciones mínimas básica. – Los establecimientos donde se producen y manipulen y manipulen alimentos serán diseñados y contruidos de acuerdo a las operaciones y riesgos asociados a la actividad y al alimento, de manera que puedan cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Que el riesgo de adulteración sea el mínimo;
- b) Que el diseño y distribución de las áreas permita un mantenimiento, limpieza y desinfección apropiada; y, que minimice los riesgos de contaminación;
- c) Que las superficies y materiales, particularmente aquellos que están en contacto con los alimentos, no sean tóxicos y estén diseñados para el uso pretendido, fáciles de mantener, limpiar y desinfectar, y,
- d) Que facilite un control efectivo de plagas y dificulte el acceso y refugio de las mismas.

Artículo 4. De la localización. – Los establecimientos donde se procesen, envasen o distribuyan alimentos serán responsables de que sus funcionamiento este protegido de focos de insalubridad que representes riesgos de contaminación.

Servicio ecuatoriano de normalización

Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 2825 2013-11

1 Ámbito de aplicación

1.1 Esta Norma aplica a las confituras, jaleas y mermeladas, según se definen en la sección 2

infra, que estén destinadas al consumo directo, inclusive para fines de hostelería o para

reenvasado en caso necesario

Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1334-1 Cuarta Revisión 2014-02 / RTE 022

“ROTULADO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS PROCESADOS, ENVASADOS Y EMPAQUETADOS”

2 Alcance

Esta Norma se aplica a todo producto alimenticio procesado, envasado y empaquetado que se ofrece como tal para la venta directa al consumidor y para fines de hostelería

Esta Norma no aplica a aquellos productos alimenticios que se envasan en presencia del consumidor o en el momento de la compra.

Alimento procesado.

Es toda materia alimenticia, natural o artificial que para el consumo humano ha sido sometida a operaciones tecnológicas necesarias para su transformación, modificación y conservación, que se distribuye y comercializa en envases rotulados bajo una marca de fábrica determinada. El término alimento procesado, se extiende a bebidas alcohólicas, y no alcohólicas.

Capítulo III: Métodos de investigación

3.1 Métodos de investigación

El presente proyecto se enfoca en un plan de exportación para la Industria Conserveras Guayas teniendo en cuenta que se desea llevar a cabo la exportación de conservas de frutas que oferta al mercado, la metodología utilizada es explicativa y descriptiva, en donde luego de presentar entrevistas y encuestas se puede evidenciar el efecto del plan de exportación y su reacción en un nuevo mercado.

3.1.1 Análisis cuantitativo

Las preguntas sobre las encuestas fueron presentadas a personas que tengan un conocimiento notable para de esta forma obtener la muestra con un mayor soporte, el propósito se enfocó en lograr obtener las variables indicadas para el plan de exportación de la Industria Conserveras Guayas y así de esta manera se pueda determinar el impacto que tiene una nueva exportación a nivel internacional.

3.1.2 Análisis cualitativo

Incluye una serie de actividades interpretativas, que se realizan principalmente con prescindencia de procedimientos numéricos, enfocándose en interpretación de las ideas que, asociadas a los datos, desde la perspectiva de quien investiga y a veces incorporando la visión de quienes son investigados/as. No existe un método predefinido para analizar los datos, lo que hay es una serie de prácticas y procedimientos que los científicos sociales investigan y las características del objeto de estudio. Las entrevistas nos dan un enfoque para así estudiar cada una de las variables y tener resultados aproximados que a su vez intervengan en la toma de decisión, en cuanto a la aplicación del plan de exportación para la Industria Conserveras Guayas.

3.1.2.1 Operación de las variables

Variable	Definición conceptual	Indicadores	Instrumentos	Preguntas
Plan de exportación de conservas de frutas	Es un proceso en el que se refleja la logística desde origen hasta el país de destino aprovechando los acuerdos y tratados que infieren para llevar a cabo el proceso de exportación.	Investigación Logística	Encuestas	¿Cuáles serían los canales de distribución más factibles para la conserva de pechiche que ofrece la Industria Conserveras Guayas hacia el mercado español? ¿Qué certificación es necesaria para la exportación del producto?
Potencializar la exportación de la Industria Conserveras Guayas	Incrementar el nivel exportable de la Industria Conserveras Guayas con respecto a las conservas de pechiche aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea con la implementación de estrategias y su correcta aplicación.	Estrategia Exportación	Entrevistas Encuestas	¿Al incorporar a nuestro plan de exportación el servicio post-venta ayudaría a incrementar la demanda de conserva de pechiche? ¿Tiene usted conocimientos sobre los acuerdos y tratados que Ecuador tiene vigentes y que aportarían con la oferta exportable de la empresa? ¿Cuál es el tiempo que usted cree conveniente para que el producto llegue al mercado español?
Competitividad	Será la capacidad de competir en nuevos mercados con la validación de estudios previos con el fin de posesionarse en el mercado.	Calidad	Entrevistas Encuestas	¿Cuál sería el medio de comunicación con los clientes para que la Industria Conserveras Guayas recepte los pedidos? ¿La implementación de nuevas estrategias y su correcta aplicación evitaría contratiempos en el proceso de cumplimiento de exportación?
Proceso de calidad	Ofertar el producto, con la ejecución de procesos eficientes en los que se busque generar calidad entre comprador y vendedor	Cliente	Entrevistas Encuestas	¿Qué estándares debería aplicar la Industria Conserveras Guayas para liderar el mercado?

Elaborado por: Autores

Dulce de pechiche



Figura 16: Conserva de pechiche
Fuente y elaboración: Autores

3.2 Tipo de metodología

3.2.1 Método deductivo

El método se enfoca en la realidad en la que se encuentra el proyecto a investigar en donde se desarrolla desde el punto de vista macro hasta llegar al punto menor micro interpretando cada una de sus variables.

3.2.2 Método inductivo

El método que se encamina en cuatro puntos fundamentales que son la observación, motivo que causan los antecedentes, análisis respectivo y delimitación, mismos que van de lo particular a lo general.

Metodología

Validación de los expertos

Método DELPHI

El método DELPHI se caracteriza por tomar en cuenta una hipótesis en donde se la valida por expertos del tema de investigación, en este caso el plan de exportación de una empresa de conservas al mercado de España aprovechando el acuerdo comercial multipartes Ecuador – Unión Europea, el método se pone en práctica al momento de realizar las encuestas a los expertos del campo. Este método permite tener un parámetro de visión con características más valederas y estas a su vez van hacer analizadas y evaluadas por experto en el área del plan de exportación como son los Siguietes:

- 1) Ing. Correa moran
- 2) Ing. José Acaiturri
- 3) Ing. Mónica González



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

1. Apreciado colaborador, el objetivo del presente formato es de ejecutar un estudio para el plan de exportación de una empresa de conservas al mercado español aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea.
2. Tomando en consideración su alta, responsable y magistral experiencia académica acompañado de su gestión en el campo de comercio exterior, ha sido electo como experto para dar validez al formato en la escalada que servirá para obtener resultado apropiado a la investigación:
3. Marque con un (+) en la celda correspondiente al grado de conocimiento que Ud. posee acerca de un plan de exportación de una empresa de conservas al mercado español aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea. Tomando en consideración los valores del 1 al 10 (donde 1 significará no contar con conocimientos al respecto del tema y 10 será el conocimiento pleno del tema en cuestión)

Tabla 13: Nivel de conocimientos con respecto al área

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Fuente: Propia
Elaboración: Autores

4. Considerando su experiencia en el campo de comercio exterior en conjunto con su formación académica, valorar los siguientes temas que se reflejan en la matriz detallada a continuación:

Tabla 14: *Nivel de argumentación*

Argumentación	Grado de impacto de cada fuente		
	ALTO	MEDIO	BAJO
De acuerdo a la teoría enfocada, se obtuvo un análisis teórico por parte de Ud.			
De acuerdo a su experiencia en el campo indicar según la escala si ha obtenido información o practica similar acerca del tema tratado			
Su impacto acerca del tema			
Fuente: <i>Propia</i> Elaboración: <i>Autores</i>			

Para efectuar la verídica validación del soporte. Es necesario y responsable leer detenidamente cada pregunta con el fin de poder seleccionar una o varias respuestas a la que se encuentre de acuerdo su criterio. De antemano se agradece el tiempo, voluntad y sugerencias relacionadas a la redacción y contenido de la presente.

Validación de datos por expertos													
Objetivo General: Realizar un plan de exportación de conservas de frutas para la empresa Conserveras Guayas S.A.	Variable Dependientes: Plan de exportación de conservas de frutas	Variable Independientes: Potencializar la exportación de la Industria Conserveras Guayas, competitividad, y proceso de calidad	Técnica de recolección de datos	La encuesta está dirigida a los altos expertos en el área para realizar un Plan de exportación de conservas de frutas									
			Preguntas:		1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)	8)	9)
			Coherencia en la relación	SI									
				NO									
			Claridad en la Relación	SI									
				NO									
			Persuasión a la relación	SI									
				NO									
			Correcto Lenguaje de acuerdo al informe	SI									
				NO									
Mide lo Solicitado	SI												
	NO												
Sugerencias u Observaciones:													



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
COMERCIO EXTERIOR
TRABAJO DE TITULACIÓN



Tabla 15: Variables

ASPECTOS GENERALES		SI	NO	RECOMENDACIONES
El soporte técnico contiene instrucciones claras, precisas y concretas para dar facilidad al instante de responder				
Cada pregunta da apertura para el entendimiento de la investigación				
Las preguntas se encuentran distribuidas de forma secuencial para una mejor apreciación del tema				
¿Cree Ud. que el número de preguntas son suficientes para obtener una mayor información? En el caso de ser negada la respuesta, favor indicar la cantidad sugerida				
VALIDEZ				
Aplicable:		No aplicable:		
Validado por:		Fecha:		
Teléfono / correo:		C.I.		
Grado académico		Firma:		

Fuente: Propia

Elaboración: Autores

Los formatos que se utilizaron para la investigación permiten una mejor interacción con los expertos y así ellos puedan comprender cada uno de los parámetros del proyecto, y obtener de esta forma la validación de las preguntas y la opinión sobre cada uno de los puntos según su trascendencia y conocimiento en el área.

La revisión, aprobación de las preguntas para la encuesta y la entrevista posterior a su validación serán analizadas e interpretadas para dar un preambulo según el resultado y calificación que el caso amerite, durante la entrevista se tomara en consideración las correcciones necesarias de los expertos según el punto de vista que sea favorable.

Proceso de recaudación y tabulación de los resultados de los expertos.

