

**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional,
Administrativa y Comercial**

Carrera:

Tecnología en Comercio Exterior

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE PALMITO EN CONSERVA A FRANCIA PARA LA
HACIENDA “EL MORAL” DURANTE EL PERIODO 2020-2021**

**Requisito previo para la obtención del título de Tecnólogo (a) en
Comercio Exterior**

Autor (a):

JULIANA EVELIN RODRIGUEZ AYALA

Tutor:

Msc. Célida Gómez Sánchez

Guayaquil – Ecuador

2020

Reconocimiento de Responsabilidad

Yo, Juliana Evelin Rodríguez Ayala, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, titulado: **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE PALMITO EN CONSERVA A FRANCIA PARA LA HACIENDA “EL MORAL” DURANTE EL PERIODO 2020-2021”**, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

.....

Juliana Evelin Rodríguez Ayala

C.C.:0926457847

Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación

Msc. Célida Sabina Gómez Sánchez, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, cuyo tema es: **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE PALMITO EN CONSERVA A FRANCIA PARA LA HACIENDA “EL MORAL” DURANTE EL PERIODO 2020-2021”**, fue elaborado por la Srta. JULIANA RODRÍGUEZ AYALA, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....

Msc. Célida Gómez Sánchez
Ingeniera en Comercio Exterior
Tutor de Trabajo de Titulación

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico principalmente a Dios por haberme mantenido constante y darme fortaleza en los momentos que pensé renunciar a mis metas, a mi familia por ser el pilar fundamental llenándome de valores que son el eje de mi vida, a mi familia de la vida que me enseñaron a no rendirme, que no hay obstáculo que con trabajo, voluntad y sacrificio no se pueda lograr, a cada uno de mis profesores ya que sin su conocimiento y paciencia no sería posible la obtención de esta meta.

AGRADECIMIENTO

A Dios principalmente por ser mi guía y sustento en los momentos difíciles, al Sr. German Gutiérrez por inculcarme que, si puedo lograr mis objetivos, por ser un gran ejemplo de que no hay imposibles pero que, para lograrlo se requiere de fortaleza, sacrificios y confianza en sí mismo, porque me enseña que nada se logra sin una lucha constante.

ÍNDICE GENERAL

Reconocimiento de Responsabilidad	I
Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
ÍNDICE DE GRÁFICOS ESTADÍSTICOS	VI
ÍNDICE DE ANEXOS	VI
RESUMEN	VIII
ABSTRACT:.....	IX
PROBLEMA.....	3
OBJETIVO GENERAL	4
CAPÍTULO I.....	5
1.1 MARCO HISTÓRICO	5
1.2 MARCO TEÓRICO	9
1.3 MARCO CONCEPTUAL	11
1.4 MARCO LEGAL	12
PLAN NACIONAL DE DESARROLLO TODO UNA VIDA	13
REGLAMENTO	16
CAPÍTULO II.....	20
METODOLOGÍA EMPLEADA	20
2.1 ENFOQUE	20
2.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	20
2.3 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
2.4 HERRAMIENTAS APLICADAS	25
2.5 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	28
CAPÍTULO III.....	28
PROPUESTA.....	28
3.1 PROPUESTA.....	28
3.2 TÍTULO DE LA PROPUESTA	28
3.3 OBJETIVO DE LA PROPUESTA.....	28
3.4 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	29
3.5 FACTIBILIDAD DE APLICACIÓN.....	29
3.6 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	31
FICHA TÉCNICA:.....	33
CONCLUSIONES.....	64

RECOMENDACIONES	65
BIBLIOGRAFÍA.....	66
ANEXOS	71

ÍNDICE DE IMÁGENES

<i>Imagen 1</i>	5
<i>Imagen 2</i>	6
<i>Imagen 5</i>	31
<i>Imagen 3</i>	37
<i>Imagen 6</i>	47
<i>Imagen 7</i>	48
<i>Imagen 4</i>	56
<i>Imagen 8</i>	57
<i>Imagen 9</i>	57
<i>Imagen 10</i>	58

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1</i>	36
<i>Gráfico 2</i>	51

ÍNDICE DE GRÁFICOS ESTADÍSTICOS

<i>Gráfico Estadístico 2</i>	39
<i>Gráfico Estadístico 3</i>	41
<i>Gráfico Estadístico 4</i>	41
<i>Gráfico Estadístico 5</i>	42

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1</i>	22
<i>Tabla 2</i>	22
<i>Tabla 3</i>	24
<i>Tabla 4</i>	35
<i>Tabla 5</i>	61