Tabla 16: Índice del coeficiente

Método Delphi – Criterio expertos										
Cálculo del índice de coeficiente de competencia										
Indicador de conocimiento del 1 al 10 del proyecto de investigación										
Nº Experto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1										X
2								X		
3								X		

Fuente: Propia

Elaboración: Autores

Tabla 17: Coeficiente de conocimiento

Calculo del coeficiente de conocimiento (Kc)		
1er experto	$Kc = 10 \times 0,1$	10,0
2do experto	$Kc = 8 \times 0,1$	0,8
3er experto	$Kc = 8 \times 0,1$	0,8

Fuente: Propia

Elaboración: Autores

Tabla 18: Nivel de argumentación

Nivel de influencia según los criterios			
Argumentación	Nivel de influencia dentro de la fuente		
	Bajo	Medio	Alto
Análisis teórico	1	2	3
Actividad practica	1	2	3
Estudios realizados	1	2	3
Visión sobre tema	1	2	3

Fuente: Propia

Elaboración: Autores

Tabla 19: Nivel de argumentación con cada uno de los criterios

Nivel de influencia según los criterios			
1er Experto			
Argumentación	Bajo	Medio	Alto
Análisis teórico			0.4
Actividad practica			0.4
Estudios realizados			0.06
Visión sobre tema			0.06

*Fuente: Propia**Elaboración: Autores***Tabla 20:** Nivel de argumentación con cada uno de los criterios

Nivel de influencia según los criterios			
2do Experto			
Argumentación	Bajo	Medio	Alto
Análisis teórico		0.3	
Actividad practica		0.4	
Estudios realizados		0.04	
Visión sobre tema		0.05	

*Fuente: Propia**Elaboración: Autores***Tabla 21:** Nivel de argumentación con cada uno de los criterios

Nivel de influencia según los criterios			
3er Experto			
Argumentación	Bajo	Medio	Alto
Análisis teórico		0.3	
Actividad practica		0.4	
Estudios realizados		0.04	
Visión sobre tema		0.05	

*Fuente: Propia**Elaboración: Autores*

Tabla 22: (Ka) Coeficiente de argumentación o fundamentación 1er experto

1er Experto	
Ka =	0.4
	0.4
	0.06
	0.06
Total:	0.9

Elaboración: Autores

Tabla 23: (Ka) Coeficiente de argumentación o fundamentación 2do experto

2do Experto	
Ka =	0.3
	0.4
	0.04
	0.05
Total:	0.7

Elaboración: Autores

Tabla 24: (Ka) Coeficiente de argumentación o fundamentación 3er experto

3er Experto	
Ka =	0.3
	0.4
	0.04
	0.05
Total:	0.7

Elaboración: Autores

Tabla 25: Calculo de coeficiente de competencia

Calculo del coeficiente de competencia			
Formula = $K = 0,5 * (k_c + k_a)$	0,5		
	Kc	Ka	K
1er Experto	10,0	0.9	5.5
2do Experto	0,8	0.7	0.7
3er Experto	0,8	0.7	0.7

Fuente: Propia

Elaboración: Autores

Seguido la obtención de la muestra:

Tabla 26: Coeficiente de competencia de la población

Población	
40	Mujeres
60	Hombres
100	Total población

Fuente: Propia

Elaboración: Autores

Tabla 27: Población encuestada según el género

Individuos	
60	Masculino
40	Femenino
100	Total individuos

Fuente: Propia

Elaboración: Autores

Tabla 28: Obtención de la muestra

Formula	
n: Tamaño de la muestra	100
N: Tamaño de la población	100
p: Posibilidad de que ocurra el evento	0,4
q: Posibilidad de que no ocurra el evento	0,4
E: Nivel de error, (%)	0,05
z: Nivel de confianza %	1,95

Fuente: Propia

Elaboración: Autores

3.3 Prueba piloto

La prueba piloto se la obtiene del total de la muestra con el 100% para analizar los resultados y proceder con la tabulación.

1. Escoja las alternativas que usted crea conveniente. ¿Cuáles serían los canales de distribución más factibles para la conserva de pechiche que ofrece la Industria Conserveras Guayas hacia el mercado español?

Tabla 29: *Canales de distribución*

¿Cuáles serían los canales de distribución más factibles para la conserva de pechiche que ofrece la Industria Conserveras Guayas hacia el mercado español?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Distribuidores	27	26,7	27,0	27,0
	Mayorista	52	51,5	52,0	79,0
	Minorista	21	20,8	21,0	100,0
	Total	100	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,0		
Total		101	100,0		

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

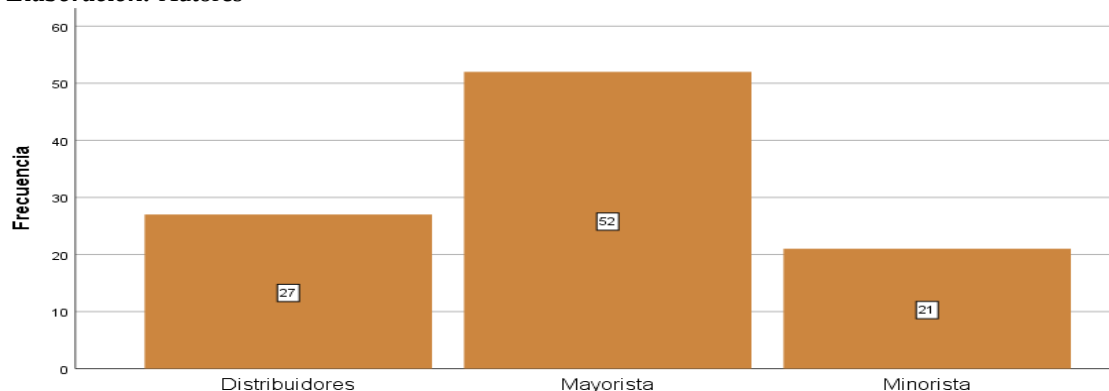


Figura 17: *Canales de distribución*

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Interpretación de los resultados:

Según figura 17 el 52% consideran que el canal de distribución más factible para la distribución es el mayorista, seguido con un 27% el distribuidor y con un 21% el minorista, interpretando así a través de la encuesta que la mejor opción es el canal de distribución mayorista.

2. Escoja la alternativa que usted crea conveniente ¿Qué certificación es necesarias para la exportación del producto?

Tabla 30: *Certificaciones necesarias*

¿Qué certificación es necesaria para la exportación del producto?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Fitosanitario	23	22,8	23,0	23,0
	ISO 9001	13	12,9	13,0	36,0
	RTE 022	15	14,9	15,0	51,0
	Todas las anteriores	49	48,5	49,0	100,0
	Total	100	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,0		
Total		101	100,0		

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

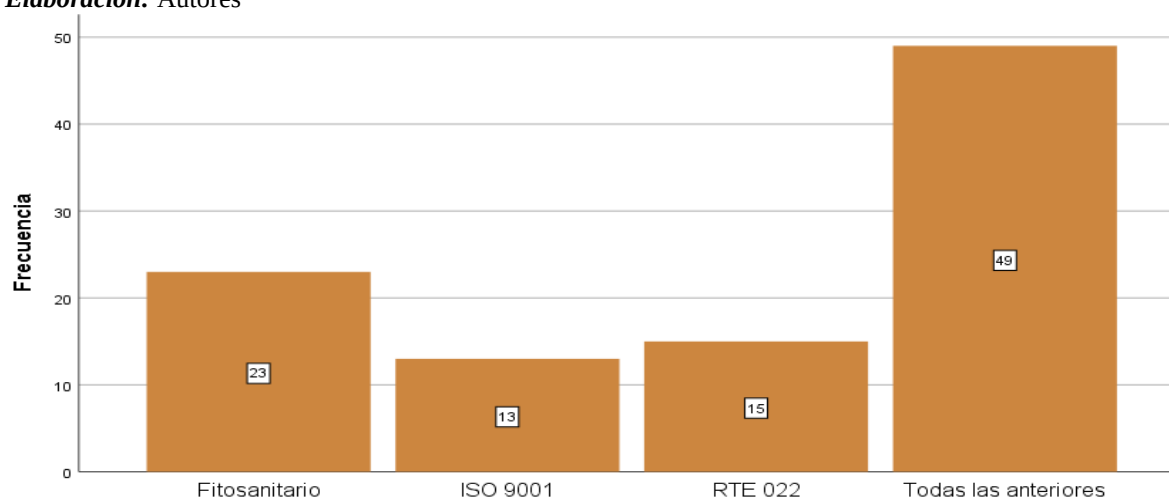


Figura 18: *Certificaciones necesarias*

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Interpretación de los resultados:

Según figura 18 el 49% estima que es necesario las certificaciones que se indicaron para lograr un producto de exportación más interesante, mientras que el 23% indico que el fitosanitario sería importante y así mismo el 15% dijo que los de la misma forma podrían influir en el producto y con el 13% consideraron que sería factible.

3. Escoja la alternativa que usted crea conveniente. ¿Al incorporar a nuestro plan de exportación el servicio post-venta ayudaría a incrementar la demanda de conserva de pechiche?

Tabla 31: Servicio post – venta

¿Al incorporar a nuestro plan de exportación el servicio post-venta ayudaría a incrementar la demanda de conserva de pechiche?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	48	47,5	48,0	48,0
	De acuerdo	13	12,9	13,0	61,0
	En desacuerdo	12	11,9	12,0	73,0
	Indiferente	27	26,7	27,0	100,0
	Total	100	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,0		
Total		101	100,0		

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

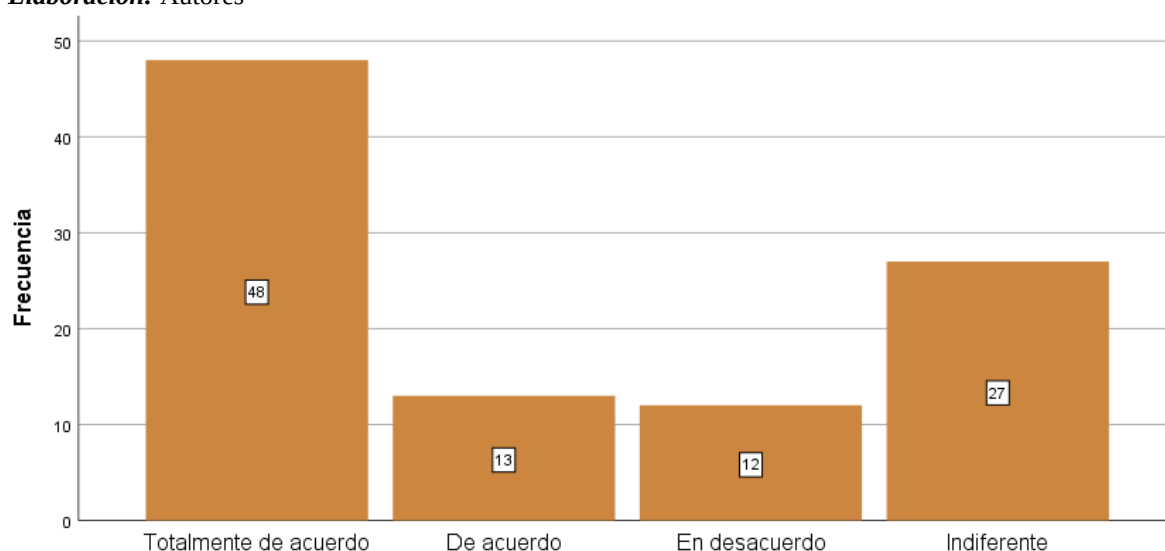


Figura 19: Servicio Post - Venta

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Interpretación de los resultados:

Según figura 19 el 48% está totalmente de acuerdo que el servicio post-venta lograría incrementar la demanda de la conserva de pechiche, el 27% considero que le era indiferente, el 13% se inclinó por servicio post venta y finalmente un 12% considero estar en desacuerdo.

4. Escoja la alternativa que usted crea conveniente. ¿Tiene usted conocimientos sobre los acuerdos y tratados que Ecuador tiene vigentes y que aportarían con la oferta exportable de la empresa?

Tabla 32: *Conocimientos de los Acuerdos*

¿Tiene usted conocimientos sobre los acuerdos y tratados que Ecuador tiene vigentes y que aportarían con la oferta exportable de la empresa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	46	45,5	46,0	46,0
	No	54	53,5	54,0	100,0
	Total	100	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,0		
Total		101	100,0		

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

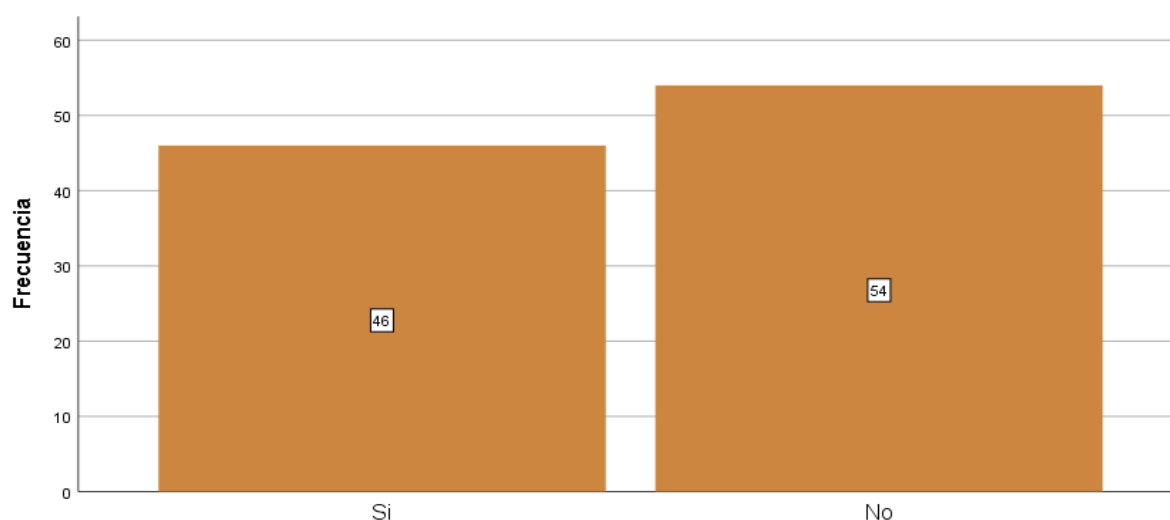


Figura 20: Conocimientos de los acuerdos

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Interpretación de los resultados:

Según figura 20 el porcentaje indico que el 54% no tienen conocimiento sobre los acuerdos y tratados que Ecuador mantiene y el 46% tenía un conocimiento razonable.