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A.....	72
ANEXO B.....	72

ANEXO C	75
ANEXO D.....	76
ANEXO E	77
ANEXO F.....	78
ANEXO G.....	79
ANEXO H.....	80
ANEXO I	83
ANEXO J	84

RESUMEN

El siguiente Plan de Exportación propone como alternativa a la Hacienda “El Moral, exportar de palmito en conserva con la finalidad de que sea comercializado en el mercado francés realzando la importancia del producto ecuatoriano que en los últimos años ha conquistado aproximadamente el 43% del mercado meta según datos recabados en DATASUR y 61% de los consumidores de palmito a nivel mundial, convirtiéndolo en uno de los productos no tradicionales ecuatorianos de preferencia, de llevarse a cabo el proyecto que aportaría de manera positiva al crecimiento de la hacienda, la oportunidad de crear nuevas plazas de empleos en el área de los palmicultores y la posibilidad de ser competitivos en el mercado internacional.

Crear conciencia sobre las ventajas de haber firmado el tratado Multipartes con la Unión Europea, lo que implica beneficios como rebajas de aranceles en algunos productos sobre todos agrícolas o el tener cero aranceles que nos permite exportar cumpliendo las normas de calidad que exige el consumidor europeo que es exigente al momento de consumir y prefiere productos orgánicos, de buena calidad, exigencias que Ecuador puede cumplir sin ningún problema pero que los productores desconocen razón por la cual el enfoque de mi trabajo.

ABSTRACT:

The following Export Plan proposes as an alternative to the Hacienda “El Moral, to export canned palm hearts in order to be commercialized in the French market, enhancing the importance of the Ecuadorian product that in recent years has conquered approximately 43% of the market goal according to data collected in DATASUR and 61% of heart of palm consumers worldwide, making it one of the preferred non-traditional Ecuadorian products, to carry out the project that would positively contribute to the growth of the hacienda, the opportunity to create new jobs in the palm growers area and the possibility of being competitive in the international market.

Raise awareness of the advantages of having signed the Multiparty treaty with the European Union, which implies benefits such as lowering tariffs on some products, especially agricultural ones, or having zero tariffs that allow us to export in compliance with the quality standards required by the European consumer who It is demanding when consuming and prefers organic producers of good quality, requirements that Ecuador can meet without any problem but that the producers do not know why the focus of my work.

INTRODUCCIÓN

Para nuestro país es importante el comercio exterior ya que es una de las claves del crecimiento de su economía, Ecuador cuenta con una variedad de productos no tradicionales que se podría ofrecer a Francia y el resto del mundo, por ello considero importante la ejecución de mi proyecto con la creación de un plan de exportación para la Hacienda “El Moral” donde se detalle cada paso a realizar en cada una de las instituciones involucradas en el proceso al momento de exportar un producto, incluyendo dentro de mi trabajo información necesaria para dar a conocer la logística de “Francia” como: los puertos de carga y descarga, navieras con las cuales podrían trabajar, gustos y exigencias de los franceses referente al producto, políticas internas en destino para el ingreso del producto, beneficios a los que pueden acceder los productores en el marco del acuerdo comercial con la Unión Europea (desgravaciones arancelarias) entre otros factores necesarios de conocer para la realización de una exportación.

El Palmito ecuatoriano ha conquistado el 61% del mercado a nivel mundial en los últimos años convirtiéndolo en líder seguido de Bolivia y Costa Rica, nuestro producto se caracteriza por contener un alto nivel nutricional y sabor particular que lo hace apetecible en mercados europeos como Francia, España, en países con gran cantidad de habitantes latinos o judíos como EE.UU. he incluso países como México, Chile, Argentina entre otros.

La importancia de crear una guía de exportación a Francia está dada, ya que este país es uno de los principales mercados para nuestro palmito en conserva pues representa el 41% de las exportaciones totales de este producto. Cabe recalcar que este país europeo está considerado dentro del top 10 de las potencias económicas mundiales con un aproximado de 67 millones de personas que se preocupan por una excelente alimentación exigiendo productos de primera calidad como el nuestro, lo que sumado a la ventaja de haber suscrito el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea permite el ingreso del palmito con precios competitivos al habernos otorgado el 0% de aranceles.

La idea de crear un plan de exportación nace de la necesidad que los productores de la Hacienda “El Moral” tienen de conocer sobre el comercio internacional, los pasos a seguir en el proceso con la intención de que puedan realizar las exportaciones con su razón social y ya no tengan independencia del intermediario como lo han hecho desde

1997 cuando empezaron con la Palmi cultura, por esa razón mi proyecto se enfoca a que obtengan los conocimientos necesarios del proceso para que puedan tener la posibilidad de exportar sus productos de manera directa sin intervención de terceros y de esta manera abaratar costos del producto haciendo que sea más competitivo en el mercado Francés y el mundo.

El generar un proceso de exportación con información que sea de utilidad y de aplicación para que los funcionarios de la Hacienda “El Moral” conozcan cada paso a seguir al momento de realizar una exportación, la misma que tendrá un beneficio dado que podrían prescindir de los servicios de un agente aduanero dándole como ventaja la exclusión de gastos adicionales en los trámites para realizar su operación de exportación definitiva, dar a conocer las exigencias del mercado Francés a través de una investigación documental sobre requisitos de ingreso, inclinaciones de mercado al que prefieren comprar, condiciones de los productos que consumen los cuales deben conocer los exportadores para poder seguir manteniéndose en el mercado.

Este trabajo será de gran beneficio para que los productores de la Hacienda “El Moral” conozcan el proceso logístico de exportación, de forma tal que ya no vendan su producto a intermediarios que los exportan, y más bien sea bajo su razón social que puedan salir sus productos lo que va a beneficiar a sus ingresos.

Al no tener experiencia en el proceso de exportaciones, este trabajo tendrá un gran aporte ya que explicará de manera didáctica cada paso del proceso lo que facilitará el entendimiento de cómo se efectúan los tramite de exportación.

Será beneficioso para quien desee exportar a Francia ya que se incluirá información muy detallada sobre todos los aspectos que deben considerarse para la salida del producto de nuestro país y su ingreso al mercado escogido.

El desarrollo de esta investigación será de aplicación útil no solo para los propietarios de la Hacienda “El Moral”, sino para los productores, exportadores que deseen dejar de depender de un agente de aduana para la realización del trámite de exportación, y también para estudiantes que pueden utilizar la información que aquí se detallara como material de consulta académico.

Este trabajo de investigación obtendrá información que servirá como una guía práctica para el sector exportador, productores que deseen reducir su dependencia del agente de aduana y efectuar las declaraciones aduaneras de exportación tan solo con la utilización de su firma digital (token) de forma tal que se reduzca ese costo que se traducirá en un ahorro pudiendo obtener un precio más competitivo para el producto exportado. Incluirá detalles de cada paso a seguir en cada una de las instituciones reguladoras del comercio exterior, aduanas, Pro Ecuador, Ecuapass, entre otras instituciones necesarias para realizar una exportación que cumpla con todas las normas exigidas dentro y fuera del país, para realización de una exportación definitiva sin contratiempos.

PROBLEMA

¿Cómo ayudar a que la Hacienda “El Moral” efectúe las exportaciones de palmito a Francia con el Aprovechamiento del Acuerdo Multipartes en un periodo 2020-2021?

Actualmente la Hacienda “El Moral” vende su producto a los intermediarios ante el desconocimiento del proceso de exportación. Sus funcionarios han mostrado interés en comenzar a exportar bajo su razón social y así obtener mayores réditos económicos sobre la inversión que implica el cosechar estos productos. El desarrollo de esta investigación busca resolver esta problemática proporcionando información detallada no solo de la logística de exportación necesaria sino del mercado escogido.

Francia, el mercado en el cual me enfoco en el desarrollo del Plan de exportación, como el resto de Europa, son consumidores exigentes lo cual obliga a sus proveedores a invertir en calidad desde el momento de sembrar hasta el proceso de industrialización por ende incluir este tipo de información dará facilidad al productor y futuro exportador de realizar su trabajo en cumplimiento de las exigencias del consumidor francés.

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un Plan de Exportación para las exportaciones de Palmito a Francia resaltando los beneficios del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea para la Hacienda “El Moral” ubicada en Santo Domingo en el periodo 2021-2021.

Desde una perspectiva general, la creación de un Plan de exportación de Palmito para la Hacienda “El Moral” podría de ser de gran ayuda para conocer los procesos de exportación, instituciones a las cuales asistir al momento del proceso, información del mercado meta, ventajas de ser parte de un acuerdo comercial el cual tienen total desconocimiento.

En la **introducción** de la tesina se define de manera breve la importancia, la motivación, los antecedentes, los objetivos del producto con la elaboración de la guía de exportación se realizará este trabajo con la meta de que sea de utilidad para los exportadores.

En el **capítulo I** se da a conocer la historia que este producto ha tenido dentro de las exportaciones ecuatorianas, las principales teorías que tienen relación con el tema, el marco conceptual que nos ayudará a una mejor comprensión de lo desarrollado. El marco jurídico tiene especial relevancia ya que abarca todas las regulaciones tanto para la salida como para el ingreso del producto a Francia resaltando los beneficios a los que se tienen acceso dentro del Acuerdo Multi partes que Ecuador mantiene con la Unión Europea.