5. Escoja la alternativa que usted crea conveniente. ¿Cuál es el tiempo que usted cree conveniente para que el producto llegue al mercado español?

Tabla 33: *Tiempo de transito conveniente*

¿Cuál es el tiempo que usted cree conveniente para que el producto llegue al mercado español?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	20-30 días	56	55,4	56,0	56,0
	30-35 días	30	29,7	30,0	86,0
	35 días - o mas	14	13,9	14,0	100,0
	Total	100	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,0		
Total		101	100,0		

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

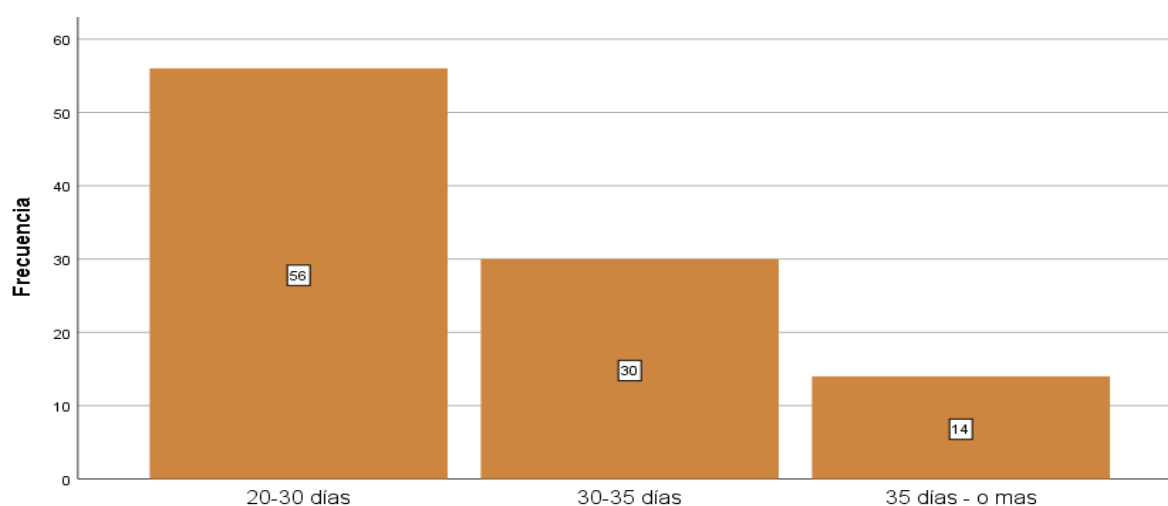


Figura 21: *Tiempo de transito conveniente*

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Interpretación de los resultados:

Según figura 21 el mejor tiempo de transito con el 56% es de 20 a 30 días, no se considera un tiempo de transito optimo con un 14% de 35 a más días y el tiempo que también seria considerable con el 30% es de 30 a 35 días

6. Escoja la alternativa que usted crea conveniente. ¿Cuál sería el medio de comunicación con los clientes para que la Industria Conserveras Guayas recepte los pedidos?

Tabla 34: Medios de comunicación con los clientes

¿Cuál sería el medio de comunicación con los clientes para que la Industria Conserveras Guayas recepte los pedidos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Redes Sociales	38	37,6	38,0	38,0
	Vía telefónica	14	13,9	14,0	52,0
	Correo electrónico	26	25,7	26,0	78,0
	Visita personal del cliente	22	21,8	22,0	100,0
	Total	100	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,0		
Total		101	100,0		

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

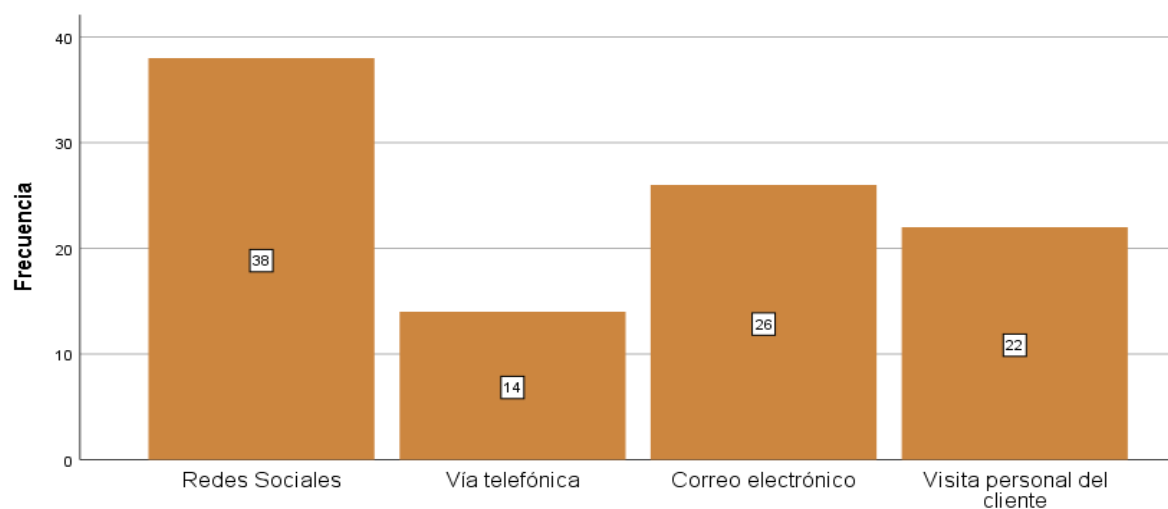


Figura 22: Medios de comunicación con los clientes

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Interpretación de los resultados:

Según figura 22 el mayor porcentaje es de 36% considerando que las redes sociales sería el medio de comunicación más factible para la interacción con el cliente, seguidos con el 26% y 22% los correos y visitas al cliente, por otro lado un 14% considero por vía telefónica.

7. Escoja la alternativa que usted crea conveniente. ¿La implementación de nuevas estrategias y su correcta aplicación evitaría contratiempos en el proceso de cumplimiento de exportación?

Tabla 35: Implementación de las estrategias

¿La implementación de nuevas estrategias y su correcta aplicación evitaría contratiempos en el proceso de cumplimiento de exportación?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	51	50,5	51,0	51,0
	Totalmente de acuerdo	49	48,5	49,0	100,0
	Total	100	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,0		
Total		101	100,0		

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

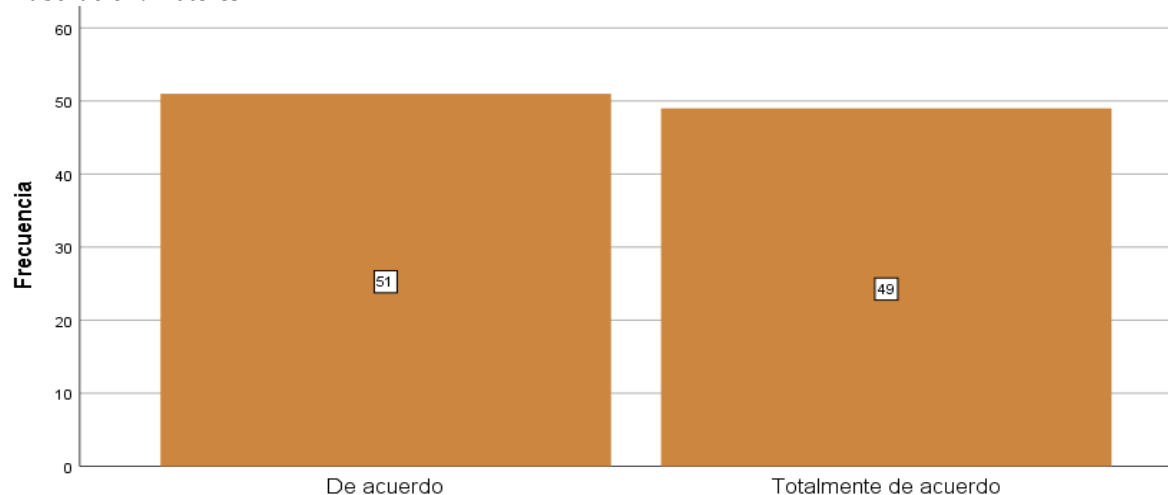


Figura 23: Implementación de estrategias

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Interpretación de los resultados:

Según figura 23 en su mayoría lograron indicar que con un 51% están de acuerdo con que se implementen nuevas estrategias para que se eviten contratiempos en el proceso de exportación y así se logren cumplir los procesos, el 49% considero que estarían totalmente de acuerdo con las nuevas estrategias.

8. Escoja la alternativa que usted crea conveniente. ¿Considera usted que la falta de asociatividad entre sus proveedores es un factor que delimita la exportación?

Tabla 36: Implementación de asociatividad

¿Considera usted que la falta de asociatividad entre sus proveedores es un factor que delimita la exportación?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	41	40,6	41,0	41,0
	No	21	20,8	21,0	62,0
	Tal vez	38	37,6	38,0	100,0
	Total	100	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,0		
Total		101	100,0		

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

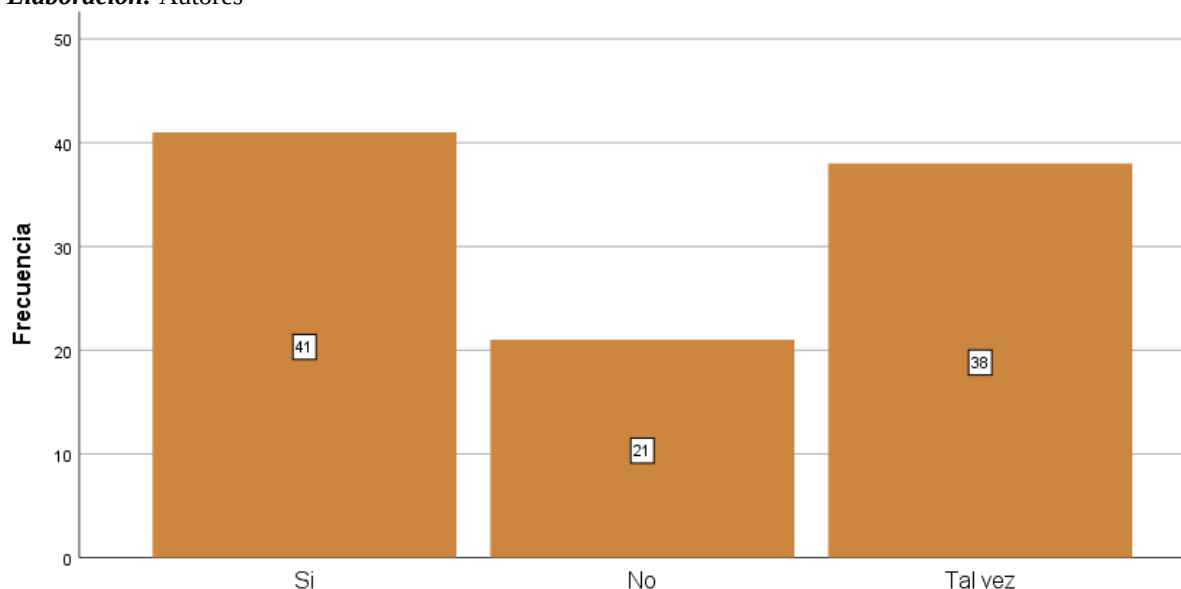


Figura 24: Implementación de asociatividad

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Interpretación de los resultados:

Según figura 24 se evidencia que el si tiene un 41% y que se considera que la asociatividad entre los proveedores se delimita la exportación, mientras que el 36% y el 21% determinar que sería tal vez o no.

9. Escoja la alternativa que usted crea conveniente. ¿Qué estándares debería aplicar la Industria Conserveras Guayas para liderar el mercado?

Tabla 37: Estándares para la industria

¿Qué estándares debería aplicar la Industria Conserveras Guayas para liderar el mercado?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Productos de alta calidad	12	11,9	12,0	12,0
	Excelencia operativa	10	9,9	10,0	22,0
	Personal capacitado	12	11,9	12,0	34,0
	Todas las anteriores	66	65,3	66,0	100,0
	Total	100	99,0	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,0		
Total		101	100,0		

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

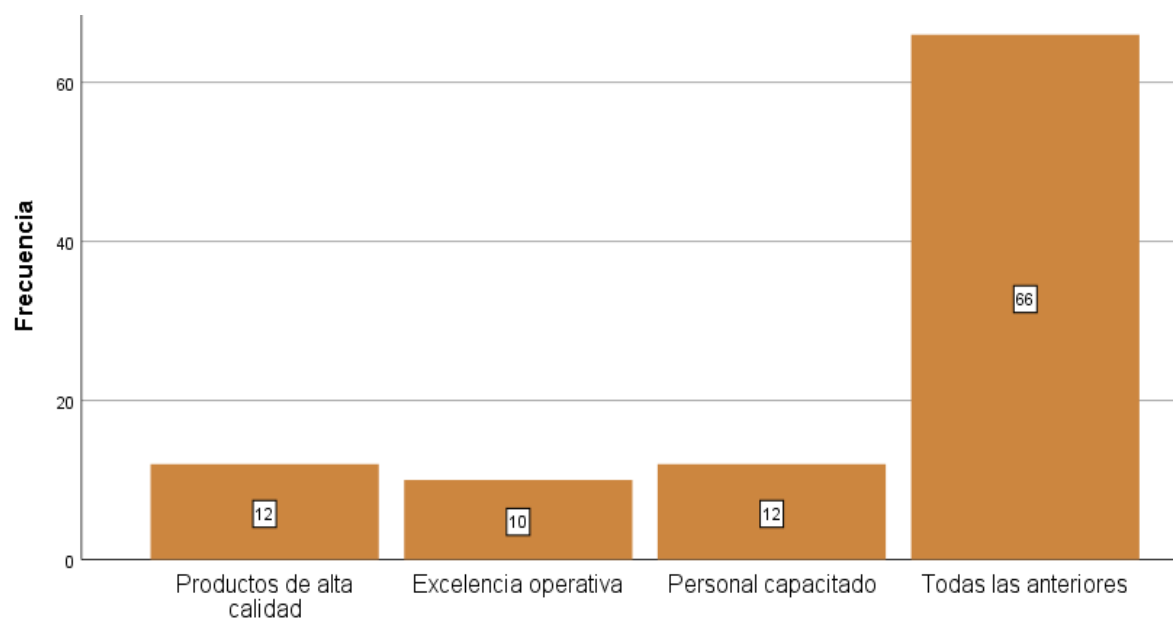


Figura 25: Estándares para la industria

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Interpretación de los resultados:

Según figura 25 el mejor estándar sería aplicar todas las anteriores que representa el 66%

Tabla 38: Variables

Variables	Preguntas
1. Servicio	¿Al incorporar a nuestro plan de exportación el servicio post-venta ayudaría a incrementar la demanda de conserva de pechiche?
2. Logística	¿Cuáles serían los canales de distribución más factibles para la conserva de pechiche que ofrece la Industria Conserveras Guayas hacia el mercado español?
3. Convenio	¿Tiene usted conocimientos sobre los acuerdos y tratados que Ecuador tiene vigentes y que aportarían con la oferta exportable de la empresa?
4. Atención	¿Cuál sería el medio de comunicación con los clientes para que la Industria Conserveras Guayas recepte los pedidos?
5. Tiempo	¿Cuál es el tiempo que usted cree conveniente para que el producto llegue al mercado español?
6. Comunicación	¿Considera usted que la falta de asociatividad entre sus proveedores es un factor que delimita la exportación?
7. Procesos	¿La implementación de nuevas estrategias y su correcta aplicación evitaría contratiempos en el proceso de cumplimiento de exportación?
8. Potencial	¿Qué estándares debería aplicar la Industria Conserveras Guayas para liderar el mercado?
9. Requerimiento	¿Qué certificación es necesarias para la exportación del producto?

Fuente: Propia**Elaboración:** Autores**Tabla 39: Índice de rango Kendall**

Rango	Descripción
0,00 – 0,18	Muy baja correlación
0,19 – 0,38	Baja correlación
0,39 – 0,58	Moderada correlación
0,59 – 0,78	Buena correlación
0,79 – 1,00	Muy buena correlación

Fuente: Propia**Elaboración:** Autores

Tabla 40: *Resumen de procesamiento de casos*

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	100	99,0
	Excluido	1	1,0
	Total	101	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Tabla 41: *Estadísticas de fiabilidad*

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,434	,499	9

Fuente: IBM SPSS

Elaboración: Autores

Tabla 42: *Estadísticas de elemento*

Estadísticas de elemento			
	Media	Desviación	N
¿Cuáles serían los canales de distribución más factibles para la conserva de pechiche que ofrece la Industria Conserveras Guayas hacia el mercado español?	1,94	,694	100
¿Qué certificación es necesaria para la exportación del producto?	2,90	1,243	100
¿Al incorporar a nuestro plan de exportación el servicio post-venta ayudaría a incrementar la demanda de conserva de pechiche?	2,18	1,290	100
¿Tiene usted conocimientos sobre los acuerdos y tratados que Ecuador tiene vigentes y que aportarían con la oferta exportable de la empresa?	1,54	,501	100
¿Cuál es el tiempo que usted cree conveniente para que el producto llegue al mercado español?	1,58	,727	100
¿Cuál sería el medio de comunicación con los clientes para que la Industria Conserveras Guayas recepte los pedidos?	2,32	1,197	100
¿La implementación de nuevas estrategias y su correcta aplicación evitaría contratiempos en el proceso de cumplimiento de exportación?	1,49	,502	100
¿Considera usted que la falta de asociatividad entre sus proveedores es un factor que delimita la exportación?	1,97	,893	100
¿Qué estándares debería aplicar la Industria Conserveras Guayas para liderar el mercado?	3,32	1,072	100



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE LA INDUSTRIA
CONSERVERAS GUAYAS S.A. CON CONOCIMIENTOS EN EL ÁREA DE
CADENA DE PLAN DE EXPORTACIÓN.

Objetivo: Obtener informacion de los profesionales entrevistados referente a un plan de exportacion, en la que a traves de la informacion que proporcionen los expertos en el area sera de gran ayuda al momento de tomar decisiones.

1. Con respecto a su experticie en materia ¿Cuál es su opinion acerca de un plan de exportación aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Union Europea?
2. De acuerdo con la produccion de mercaderia que realiza una empresa ¿Considera usted que es prudente según sus niveles de inventarios incursionar en la exportación?
3. ¿Cree usted que una empresa debe estar actualizándose constantemente conforme pasa el tiempo y a su vez debería utilizar nuevas tecnologías que ayuden en los procesos?
4. ¿Considera usted que las empresas exportadoras de mermeladas, concentrados y conservas deben asociarse con los agricultores para brindar un producto orgánico como lo demanda el mercado internacional?
5. ¿Cree usted conveniente que la Industria Conserveras Guayas adopte un nuevo plan para realizar exportaciones y así genere rentabilidad?

Tabla 43: Entrevista a los expertos e interpretación y análisis

Entrevistados			
Preguntas	Jefe de producción	Jefe de logística	Control de calidad
1.-Con respecto a su experiencia en la materia ¿Cuál es su opinión acerca de un plan de exportación aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea?	Actualmente el Ecuador ha estado evolucionando en cuanto a negociaciones internacionales, si bien es cierto ayudan a la economía del país, pero también hay que reconocer que quienes manejan este sector deben actualizarse y estudiar sobre el tema.	La logística en este campo juega un papel importante debido a que se tendrá que saber más a fondo sobre un Acuerdo establecido en la que se requieren documento previo a la exportación en las negociaciones.	La calidad de un producto será la base para la construcción de una buena negociación sea cual sea el acuerdo, entonces si se ofrece un producto avalado con certificaciones se podrá obtener un resultado más positivo
2.-De acuerdo con la producción de mercadería que realiza una empresa ¿Considera usted que es prudente según sus niveles de inventarios incursionar en la exportación?	Se ejecuta proyecciones de lo que se realizará de tal forma que se abastece de acuerdo a los pedidos, sí, es válido arriesgarse siempre y cuando se cumpla con lo establecido bajo pedido	De acuerdo a lo solicitado bajo pedido es posible si incursionar en exportaciones ya que de tal forma se puede dar a conocer nuestra producción, teniendo en cuenta que ciertos países de Europa tienen mayor tecnología	Si se realiza un estudio previo de pro y contras del proceso exportable se podría llegar a una decisión si es factible exportar según nuestro nivel de inventario
3.- ¿Cree usted que una empresa debe estar actualizándose constantemente conforme pasa el tiempo y a su vez debería utilizar nuevas tecnologías que ayuden en los procesos?	Por supuesto, si no existe renovación tecnológica no habría crecimiento a nivel industrial	Las exigencias de los mercados internacionales hoy en día son muy altas por tantas razones es que las empresas deben actualizarse de acuerdo a leyes, normativas resoluciones y demás temas acerca de negocios internacionales	Si nosotros como empresa no nos actualizamos no tendríamos directrices, aun mas si es que no contamos con la tecnología adecuada para nuestro proceso, se invierte de acuerdo a lo necesario
4.- ¿Considera usted que las empresas exportadoras de mermeladas, concentrados y conservas deben asociarse con los agricultores para brindar un producto orgánico como lo demanda el mercado internacional?	Podría ser factible ya que ambos saldríamos ganando y a su vez nos convertiríamos en comprador y vendedor directo	Si existiera la posibilidad de aquello podría ser beneficioso ya que se pactaría condiciones para la compra y venta con el fin de beneficiarse ambos	De realizar un control previo sobre el tema podría ser una buena opción
5.- ¿Cree usted conveniente que la Industria Conserveras Guayas adopte un nuevo plan para realizar exportaciones y así genere rentabilidad?	Sí, claro siempre y cuando haya un estudio previo sobre el territorio al que se desea llegar	De ser posible sería un gran paso para nosotros ya que nos ayudaría a crecer profesionalmente	Sí, porque nuestra marca sería reconocida a nivel internacional y caracterizada por brindar productos naturales

Elaboración: Autores

Capítulo IV: Propuesta

La Industria Conserveras Guayas participa en la exportación de sus productos al mercado estadounidense, en donde oferta conservas de frutas y otros productos como el morocho pre fabricado, las conservas son un producto muy apetecido en diversos países, pero a raíz del Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea y la acogida de los productos ecuatorianos este mercado, la empresa pretende implementar un plan de exportación al mercado de España aprovechando el ACM y a su vez la desgravación de aranceles. La propuesta se fundamenta en exportar conserva de pechiche como producto procesado y novedoso para el deleite de personas extranjeras o la gran participación de ecuatorianos que radica en dicha nación, adicional se deberá cumplir con los estándares internacionales y las formalidades desde origen hasta el país de destino.

4.1 Justificación

La demanda de productos ecuatorianos al mercado internacional ha estado en constante evolución debido a las exigencias de calidad y trazabilidad en los procesos de fabricación y comercialización, los cuales son requisitos fundamentales para lograr obtener e introducir productos competitivos a nuevos mercados, es por ello que la Industria Conserveras Guayas se caracteriza por su metodología de preservación y cuidado de materia prima, precautelando cada una de sus actividades que se llevan a cabo dentro del proceso de elaboración que dan como resultado un producto tradicional. Por dichas razones es válido y arriesgado incursionar en mercados que requieran un producto con características que oferta la Industria, pero para ello es necesario implementar un plan de exportación en donde se logre visualizar los requerimientos necesarios y mandatorios para lograr introducir el producto al mercado de España.