En el **capítulo II**, se planteará la metodología que se aplicará para el desarrollo de la investigación.

En el **capítulo III**, se procederá al desarrollo de la propuesta que se fundamentará en las características positivas del producto, los diferentes requisitos que se deben de cumplir para el ingreso del Palmito a Francia, y en detalle todas las etapas que comprende el proceso logístico de exportación, tomando en cuenta todos los factores expuestos en el capítulo I y II.

CAPÍTULO I

1.1 MARCO HISTÓRICO

ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN:

Imágen 1
Palmito



Fuente y Elaboración: Google.com (google.com)

El Palmito proviene de la familia de los Asteráceas de la especie *Chamaerops*, se presume que tiene origen Mediterráneo, que su plantación se descubrió en 1585 en Padua – Italia, el palmito es una planta cuyo corazón es tierno y comestible, según la historia en el Norte de África sus raíces se utilizan en zarzaparrilla por su riqueza en azúcar e incluso sus hojas eran utilizadas como escobas o cestería y las fibras que extraen de ella en la industria papelera y textil.

Según la publicación de gastronomía.com (2018), nuestro palmito es reconocido por tener una textura más consistente y apetecible (sin trozos fibrosos), un color marfil más claro, y una mayor resistencia a la oxidación que los palmitos de Brasil, Costa Rica y Venezuela.

Una de las ventajas con las que cuenta el palmito es que no es un cultivo estacional, se produce durante todo el año llegando a tener hasta dos cosechas por planta.

De acuerdo a gastronomía.com Ecuador cuenta con las condiciones agroambientales en las zonas tropicales donde se produce el cultivo de palmito, la humedad y temperaturas estables y la precipitación regular en todo el año, las excelentes condiciones de riego y suelo teniendo como consecuencia un producto homogéneo con excelentes características, buen sabor y consistencia.

Existen variedades de palmitos en el medio silvestre donde la mayoría de sus palmas son de unicaules es decir solo poseen un tallo, en Sudamérica el género silvestre

Euterpe es cultivado en Brasil, el Bactris Gasipaes conocido en Ecuador como chontaduro a continuación se detalla las características de cada variedad.

Se estima que en los años 1970 se empieza a producir palmito en Brasil siendo el primer país donde se lo conoce en Latinoamérica, por su comercialización seguido de Venezuela y Uruguay, en los años 1987 este producto se empieza a cultivar en Ecuador y el desarrollo de la agroindustrial del procesamiento de palmito enlatado empieza en 1991.

Empezando su conquista en el mercado internacional, el palmito ecuatoriano logro una gran aceptación y llego a ser considerado como único en el mundo, desde la década de los 90, el sector palmicultor ha experimentado un crecimiento constante y sostenible haciendo de este producto uno de los más importantes dentro de los no petroleros con una creciente representatividad dentro de las exportaciones, dentro de la categoría de frutas y vegetales.

De acuerdo a la investigación, el palmito con posibilidad de exportación al mercado Francés proviene particularmente de Santo Domingo, según la investigación realizada por Katty Pamela Gómez Burbano con el tema: “Proyecto de factibilidad para la exportación de palmito enlatado al mercado de Francia, en los periodos 2010-2019” Francia, identificado como el principal importador de palmito a nivel mundial, además determina que las características del producto ecuatoriano como la calidad, responden a elevados estándares, tanto en la producción agrícola como en el proceso industrial, de igual manera se identifica la oferta y demanda de palmito a nivel y la necesidad de aumentar la oferta exportable nacional, analiza también los productores de palmito en el Ecuador como también los principales productos exportados a Francia, producción nacional de palmito en Francia y los principales países proveedores de palmito.

Imagen 2
Planta de Palmito



Fuente y Elaboración: Google.com (google.com)

Según la investigación realizada por María Dennis y María Josselin Mina Rosero, determinan que existen variedades de palmitos en el medio silvestre donde la mayoría de sus palmas son de unicaules es decir solo poseen un tallo, en Sudamérica el género silvestre Euterpe es cultivado en Brasil, el Bactris Gasipaes conocido en Ecuador como chontaduro a continuación se detalla las características de cada variedad.

a. Edulis, es una especie que al ser plantada debe estar bajo sombra tenue en su primera etapa para luego ser cosechado y después de la recolección se deberá volver a sembrar totalmente.

b. Oleracea, esta especie crece rápido y su grandor de recolección puede ser de más rápido que el edulis, después de la plantación en un ecosistema natural de agricultura Cada grupo de plantas producen otro tallo de palmitos después de 18 meses de sembrada la planta permitiendo que su cosecha sea continua

c. Chontaduro Es la variedad de palmito menos complicada para su cultivo ya que se puede plantar bajo el sol con sombra leve en la primera etapa. Si se la maneja bien, no sufre de un alto nivel de mortalidad durante los primeros años de vida. En un sistema de producción con condiciones agrícolas parecido al de su ecosistema natural, la planta de palmito se desarrolla de formas normal respondiendo positivamente a los fertilizantes u otros insumos con los que logra alcanzar la altura adecuada para ser cosechado entre los el año y medio o dos años y medio después de sembrado, esta especie se puede producir continuamente.