4.2 Objetivos

4.2.1 Objetivo General

- Proponer un plan de exportación para la empresa Industria Conserveras Guayas al mercado de España aprovechando el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea.

4.3 Plan de exportación de la Industria Conserveras Guayas



Figura 26: Logotipo de la empresa Industria Conserveras Guayas

Fuente y elaboración: Industria Conserveras Guayas

La implementación de un plan de exportación de la empresa Industria Conserveras Guayas se la realiza tras la investigación propicia de los antecedentes que presenta la empresa conforme a su abastecimiento y producción para ofertar productos dentro del territorio nacional como también a nuevos mercados. De tal forma la investigación se basó también conforme a la economía ecuatoriana que presento durante los últimos periodos con referencia a su balanza comercial en donde se pudo evidenciar que el producto tiene una gran acogida en los mercados internacionales y que era de suma importancia investigar ciertos requisitos indispensables para poder cumplir con los parámetros que inciden en la exportación del producto.

4.3 Proceso de exportación

4.3.1 Requisitos en origen y en destino

Dentro de las fases de exportación es necesario investigar los requisitos pertinentes para proceder con las operaciones de comercio exterior y de esta forma no interrumpir el proceso logístico como lo son; el costo y el tiempo invertido los cuales son dos factores importantes al momento de realizar una exportación, es por eso que se investigó los requisitos en origen y en destino para lograr así de forma efectiva la introducción del producto en el nuevo mercado

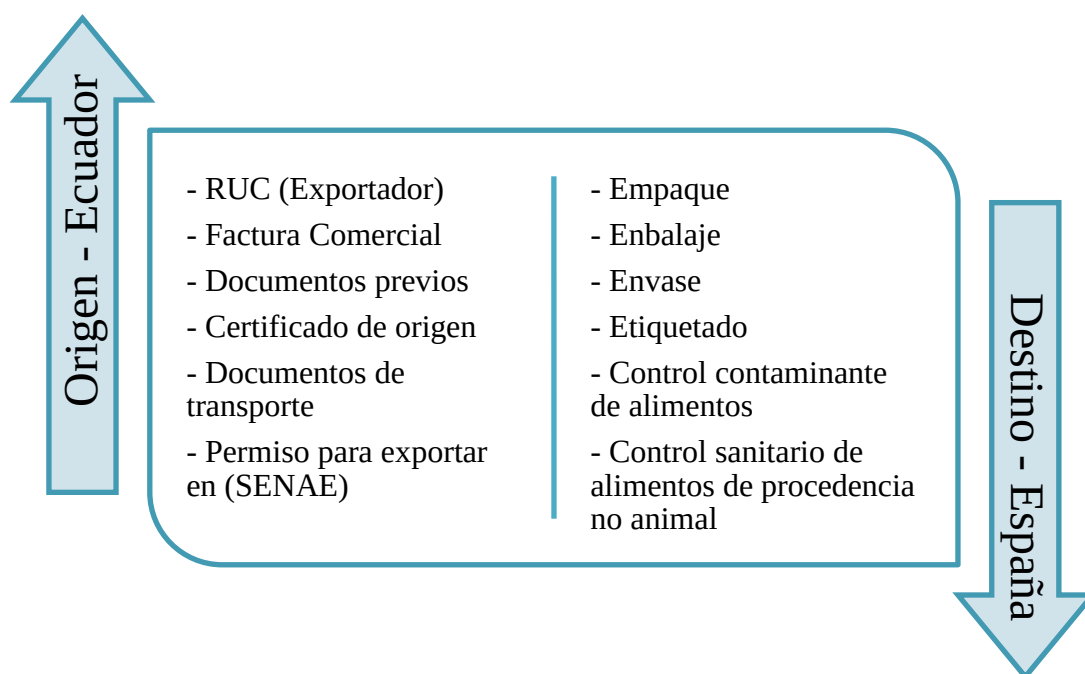


Figura 27: Requisitos en origen y en destino
Fuente y elaboración: Industria Conserveras Guayas

4.3.1 Mercado mayorista

El mercado mayorista está regulado a través de entidades como lo es “MERCASA” la cual dirige a los demás mercados en España, otros organismos que intervienen dentro de este mercado es el Ministerio de Agricultura y Pesca, Medio ambiente entre otras entidades que participan logrando así formar un conjunto de aproximadamente 22 unidades alimentarias

que se encargan de la distribución mayorista ocupando así la mayor parte del territorio nacional.

- Mercagalicia
- Mercasturias
- Mercsantander
- Mercacórdoba
- Mercamálaga
- Mercapalma
- Mercamurcia
- Mercamadrid
- Mercasevilla
- Mercagranada

Pre – Embarque

El proceso de Pre – Embarque, empieza desde la elaboración de la Declaración Aduanera de Exportación la misma que se la realiza en el sistema ECUAPASS una plataforma que permite adjuntar de manera electrónica documentos que acompañen y que justifiquen la mercancía que se va a exportar, teniendo como finalidad la relación formal en la que el estado ecuatoriano y el declarante o exportador se vinculan para cumplir cada una de las obligaciones que le correspondan. Los campos que se deben llenar en la DAE son los del declarante o el exportador seguido de la mercancía de tal manera que detalle los ítems dentro de la factura comercial, datos del consignatario, destino de la carga, cantidades, peso, termino de negociación, entre otros parámetros que se indiquen de forma obligatoria, finalmente se debe adjuntar la documentación digital de:

- Factura comercial

- Lista de empaque
- Documentos previos

Post - embarque

Tras el Regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación (DAE): Finalmente, usted podrá regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación ante el SENA y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (régimen 40). Una vez que se realiza este registro, la DAE obtiene la marca REGULARIZADA. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Este trámite requiere de:

- factura comercial
- Packing list
- Certificado de origen
- Documentos de transporte

4.4 Documentos para la exportación

Dentro del proceso de exportación en origen se necesita la tramitar la documentación que sirva de soporte para realizar la tramitología en origen y que sea de gran ayuda incluso en el país de destino, en estos documentos deben constar detalles como cantidades en unidades, peso, volumen del producto, e incluso entre los documentos que se presentan ante aduana existen documentos en el que incluyen la información del declarante y el consignatario es decir el exportador y el importador, también podemos constatar entre los documentos la procedencia del producto, los puertos de origen y destinos, entre otros datos muy importante para realizar los trámites de exportación a continuación se detallan los siguientes documentos.

Factura comercial (original)

Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Packing List o lista de empaque

Certificado de origen

Documentos de transporte

4.4.1 Certificado de Origen EUR 1

El certificado EUR 1 es un documento de carácter informativo que se lo tramita entre los países que pertenecen al acuerdo comercial y es de gran ayuda para el importador y el exportador ya que posee información sobre la mercancía en origen es posible tramitarlo por medio del sistema informativo de la aduana del Ecuador a través de la opción declaración juramentada, certificad de origen donde es visible seleccionar al esquema el que pertenece. Aquí se detallará nombre, dirección y país de destino del importador, adicional a ello el producto en cantidades, peso y volumen, es válido recalar que se deberá adjuntar la factura respectiva de lo que se está exportando, la firma electrónica se ejecutará con el token actualizado del exportador.

4.4.2 Certificado fitosanitario de exportación

La emisión de los certificados fitosanitarios es de gran importancia al momento de comercializar un producto dentro de un territorio específico y de la misma a forma lo es al querer introducirlo en nuevos mercados, es por eso que las instituciones que brindan este certificado lo hacen con el fin de dar aval de que la mercancía cumple con los estándares correctos y que estos no afectaran a la salud de la ciudadanía y a su vez no se propagara la contaminación de plagas en el lugar de destino.

4.5 Estandarización de la negociación

La negociación de las partes es donde intervienen el comprador y vendedor o importador y exportador estos autores son lo que determinan las responsabilidades que

llevaran a cabo hasta la culminación de la negociación, establecerán que facilidades se pueden brindar el uno del otro según el incoterm que se estime conveniente.

4.5.1 Incoterm designado

En Ecuador se usan los términos de negociación incoterms 2010, al momento de realizar la compra y venta internacional en la mayoría de las instancias el termino FOB es el más utilizado para llevar a cabo una negociación internacional y así mismo el más conveniente para empresas que desean intervenir dentro de la exportación de sus productos, a continuación, se detallan características del incoterm designado.

Tabla 44: *Incoterm designado*

INCOTERMS 2010			
F	FOB	Free On Board	Franco a Bordo
Este incoterm determina que el vendedor debe proporcionar la documentación necesaria y entregar la mercancía al lado del buque, mientras que el exportador deberá asumir los costos desde la recepción de la mercancía.			

Fuente: Incoterms

Elaboración: Autores

Forma de pago

- Deposito: es un medio de pago accesible ya que permite visualizarse el depósito al instante a diferencia de las otras formas de pago.
- Transferencia: la forma de pago más común utilizado a nivel empresarial entre las pequeñas y medianas empresas.
- Carta de crédito: es un medio de pago que se le otorga a los clientes cuando no son clientes frecuentes o son nuevos.

Tiempo de pago

- a) Minoristas: 20 – 30 días
- b) Distribuidores: 25 – 45 días
- c) Mayoristas: 30 – 60 días

4.6 Puertos en destino

Dentro de los puertos más importantes de España se encuentran los siguientes:

- Puerto de Barcelona
- Puerto de Valencia
- Puerto de Bilbao
- Puerto de las palmas
- Puerto de Algeciras

4.6.1 Puerto seleccionado en España

El puerto seleccionado en el país de España es el puerto de Barcelona se ubica en el puesto número 77 a nivel mundial y en Europa en el puerto número 15, el puerto de destino cuenta con características que le permiten el ingreso de mercancías de todo tipo, cuenta con 3 terminales internacionales esta parte del puerto de Contecon en Guayaquil.

4.7 Costos de la exportación

La exportación se la realiza de forma marítima es por ellos que los costos se basan en el transito que tendrá la exportación desde origen hasta el puerto de destino a continuación se detallan los posibles costos de la exportación y las diferentes empresas que brindan el servicio de comercio exterior.