El comercio exterior ha ido evolucionando con los años con nuevos métodos de producción que surgieron en Inglaterra después de la guerra con la industrialización, el auge de la tecnología ha logrado cambios increíbles en las industrias lo que conlleva a una competencia comercial cada vez más grande en todo el mundo gracias a la producción en escala, nuevos métodos y técnicas de exportación, exigencias de calidad, mayor competitividad en el comercio internacional, con el desarrollo del comercio también aparecen teorías modernas que vamos a tomar en cuenta para entender la evolución que ha tenido hasta la actualidad.

A lo largo de la historia el intercambio comercial ha ido evolucionando, sobre todo a raíz de la revolución industrial que empezó en Inglaterra donde se crearon las primeras empresas con un enfoque de distribuir sus productos a otros lugares, de allí nacen las teorías del comercio con la intención de estudiar e investigar los comportamientos de las industrias y las políticas comerciales que deberían aplicar los países para proteger su mercado o dar apertura al intercambio sin medir la competitividad que tenían, así aparece en la historia :

- Modelo de la Paradoja de Leontieff trata claramente de diferenciar en lo que suele especializarse cada país dependiendo si es o no industrializado, para aclarar la forma en que éste se desenvuelve tanto interna como externamente. (UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR, 2012)
- La Ventaja absoluta de Adam Smith (1723-1790) en la cual él refiere que cada país debería especializarse en lo que tienen mayor ventaja para lograr ser competitivo en el mercado y lograr un equilibrado intercambio comercial.
- Después de la ventaja absoluta aparece David Ricardo con la Teoría de la Ventaja Comparativa a principio del siglo XIX, esta ventaja supone que es la evolución de la ventaja de Adam Smith, en ella David Ricardo expone que cada país debe especializarse en los productos que se fabriquen a menos coste para poder lograr ser competitivos en el mercado, es lo que describía como la ventaja comparativa.
- Modelo Heckscher-Ohlin esta teoría toma vida 1919 donde se describe que, cada país debe enfocar sus exportaciones de bienes en cuyas producciones sea intensivo en el factor de abundancia.

En un mundo globalizado y altamente competitivo a nivel comercial en productos y servicios, Ecuador debería darle mayor importancia al sector agroindustrial ya que nuestro país cuenta con la ventaja de producir productos de alta calidad que sobresalen por su buen sabor, textura, gracias a la ventaja de ser el país de cuatro mundos, el palmito no es la excepción ya que las características del clima y agroecológicas del suelo facilitan su producción.

1.2 MARCO TEÓRICO

PROCESOS DEL COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior es aquel que se refiere al conjunto de transacciones de naturaleza comercial y financiera, que implica el intercambio de bienes y servicios entre un país en particular con otros países o naciones. (significados)

TEORÍAS DEL COMERCIO EXTERIOR

Los “novísimos” desarrollos recientes que incorporan las diferencias entre empresas:

Según Francisco G Palmeire (Francisco G Palmeire, 2019) en su trabajo hace referencia a:

“El comercio internacional y la inversión son motores importantes del crecimiento, la productividad, la innovación, la creación de empleo y el desarrollo. Reconocemos el aporte que el sistema de comercio multilateral ha realizado en pos de este objetivo. Actualmente, el sistema no está cumpliendo sus objetivos, y existen posibilidades de mejora. Por lo tanto, respaldamos la reforma necesaria de la OMC para mejorar su funcionamiento”. (pág. 1)

En este concepto deja claro la importancia del comercio internacional el cual deja un aporte positivo para el crecimiento económico de los productores y logra cubrir las necesidades de los consumidores, pero debemos tener claro las políticas comerciales y que nos dicen las teorías que se han desarrollado a través de la evolución de la industria y el comercio, tomando en cuenta el fenómeno de la globalización y el auge del comercio

electrónico que cada vez toma más fuerza debemos preguntarnos ¿Cuál de estas teorías es la adecuada para aplicar?