Tabla 43: *Tránsito de la exportación y estimación del tiempo*

Tránsito de la exportación y estimación del tiempo				
Transito	Puertos	Tiempo	Contenedor	Navieras
Guayaquil - Ecuador	Puerto de Contecon – Ecuador	20 -30 días	Contenedor HC 20	MSC, CITIKOLD,
Barcelona - España	Puerto de Barcelona - España		Contenedor HC 40	EVERGREEN,
			Contenedor RF 40	HAMBURG SUD, MAERSK, TRANSOCEANICA,

Fuente: Transito España

Elaboración: Autores

Tabla 45: Costo de contenedor

Less Container Load - LCL
Contenedor HC 20: \$ 480 USD
Contenedor HC 40: \$ 600 USD
Contenedor RF 40: \$ 1.300,00

Fuente: Contenedores

Elaboración: Autores

4.8 Plan de exportación Industria Conserveras Guayas

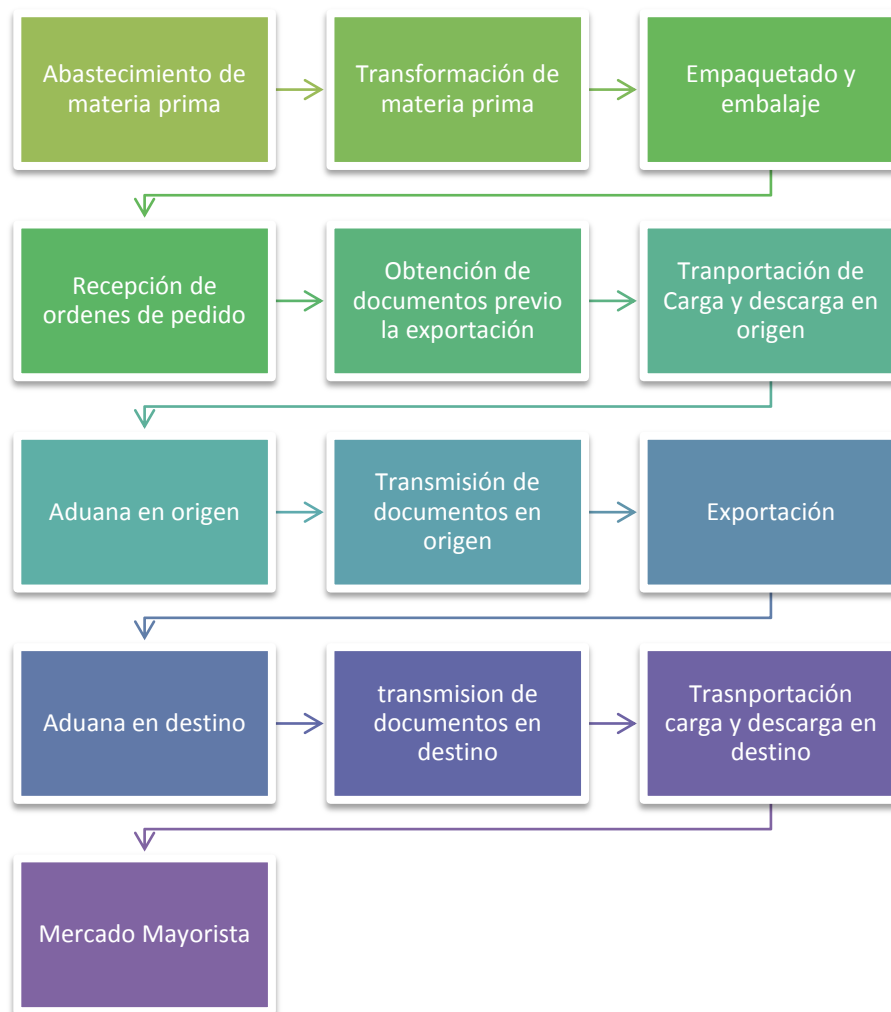


Figura 28: Plan de exportación de la Industria Conserveras Guayas

Fuente y elaboración: Industria Conserveras Guayas

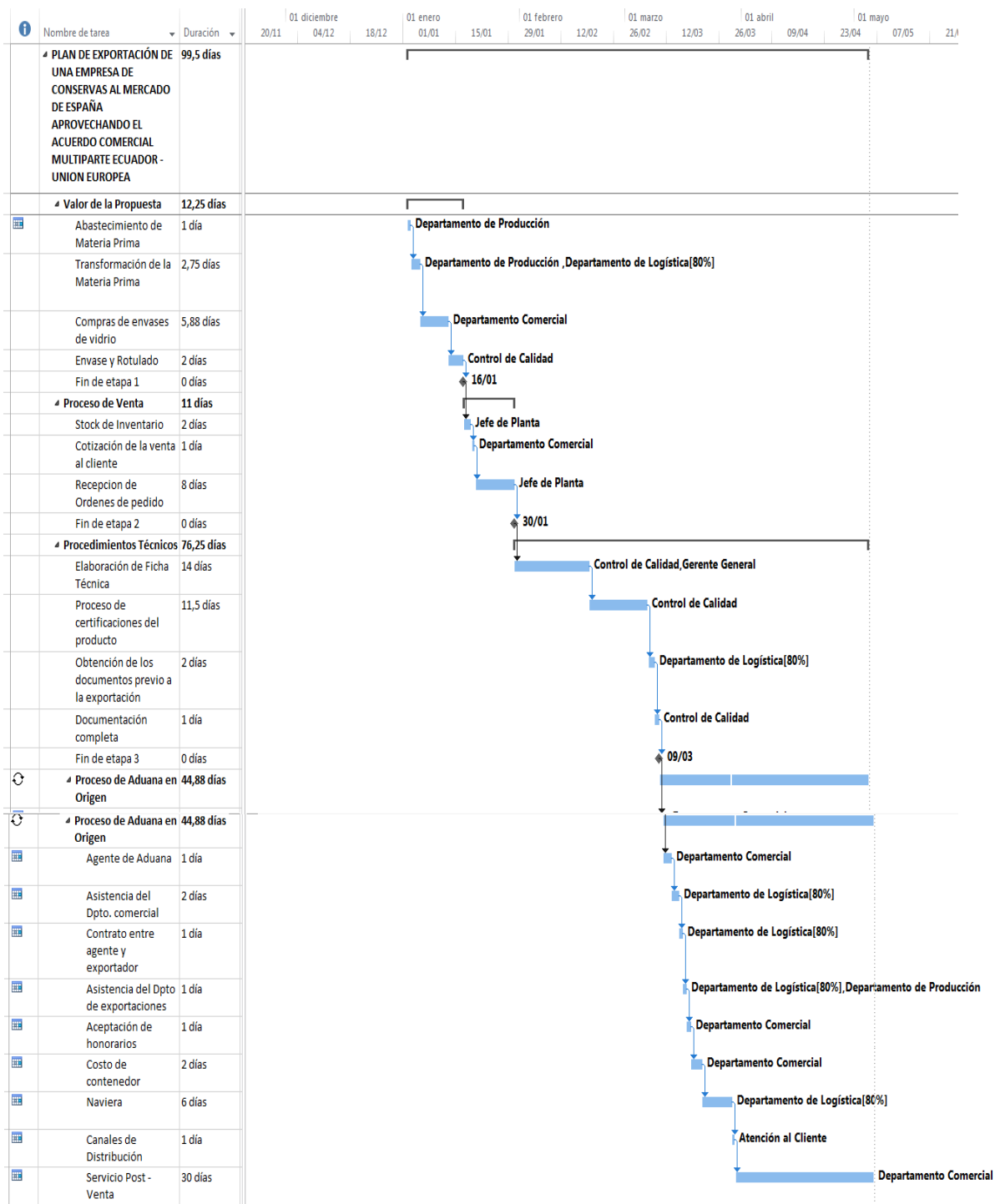
Tabla 46: Fase de distribución

Fase de distribución	
1era Fase	Mercancía lista
2da Fase	Transmisión de documentos
3era Fase	Trasportación de mercancía
4ta Fase	Entrega

Fuente: Contenedores

Elaboración: Autores

	PLAN DE EXPORTACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSERVAS AL MERCADO DE ESPAÑA APROVECHANDO EL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTE ECUADOR - UNION EUROPEA	99,5 días	mar 02/01/18	vie 04/05/18			\$ 8.095,00
	Valor de la Propuesta	12,25 días	mar 02/01/18	mar 16/01/18			\$ 3.200,00
	Abastecimiento de Materia Prima	1 día	mar 02/01/18	mar 02/01/18		Departamento de Producción	\$ 700,00
	Transformación de la Materia Prima	2,75 días	mié 03/01/18	vie 05/01/18	3	Departamento de Producción Departamento de	\$ 200,00
	Compras de envases de vidrio	5,88 días	vie 05/01/18	vie 12/01/18	4	Departamento Comercial	\$ 1.200,00
	Envase y Rotulado	2 días	vie 12/01/18	mar 16/01/18	5	Control de Calidad	\$ 1.100,00
	Fin de etapa 1	0 días	mar 16/01/18	mar 16/01/18	6		\$ 0,00
	Proceso de Venta	11 días	mié 17/01/18	mar 30/01/18			\$ 30,00
	Stock de Inventario	2 días	mié 17/01/18	jue 18/01/18	7	Jefe de Planta	\$ 10,00
	Cotización de la venta al cliente	1 día	vie 19/01/18	vie 19/01/18	9	Departamento Comercial	\$ 20,00
	Recepcion de Ordenes de pedido	8 días	sáb 20/01/18	mar 30/01/18	10	Jefe de Planta	\$ 0,00
	Fin de etapa 2	0 días	mar 30/01/18	mar 30/01/18	11		\$ 0,00
	Procedimientos Técnicos	76,25 días	mar 30/01/18	vie 04/05/18			\$ 1.315,00
	Elaboración de Ficha Técnica	14 días	mar 30/01/18	lun 19/02/18	12	Control de Calidad, Gerente General	\$ 500,00
	Proceso de certificaciones del producto	11,5 días	lun 19/02/18	mar 06/03/18	14	Control de Calidad	\$ 450,00
	Obtención de los documentos previo a la exportación	2 días	mié 07/03/18	jue 08/03/18	15	Departamento de Logística[80%]	\$ 265,00
	Documentación completa	1 día	jue 08/03/18	vie 09/03/18	16	Control de Calidad	\$ 100,00
	Fin de etapa 3	0 días	vie 09/03/18	vie 09/03/18	17		\$ 0,00
	Proceso de Aduana en Origen	44,88 días	sáb 10/03/18	vie 04/05/18			\$ 3.550,00
	Agente de Aduana	1 día	sáb 10/03/18	lun 12/03/18	18	Departamento Comercial	\$ 450,00
	Asistencia del Dpto. comercial	2 días	lun 12/03/18	mié 14/03/18	20	Departamento de Logística[80%]	\$ 0,00
	Contrato entre agente y exportador	1 día	mié 14/03/18	jue 15/03/18	21	Departamento de Logística[80%]	\$ 450,00
	Asistencia del Dpto de exportaciones	1 día	jue 15/03/18	vie 16/03/18	22	Departamento de Logística[80%]	\$ 200,00
	Aceptación de honorarios	1 día	vie 16/03/18	sáb 17/03/18	23	Departamento Comercial	\$ 200,00
	Costo de contenedor	2 días	sáb 17/03/18	mar 20/03/18	24	Departamento Comercial	\$ 1.200,00
	Naviera	6 días	mar 20/03/18	mié 28/03/18	25	Departamento de Logística[80%]	\$ 450,00
	Canales de Distribución	1 día	mié 28/03/18	mié 28/03/18	26	Atención al Cliente	\$ 550,00
	Servicio Post - Venta	30 días	jue 29/03/18	vie 04/05/18	27	Departamento Comercial	\$ 50,00



Conclusión

El presente trabajo permitió, el detalle investigativo de un plan de exportación de la Industria Conserveras Guayas aprovechando el Acuerdo que Ecuador mantiene con la Unión Europea, donde se evidenciaron antecedentes para dar a conocer y adquirir conocimientos sobre el acuerdo y su incidencia, además de datos estadísticos establecidos por las instituciones públicas del Ecuador, los cuales se enfocaron en temas de balanza comercial, participación por productos, nivel exportable de productos, etc.

A su vez se estableció antecedentes de la empresa, la cual fue fundada por los hermanos Gaspar migrantes españoles, para la época de 1966 la empresa contaba con un nivel exportable óptimo ya que llegaron a mercados de Latinoamérica y ciertos países de la Unión Europea, gracias a su tratamiento con la materia prima, la inversión de mano de obra y maquinaria dio como resultado reconocimiento internacional.

Se determinó que la empresa se encuentra actualmente exportando ciertas cantidades de diversos productos al mercado de Estados Unidos según detalles de sus colaboradores en el departamento de producción, de acuerdo a los instrumentos utilizados tales como encuestas, entrevistas a los expertos y métodos estadísticos dieron como resultado que la empresa puede intervenir en el mercado de España para la venta de su producto dulce de pechiche, implementando el plan de exportación hacia el país en mención.

Recomendación

Se recomienda que Industrias Conserveras Guayas minimice costos en la obtención de los recursos que podría resultar innecesarios y que se invierta en certificaciones que le otorguen una nueva imagen al producto dulce de pechiche, por lo que este es un producto tradicional y artesanal que delita el paladar del consumidor, de tal forma poder ingresar con mayor peso a España que pertenece a la Unión Europea. En el trabajo de investigación queda inconcluso un estudio previo de segmentación de mercado en el país de destino, puesto que el plan de exportación es lograr introducir el mercado al país referente para que de esta manera logren exportar no solamente el dulce sino también parte de su portafolio de productos siempre y cuando se cumpla con las reglamentaciones y requisitos de exportación.