Palmeire también hace mención de las Cadenas Globales de Valor y cambios en la forma de producción, haciendo referencia que las empresas de hoy en día distribuyen su producción en todo el mundo desde bienes hasta servicios o patentes de marcas reconocidas. (Francisco G Palmeire, 2019)

A este fenómeno se lo denomina frecuentemente Cadena Global de Valor (CGV) y está asociado a la llamada “segunda desagregación” de la globalización, caracterizada por los rápidos avances de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), los menores costos de transporte, la liberalización del comercio, y el auge de la Inversión Extranjera Directa (IED). Estos factores han hecho posible desdoblar la producción de un cierto bien en diferentes países. De esta manera, las filiales de las Empresas Transnacionales (ET) se transformaron en redes de producción y distribución, integradas principalmente en el ámbito regional (Bianchi & Szpak, 2013). Luego, las CGV “no son más que un conjunto de eslabones o de actividades necesarias para generar un producto o servicio, las cuales pueden ser entendidas como una nueva forma de funcionamiento y organización de las redes transnacionales”. (pág. 42)

Con la investigación de los diferentes hitos del comercio exterior presentado, nos podemos dar cuenta que a través de la historia con la investigación de diferentes teorías de expertos que analizan los movimientos y evolución del intercambio comercial entre los países del mundo puedo exponer que la teoría que más concordancia tiene con los países en vías de desarrollo es la de Leontieff “Modelo de la Paradoja” donde destaca que los países deben especializarse en lo que son fuertes sin importar si son industrializados o no y nuestro país cuenta con recursos naturales, con ventajas de producción agrícola gracias al clima que lo genera el ser el país de los 4 mundos capaz de cosechar productos de primer nivel capaces de competir en cualquier mercado del mundo, también podemos hacer referencia a lo que expone Palmeire en su libro Las Teorías del Comercio Internacional donde hace referencia a la nueva forma del comercio en un mundo globalizado en el cual las empresas pueden distribuir sus productos a todo el mundo, en

la época en que el comercio electrónico está tomando más fuerza dejando de lado la industrialización, lo cual no sería favorable porque los países tendrían la necesidad de importar productos de necesidad pero al no producir no podrían exportar lo que los pondría en desventaja en su balanzas comercial.

1.3 MARCO CONCEPTUAL

Para realizar un plan de exportación o negocios internacionales debemos conocer diversos términos utilizados dentro del mundo comercial, a continuación, mencionare algunos.

- **Producto no Tradicional:** Son productos que no se consideran como exportaciones frecuentes en un país y tienen menos aporte al PIB.
- **Comercio Internacional:** Es el movimiento Inter fronterizo de bienes y servicios entre los países del mundo.
- **Balanza Comercial:** Es el de las importación y exportaciones de un país en un periodo específico, demostrando si el mismo está en déficit o superávit.
- **FOB:** (Franco a Bordo) El exportador tiene la obligación de poner la mercancía en la borda del buque, desde ahí, las obligaciones pasan al importador.
- **Incoterms:** Son normas aplicables en todo el mundo para determinar las obligaciones y responsabilidades del exportador e importador al momento de ejecutar la exportación de mercancías.
- **AD VALOREM:** Es un porcentaje de valor sobre los productos importados que no tienen exoneración de arancel.
- **ADUANA:** Entidad pública situada en las fronteras, puertos y aeropuertos de un país que se encarga de registrar el ingreso o egreso de mercancías y cobran los derechos de aduana, arancel o tasas, se encarga del control tributario.
- **AFORO:** Operación que se realiza en la aduana para reconocer la mercancía, procedencia, valor, peso, clasificación arancelaria, que todo esté en regla conforme al proceso de exportación o importación.

1.4 MARCO LEGAL

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

SECCIÓN SÉPTIMA POLÍTICA COMERCIAL

El comercio internacional esta abalado por la Constitución Ecuatoriana donde se especifica que según el

Art. 306 “El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. (pág. 146)

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.” (pág. 146)

Por cuanto me acojo al artículo ya mencionado para llevar a cabo mi proyecto de exportación de palmito en conserva.

TRATADOS INTERNACIONALES

ACUERDO NACIONAL MULTIPARTES CON LA UNIÓN EUROPEA

De acuerdo a la publicación del Servicio Nacional de Contratación Pública (Servicio Nacional de Compras Publicas), el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados Miembros por una parte y por otra Perú, Colombia y Ecuador, Acuerdo Comercial que fue publicado en el Registro Oficial Edición Especial Nro. 780 el 24 de noviembre del 2016 y su Protocolo de Adhesión publicado en el Registro Oficial Suplemento Nro. 900 de 12 noviembre del 2016 y que entrara en Vigencia el 1 de enero del 2017, Ecuador es el tercer país de la región en integrarse al Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

De Acuerdo a lo especificado en el tratado comercial:

ANEXO I

De acuerdo a (Diario Oficial de la Unión Europea), el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados Miembros, por una parte, Colombia y el Perú, por otra, se modifica como sigue:

(1) El título sustituye por el texto siguiente:

Acuerdo Comercial

Entre la Unión Europea y sus estados miembros por una parte Colombia, El Perú y Ecuador,

Quedando claro que nuestro país es parte del tratado comercial con Europa me acojo al siguiente artículo que posee relación al trabajo que se está desarrollando, el mismo que especifica lo siguiente:

En el artículo 13, párrafo 3 se constituye por el texto siguiente:

El Comité de Comercio podrá examinar el impacto de este Acuerdo sobre las micro, pequeñas y medianas empresas (en adelante MIPYMES) de las Partes, incluyendo cualquier beneficio resultante del mismo.