Bibliografía

Conservas, G. (2012). *La Empresa - Historia*. Obtenido de Conservas Guayas:

<http://conservasguayas.com/historia.html>

Conservas, G. (2012a). *La Empresa - Historia*. Obtenido de Conservas Guayas:

<http://conservasguayas.com/historia.html>

Conservas, G. (2012b). *Productos de Exportación - Portafolio*. Obtenido de Conservas Guayas:

<http://conservasguayas.com/portfolio.html>

Ecuador, D. d. (2017). *Comercio y desarrollo sostenible*. Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador -

Union Europea: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf

Ecuador, O. E. (2017). *Análisis de la Balanza Comercial Bilateral*. Obtenido de Ecuador y España

socios comerciales de gran nivel. Análisis de comercio bilateral en el año 2017:

https://www.camaraofespanola.org/files/Descargas/Articulo_Comercio_Bilateral_2017.pdf

Ecuador, O. E. (2017). *Exportaciones Ecuatorianas a España*. Obtenido de Ecuador y España socios

comerciales de gran nivel. Analisis del comercio bilateral en 2017:

https://www.camaraofespanola.org/files/Descargas/Articulo_Comercio_Bilateral_2017.pdf

Ecuador, P. (2017). *Guia del Exportador*. Obtenido de Guia del Exportador.

Ecuador, V. d. (2016). *Ecuador firma Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. Obtenido de

Vicepresidencia de la Republica del Ecuador: <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>

Exterior, M. d. (2014). *Propiedad Intelectual*. Obtenido de Negociación del Acuerdo Multipartes UE -

Ecuador: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>

- Fundación Ishpingo, G. p. (2008). *Recolección de semillas, Manejo de vivero y Agroforesteria; Fichas técnicas de las principales especies maderables - Alto Napo - Amazonia Ecuatoriana, Tena, 2008*. Obtenido de *Recolección de semillas, Manejo de vivero y Agroforesteria; Fichas técnicas de las principales especies maderables - Alto Napo - Amazonia Ecuatoriana, Tena, 2008*: <https://ishpingo.org/wp-content/uploads/2015/12/Guia-practica-para-la-reforestacion-Guide-pratique-pour-la-reforestation.pdf><https://ishpingo.org/wp-content/uploads/2015/12/Guia-practica-para-la-reforestacion-Guide-pratique-pour-la-reforestation.pdf>
- Guayaquil, C. d. (2016). INDUSTRIAS. *La Industria de Alimentos*, 2, 46. Obtenido de https://issuu.com/industrias/docs/revista_industrias_marzo_2016
- Inversiones, M. d. (2016). *Anexo al Protocolo de Adhesión*. Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/11/ANEXOS-I-AL-XX-EU-EC-Prot-to-CO-PE-TA-ES-09-11-2016.pdf>
- M. d. (2014). *Instrumentos de defensa comercial*. Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- M. d. (Diciembre de 2014). *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSFs)*. Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- Ministerio de Agricultura, y. G. (Julio de 2017). *MAG crea la Subsecretaría de Agricultura Familiar Campesina*. Obtenido de Ministerio de Agricultura y Ganadería: <https://www.agricultura.gob.ec/mag-crea-la-subsecretaria-de-agricultura-familiar-campesina/>

Ministerio, d. A. (2012). *El Ministerio - Valores/Misión/Visión*. Obtenido de Ministerio de Agricultura y Ganadería : <https://www.agricultura.gob.ec/valores-mision-vision/>

Ministerio, d. C. (Diciembre de 2014). *El Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea*. Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>

Ministerio, d. C. (s.f.). *Acuerdos Comerciales*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/>

Presidencia, d. I. (2014). *Preferencias Aarancelarias con la UE permite envío de 6500 productos nacionales sin aranceles*. Obtenido de Presidencia de la Republica del Ecuador: <https://www.presidencia.gob.ec/el-gobierno-y-la-unesco-analizaran-la-mediacion-de-la-riqueza-patrimonial-en-el-combate-de-la-pobreza/>

SICE. (2018). *Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*. Obtenido de Sistema de Informcion sobre Comercio Exterior : http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP

Valiente Banderas, A. (2006). *Problemas de balance de materia y energia en la industria alimenta* (2 ed.). Mexico: Limusa.

WTO. (2018). *Obstáculos técnicos al comercio*. Obtenido de Temas comerciales : https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm

WTO, W. T. (2018). *Entender la OMC Qué hacemos*. Obtenido de Acerca de la OMC: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm

Apéndices

Validación de instrumentos de investigación a los expertos



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
COMERCIO EXTERIOR
TRABAJO DE TITULACION



Apreciado colaborador, el objetivo del presente formato es de ejecutar un estudio para el plan de exportación de una empresa de conservas al mercado español aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea.

Tomando en consideración su alta, responsable y magistral experiencia académica acompañado de su gestión en el campo de comercio exterior, ha sido electo como experto para dar validez al formato en la escalada que servirá para obtener resultado apropiado a la investigación:

- Marque con un (+) en la celda correspondiente al grado de conocimiento que Ud. posee acerca de un plan de exportación de una empresa de conservas al mercado español aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea. Tomando en consideración los valores del 1 al 10 (donde 1 significara no contar con conocimientos al respecto del tema y 10 será el conocimiento pleno del tema en cuestión)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									+

- Considerando su experiencia en el campo de comercio exterior en conjunto con su formación académica, valorar los siguientes temas que se reflejan en la matriz detallada a continuación:

Argumentación	Grado de impacto de cada fuente		
	ALTO	MEDIO	BAJO
De acuerdo a la teoría enfocada, se obtuvo un análisis teórico por parte de Ud.	✓		
De acuerdo a su experiencia en el campo indicar según la escala si ha obtenido información o practica similar acerca del tema tratado	✓		
Su impacto acerca del tema	✓		

Para efectuar la verídica validación del soporte. Es necesario y responsable leer detenidamente cada pregunta con el fin de poder seleccionar una o varias respuestas a la que se encuentre de acuerdo su criterio. De antemano se agradece el tiempo, voluntad y sugerencias relacionadas a la redacción y contenido de la presente.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
COMERCIO EXTERIOR
TRABAJO DE TITULACION



ASPECTOS GENERALES		SI	NO	RECOMENACIONES
El soporte técnico contiene instrucciones claras, precisas y concretas para dar facilidad al instante de responder		/		
Cada pregunta da apertura para el entendimiento de la investigación		/		
Las preguntas se encuentran distribuidas de forma secuencial para una mejor apreciación del tema		/		
¿Cree Ud. que el número de preguntas son suficientes para obtener una mayor información? En el caso de ser negada la respuesta, favor indicar la cantidad sugerida		/		
VALIDEZ				
Aplicable: /		No aplicable:		
Validado por:	Erishan Barro Norder	Fecha: 03/Ago/2018		
Teléfono / correo:	erishan.corvalan@ufg.edu.ec	C.I. 0917630779.		
Grado académico	Magister en Administración de Empresas	Firma:		



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
COMERCIO EXTERIOR
TRABAJO DE TITULACION



Apreciado colaborador, el objetivo del presente formato es de ejecutar un estudio para el plan de exportación de una empresa de conservas al mercado español aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea.

Tomando en consideración su alta, responsable y magistral experiencia académica acompañado de su gestión en el campo de comercio exterior, ha sido electo como experto para dar validez al formato en la escalada que servirá para obtener resultado apropiado a la investigación:

1. Marque con un (+) en la celda correspondiente al grado de conocimiento que Ud. posee acerca de un plan de exportación de una empresa de conservas al mercado español aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea. Tomando en consideración los valores del 1 al 10 (donde 1 significara no contar con conocimientos al respecto del tema y 10 será el conocimiento pleno del tema en cuestión)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

2. Considerando su experiencia en el campo de comercio exterior en conjunto con su formación académica, valorar los siguientes temas que se reflejan en la matriz detallada a continuación:

Argumentación	Grado de impacto de cada fuente		
	ALTO	MEDIO	BAJO
De acuerdo a la teoría enfocada, se obtuvo un análisis teórico por parte de Ud.	X		
De acuerdo a su experiencia en el campo indicar según la escala si ha obtenido información o practica similar acerca del tema tratado	X	X	
Su impacto acerca del tema	X	X	

Para efectuar la verídica validación del soporte. Es necesario y responsable leer detenidamente cada pregunta con el fin de poder seleccionar una o varias respuestas a la que se encuentre de acuerdo su criterio. De antemano se agradece el tiempo, voluntad y sugerencias relacionadas a la redacción y contenido de la presente.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
COMERCIO EXTERIOR
TRABAJO DE TITULACION



ASPECTOS GENERALES		SI	NO	RECOMENACIONES
El soporte técnico contiene instrucciones claras, precisas y concretas para dar facilidad al instante de responder		X		
Cada pregunta da apertura para el entendimiento de la investigación		X		
Las preguntas se encuentran distribuidas de forma secuencial para una mejor apreciación del tema		X		
¿Cree Ud. que el número de preguntas son suficientes para obtener una mayor información? En el caso de ser negada la respuesta, favor indicar la cantidad sugerida		X		
VALIDEZ				
Aplicable: El proyecto es aplicable		No aplicable:		
Validado por: Jose Acarturi		Fecha: 05/08/18.		
Teléfono / correo: jose.acarturi@dhl.com		C.I. 0514547255		
Grado académico: Master		Firma:		



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
COMERCIO EXTERIOR
TRABAJO DE TITULACION



Apreciado colaborador, el objetivo del presente formato es de ejecutar un estudio para el plan de exportación de una empresa de conservas al mercado español aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea.

Tomando en consideración su alta, responsable y magistral experiencia académica acompañado de su gestión en el campo de comercio exterior, ha sido electo como experto para dar validez al formato en la escalada que servirá para obtener resultado apropiado a la investigación:

1. Marque con un (+) en la celda correspondiente al grado de conocimiento que Ud. posee acerca de un plan de exportación de una empresa de conservas al mercado español aprovechando el Acuerdo Comercial Multiparte Ecuador – Unión Europea. Tomando en consideración los valores del 1 al 10 (donde 1 significara no contar con conocimientos al respecto del tema y 10 será el conocimiento pleno del tema en cuestión)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							+		

2. Considerando su experiencia en el campo de comercio exterior en conjunto con su formación académica, valorar los siguientes temas que se reflejan en la matriz detallada a continuación:

Argumentación	Grado de impacto de cada fuente		
	ALTO	MEDIO	BAJO
De acuerdo a la teoría enfocada, se obtuvo un análisis teórico por parte de Ud.	✓	✓	
De acuerdo a su experiencia en el campo indicar según la escala si ha obtenido información o practica similar acerca del tema tratado	✓		
Su impacto acerca del tema	✓		

Para efectuar la verídica validación del soporte. Es necesario y responsable leer detenidamente cada pregunta con el fin de poder seleccionar una o varias respuestas a la que se encuentre de acuerdo su criterio. De antemano se agradece el tiempo, voluntad y sugerencias relacionadas a la redacción y contenido de la presente.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
COMERCIO EXTERIOR
TRABAJO DE TITULACION



ASPECTOS GENERALES		SI	NO	RECOMENACIONES
El soporte técnico contiene instrucciones claras, precisas y concretas para dar facilidad al instante de responder			☒	
Cada pregunta da apertura para el entendimiento de la investigación			☒	
Las preguntas se encuentran distribuidas de forma secuencial para una mejor apreciación del tema			☒	
¿Cree Ud. que el número de preguntas son suficientes para obtener una mayor información? En el caso de ser negada la respuesta, favor indicar la cantidad sugerida			☒	Debería de incluir mas preguntas
VALIDEZ				
Aplicable: <i>SI APLICA</i>		No aplicable: <i>SI APLICA</i>		
Validado por:		Fecha: <i>03/08/2018</i>		
Teléfono / correo:		C.I. <i>0910020676</i>		
Grado académico		Firma: <i>Monica Gonzalez Vazquez</i>		

Validación de datos por expertos																	
Objetivo General: Realizar un plan de exportación de conservas de frutas para la empresa Conservas Guayas S.A.		Variable Dependientes: Plan de exportación de conservas de frutas		Variable Independientes: Potencializar la exportación de la Industria Conservas Guayas, competitividad, y proceso de calidad		Técnica de recolección de datos		La encuesta está dirigida a los altos expertos en el área para realizar un Plan de exportación de conservas de frutas									
						Preguntas:		1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)	8)	9)	
						Coherencia en la relación		SI	/	/	/	/	/	/	/	/	/
						Claridad en la Relación		NO									
						Persuasión a la relación		SI	/	/	/	/	/	/	/	/	/
						Correcto Lenguaje de acuerdo al informe		NO									
						Mide lo Solicitado		SI	/	/	/	/	/	/	/	/	/
								NO									
						Sugerencias u Observaciones:											

Anexos




Trámites Operativos


Servicios Informativos


Soporte al Cliente



Menu izquierdo Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos > Declaración de Exportación

Mi menu 1 2 3 4 5 6

Declaración de Exportación

INFORMACION GENERAL

* A05.Código del declarante	01902441	* A01.Código del distrito	--Selección--
* A03.Código de Régimen	--Selección--	* A04.Tipo de despacho	--Selección--

INFORMACION DE EXPORTADOR

* B04.Código de tipo de identificación del exportador	--Selección--	* B01.Nombre del exportador	
B02.Dirección del exportador		B03.Teléfono del exportador	
* B06.Ciudad de residencia del exportador		* B07.CIIU	--Selección--

INFORMACION DEL DECLARANTE

* B08.Código de tipo de identificación del declarante	[001] RUC	0991370226001	* B10.Nombre del declarante	TORRES & TORRES AGENTES DE ADUANAS TT
B11.Dirección del declarante	ALBORADA 6TA ETAPA MZ 654 VILLA B1			

COMUN

B19.Nombre del consignatario		B20.Dirección del consignatario	
* B25.Código de país de destino final	--Selección--	* B21.Ciudad del consignatario	
* B12.Valor FOB USD		* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial	--Selección--
* B14.Código de unidad de moneda de transacción	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	B18.Fecha de emisión de la carta de crédito	06/08/2018
* C01.Código de moneda	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	* C02.Tipo de cambio	1.00
* C03.Total Moneda transacción			\$ 0
* B22.Tipo de carga	--Selección--	B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Selección--
* B15.Código de puerto de embarque	--Selección--	B16.Código de puerto privado desde donde embarca	--Selección--
* B17.Código de puerto de llegada o de destino	--Selección--	* B23.Almacén de lugar de partida	--Selección--

TOTALES

* C04.Cantidad total de ítems			0	
* C05.Peso neto total		0.000	* C06.Peso bruto total	0.00
* C07.Cantidad total de bultos		0	* C08.Cantidad de contenedores	0
* C09.Cantidad total de unidades físicas		0	* C10.Cantidad total de unidades comerciales	0
C11.Código de la mercancía de despacho urgente	--Selección--	C12.Código de solicitud de aforo	--Selección--	

COMUN

Item

DOCUMENTOS

INFORMACION DE ITEM

Resultado : 0

Muestra

Exportar Excel

Importar Excel

D01.Número de item	D02.Tipo de tratamiento	D03.Codigo de producto	D04.Descripcion de la mercancia	D05.Codigo del estado de la mer

D07.Codigo suplementario		Código complementario	
* D15.Codigo subpartida		D02.Tipo de tratamiento	--Selección--
D03.Codigo de producto		* D04.Descripcion de la mercancia	
* D05.Codigo del estado de la mercancia	--Selección--	* D14.Peso neto	0.000
* D11.Codigo de tipo de unidades fisicas	--Selección--	* D10.Cantidad de unidades fisicas	0
* D13.Codigo de unidad de venta de mercancia	--Selección--	* D12.Cantidad de unidades comerciales	0
* D08.Clase de embalaje	--Selección--	* D09.Cantidad de bulto	0
* D16.Codigo de pais de origen	[EC] ECUADOR	* D17.Valor FOB	\$ 0
* D18.Monto de Transacción Real		D25.Valor FOB de vehiculo	\$ 0
D21.Valor en factura de la serie		D22.Unidad monetaria de la factura	--Selección--
D23.Número de chasis del vehiculo		D24.Número de motor	
D19.Número de factura		D20.Fecha de factura	06/08/2018
* D06.Ubicacion geografica	--Selección--		

Agregar

Modificar

Eliminar

DETALLE DE DESPACHO PRECEDENTE

D01.Número de item	E02.Codigo de regimen precedente	E03.Código del distrito precedente	E04.Año de la orden precedente

* D01.Número de item		* E02.Codigo de regimen precedente	--Selección--
* E03.Código del distrito precedente	--Selección--	* E04.Año de la orden precedente	
* E05.Secuencial precedente		* E06.Número de item precedente	

Agregar

Modificar

Eliminar

OBSERVACION DE OCE - ITEM

D01.Número de item	G02.Codigo de observacion de oce	G03.Observaciones de oce

* D01.Número de item		* G02.Codigo de observacion de oce	--Selección--
* G03.Observaciones de oce			

Agregar

Modificar

Eliminar

Guardar temporal

Traer

Enviar certificado

COMUN Item DOCUMENTOS

Documento de Acompañamiento

Resultado : 0

Muestra

Exportar Excel

Importar Excel

No	F02.Número de ítem	F03.Tipo de documento de acompañamiento	F04.Número de documento de acompañamiento	F05.F

* F04.Número de documento de acompañamiento		* F03.Tipo de documento de acompañamiento	--Selección--
* F07.Nombre de entidad emisora del documento de acompañamiento		F08.País emisor de documento de acompañamiento	--Selección--
* F05.Fecha de emisión de documento de acompañamiento	06/08/2018	* F06.Fecha de fin de vigencia de documento de acompañamiento	06/08/2018
F02.Número de ítem	--Selección--	F09.Descripción adicional	
F10.Cantidad de carga	0	F11.Unidad de medida mercancía	--Selección--
F12.Posición			
Documento adjunto			Subir archivo Borrar Archivo

Agregar

Modificar

Eliminar

Guardar temporal

Traer

Enviar certificado

CERTIFICADO DE CIRCULACION DE MERCANCIAS			
1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)		EUR. 1 No A 000.000	
		Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.	
		2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre y (indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional)		4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
6. Información relativa al transporte (opcional)		7. Observaciones	
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (*); designación de las mercancías		9. Masa bruta (kg) u otra medida measure (litros, m ³ , etc.)	10. Factura (opcional)
11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA (2)		12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR	
<i>Declaración certificada conforme</i> Documento de exportación (2) Modelo N° De Autoridad Competente o Autoridad Aduanera País o territorio de expedición Lugar y fecha (Firma)		El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. Lugar y fecha (Firma)	

10082

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION

Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE 028-2018-40-00183089

Información de general

Código del distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACION D
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692
Fecha de Aceptación	15/03/2018 16:02:24		

Información de Exportador

Nombre del exportador	INDUSTRIA CONSERVERA DEL GUAYAS S.A.	Teléfono del exportador	
Dirección del exportador	KM 5 1/2 VIA DAULE		
Número de documento de	RUC-0990011362001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	VENTA AL POR MAYOR, DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	Número de documento de declarante	RUC-0902509967
Nombre del declarante	PRIETO VEGA LAURA MACLOVIA		
Dirección del declarante	JOSE GARCIA 102 Y REMIGIO GOMEZ		
Código de forma de pago	A PLAZO (45 DIAS)	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga	GUAYAQUIL	Puerto privado desde donde embarca	—NULL—
Puerto de llegada o de destino	STATEN ISLAND	Fecha de la carta de	15/03/2018
Nombre del consignatario	FAMILY FOOD DISTRIBUTORS INC		
Dirección del	969 NEWARK TURNPIKE UNIT D KEARNY NJ 07032 USA		
Ciudad del contribuyente	NEW JERSEY	Tipo de carga	CARGA SUELTA
Almacén de lugar de	[05909272] FERTISA, FERTILIZANTES, TERMINALES	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ESTADOS UNIDOS		

Resumen

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Moneda transacción	1980	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	467.28	Peso total	678.48
Cantidad total de bultos	66	Cantidad de contenedores	0
Cantidad total de unidades físicas	676.48	Cantidad total de unidades comerciales	66
de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso	15/03/2018	Fecha de primer embarque	21/03/2018

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION

Consulta del detalle de la declaración de exportación

Item	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales
	2008999000	0000	0000	DULCE DE PECHICHE	ECUADOR	467.28	66

Despacho precedente

Numero de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item

Observaciones de oce - item

Numero de Item	Numero de Secuencia	Tipo Observacion	Contenido

Documentos

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión
	NO	EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL TERRITORIOS O USEN INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAISOS FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES CONSIDERADAS ASI POR EL SRI	15/03/2018	15/03/2018
	220220180109900113620 012001001000007397123 4567817	FACTURA ELECTRONICA	22/02/2019	22/02/2019

En mi Calidad de Agent
Aduanero Certifico bajo
este documento

https://ecuapass.aduana.gob.ec/

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Galería de Web Slice Sitios sugeridos

ECUAPASS

Notificación de recepción

Tipo de código	NOTIFICACION DE ACEPTADO	Fecha de emisión	15/03/2018 15:02:00
Código de tipo de declaración	DECLARACION DE EXPORTACION		
Número de notificación	01903692201800001403P	Vez	
Código de declaración	02820184000183089	Canal de afijo	
Nombre de departamento o empleado de contacto			
Número referencial de pago			
Número de contenedor		Número de contenedor	
No			

Cancelar

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION
del detalle de la declaración de exportación

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION DE EXPORTACION
1047280

0316

004 007730 00047000

AGENCIA DEL GUAYAS SA
AGUAYAS
GUAYAS
ECUADOR

AGENTS OF
DSV DISTRIBUTORS INC
1000 TURNPIKE UNIT D
ROCKY HILL CT 06232
06177988 USA

AGENTS OF
DSV FOOD DISTRIBUTORS INC
1000 TURNPIKE UNIT D
ROCKY HILL CT 06232
06177988 USA

Combined Transport Bill of Lading
DSV

Carrier:
DSV Air & Sea Inc.
c/o DSV Ocean Transport
100 Walnut Avenue
Suite 405
Clark, New Jersey USA 07066
PMC License No. 17331 NF

Origin: **GUAYAQUIL**
Place of receipt: **GUAYAQUIL**
Port of loading: **GUAYAQUIL**

Destination: **NEW YORK**
Place of delivery: **NEW YORK**

Freight payable at DESTINATION

Quantity and description of goods

STAINER: TLLU4182508
U.S. EMCQVJ7867
29120
A. 618

CL
51
ES
1-000007397

PART OF 1X40HC STC
66 TOTAL BOXES
CARDBOARD BOX X 12 VITEX GIGANTEA "GUAYAS" 590GR
DAE 028-2018-40-00183088
NET WEIGHT 487.28 KG.
FREIGHT COLLECT
SHIPPER'S LOAD AND COUNT

DSV-GL ECUADOR S.A.
Certificado de exportación
entregado a cargo agente de
21 MAR 2018
FIRMA AUTORIZADA

COPY NOT
NEGOTIABLE

Received the goods in apparent good order and condition, and, as far as ascertained by reasonable means of checking, as specified above, unless otherwise stated.

The Carrier, in accordance with and to the extent of the provisions contained in the Bill of Lading, and with liberty to sub-contract, undertakes to perform and/or in his own name to procure performance of the combined transport and the deliver of the goods including all services related thereto, from the place and time of taking the goods in charge to the place and time of delivery and accepts responsibility for such transport and such services.

One of the Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order.

IN WITNESS whereof TWO (2) original Bills of Lading have been signed, if not otherwise stated above, one of which being accomplished the others to stand void.

Place and date of issue:
GUAYAQUIL ECUADOR MARCH 21TH. 2018

Signed for:
DSV Air & Sea Inc.
by: ON BEHALF OF DSV AIR & SEA A/S
As agents to carrier

value of
of above extra charge

tion is called to the fact that according to Clauses 10 to 12
Bill of Lading, the liability of the Carrier is, in most cases,
ss of or damage to the goods and delay.