Para el caso de Ecuador este examen podrá incluir el impacto sobre los Actores de la Economía Popular y Solidaria (AEPYS) (pág. 17)

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO TODO UNA VIDA

OBJETIVO 5: IMPULSAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO SOSTENIBLE DE MANERA REDISTRIBUTIVA Y SOLIDARIA

La generación de trabajo y empleo es una preocupación permanente en los diálogos. En ellos se propone la dinamización del mercado laboral a través de tipologías de contratos para sectores que tienen una demanda y dinámica específica. Asimismo, se proponen incentivos para la producción que van desde el crédito para la generación de nuevos emprendimientos; el

posicionamiento de sectores como el gastronómico y el turístico –con un especial énfasis en la certificación de pequeños actores comunitarios–; hasta la promoción de mecanismos de comercialización a escala nacional e internacional.

Sobre la contratación de bienes y servicios, hubo recurrentes propuestas para que esta sea desarrollada de manera más inclusiva; es decir, favoreciendo la producción nacional, la mano de obra local, la producción de la zona, con especial énfasis en los sectores sociales más vulnerables de la sociedad y la economía. Asimismo, se ha destacado la importancia de fortalecer la asociatividad y los circuitos alternativos de cooperatividad, el comercio ético y justo, y la priorización de la Economía Popular y Solidaria.

La ciudadanía destaca que para lograr los objetivos de incrementar la productividad, agregar valor, innovar y ser más competitivo, se requiere investigación e innovación para la producción, transferencia tecnológica; vinculación del sector educativo y académico con los procesos de desarrollo; pertinencia productiva y laboral de la oferta académica, junto con la profesionalización de la población; mecanismos de protección de propiedad intelectual y de la inversión en mecanización, industrialización e infraestructura productiva. Estas acciones van de la mano con la reactivación de la industria nacional y de un potencial marco de alianzas público-privadas. En resumen, en las mesas de diálogo se propone la promoción y ampliación de mecanismos y acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, bajo criterios de negociaciones equilibradas, complementación económica y reducción de asimetrías comerciales.

(Todo una Vida, 2017, pág. 80)

FUNDAMENTO

Ecuador cuenta con una importante base de recursos naturales, renovables y no renovables, que han determinado que su crecimiento económico se sustente en la extracción, producción y comercialización de materias primas (Larrea, 2006). Estos recursos impulsaron un modesto proceso de desarrollo productivo, que generó una estructura productiva de escasa especialización, con una industria de bajo contenido tecnológico y un sector de servicios dependiente de importaciones. Esta situación se recrudeció por la captura del

poder por parte de las élites que gobernaron el país en beneficio de grupos económicos aventajados, en detrimento de las grandes mayorías....

... De ahí que como objetivo de desarrollo nos proponemos impulsar una economía que se sustente en el aprovechamiento adecuado de los recursos naturales, que guarde el equilibrio con la naturaleza e incorpore valor agregado a productos de mayor cantidad y mejor calidad; involucrando a todos los actores y democratizando, a más de los medios de producción, los medios de comercialización... (Todo una Vida, 2017, pág. 73)

POLÍTICAS

...5.2. Promover la productividad, competitividad y calidad de los productos nacionales, como también la disponibilidad de servicios conexos y otros insumos, para generar valor agregado y procesos de industrialización en los sectores productivos con enfoque a satisfacer la demanda nacional y de exportación... (pág. 73)

...5.4 Incrementar la productividad y generación de valor agregado creando incentivos diferenciados al sector productivo, para satisfacer la demanda interna, y diversificar la oferta exportable de manera estratégica. (pág. 73)

...5.5 Diversificar la producción nacional con pertinencia territorial, aprovechando las ventajas competitivas, comparativas y las oportunidades identificadas en el mercado interno y externo, para lograr un crecimiento económico sostenible y sustentable... (pág. 73)

LEYES ORGÁNICAS

COPCI:

Capítulo III

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN DE MERCANCÍAS

En el capítulo III de la Ley Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión nos especifica en el siguiente artículo sobre normas de Origen que según la (Cancillería del Ecuador)

Art. 84 Normas de Origen

Se entenderá por normas de origen los parámetros técnicos establecidos con el objeto de determinar el territorio aduanero o región de origen de un producto. El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un solo país, o regional, si se considera a más de un país... (pág. 48)

DE LAS MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL

Capítulo I

En el capítulo I de la Ley del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión sobre Defensa Comercial según el siguiente artículo nos dice que según (Cancillería del Ecuador)

Art. 88.- Defensa comercial. -

El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, para lo cual, de conformidad con lo establecido en esta normativa, así como en los instrumentos internacionales respectivos, adoptará medidas comerciales apropiadas para:

- a. Prevenir o remediar el daño o amenaza de daño a la producción nacional, ;derivado de prácticas desleales de dumping y subvenciones;... (pág. 49)

REGLAMENTO:

Sección

II

DOCUMENTOS QUE ACOMPAÑAN A LA DECLARACIÓN ADUANERA

EXPORTACIÓN DEFINITIVA

Según el reglamento del Copci en la sección II sobre declaración aduanera nos dice que dentro del documento oficial del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2011) indica lo siguiente:

Art. 158.- Exportación Definitiva (Reformado por el Art. 18 de D.E. 1343, R.O. 971-S, 27III2017) 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 en la normativa legal vigente. (pág. 34)

LEY GENERAL DE PUERTOS

Según La Ley General de Puerto (Decreto Supremo No 289) (Ley General de Puertos), define que el gobierno nacional debe emitir las disposiciones con la Política Naviera y Portuaria nacional con el fin de armonizarla con la Política económica comercial.

De acuerdo a esta disposición podemos especificar en el siguiente artículo que:

Art. 1.- Todas las instalaciones portuarias del Ecuador, marítimas y fluviales, así como las actividades relacionadas con sus operaciones que realicen organismos, entidades y personas naturales o jurídicas se regirán por las disposiciones contenidas en esta Ley. (Ley General de Puertos)

Art. 2.- Las funciones de planificación, dirección, coordinación, orientación y control de la política naviera y portuaria nacionales se ejercerán a través de los siguientes Organismos: (Ley General de Puertos)

- a) Consejo Nacional de la Marina Mercante y Puertos.
- b) Dirección de la Marina Mercante y del Litoral.
- c) Entidades Portuaria.

(Ley General de Puertos)

LEY DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Los Derechos de Propiedad Intelectual Registro Oficial N0 320(CISE), vigentes en Ecuador que tiene soporte en la Legislación del país determina en el siguiente artículo que:

Art.1. El Estado reconoce, regula y garantiza la propiedad intelectual adquirida de conformidad con la ley, las Decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina y los convenios internacionales vigentes en el Ecuador.

1. Los derechos de autor y derechos conexos.
2. La propiedad industrial, que abarca, entre otros elementos, los siguientes:

La propiedad intelectual comprende:

- ... d. La información no divulgada y los secretos comerciales e industriales;
- e. Las marcas de fábrica, de comercio, de servicios y los lemas comerciales;
- f. Las apariencias distintivas de los negocios y establecimientos de comercio;
- g. Los nombres comerciales; (pág. 2)

LEY ORGÁNICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

(Ley No 2000-1)

La ley orgánica de Defensa del Consumidor (Ley Organica del Consumidor)

según el artículo 1 determina que:

Art.1 Ámbito y Objeto. – Las disposiciones de la siguiente ley son de orden público e interés social, sus normas pro tratarse de una Ley de carácter orgánico, prevalecerán sobre las disposiciones contenidas en leyes ordinarias. En caso de duda en la interpretación de esta Ley, se aplicará en el sentido más favorable al consumidor.

El objeto de esta ley es normar las relaciones entre proveedores y consumidores promoviendo el conocimiento y protegiendo los derechos de los consumidores y procurando la equidad y la seguridad jurídicas entre las partes. (pág. 2)

LEY DE TRANSPORTE MARITIMO Y FLUVIAL

Decreto Supremo 98

Registro Oficial 406 de 01-feb.-1972

Estado: Vigente

De acuerdo a (lexis finder) , la ley de transporte marítimo y fluvial en el decreto supremo del 98 dice que:

NOTA GENERAL: Por Decreto Ejecutivo No. 4, publicado en Registro Oficial 12 de 26 de agosto del 2009 asigna las competencias de la presente ley a la Dirección General de Marina Mercante y Puertos, DIGMAR.

Según el artículo 1 de la Ley de Transporte Marítimo y Fluvial dice que:

Art. 1.- Las funciones de orientación, administración y fiscalización de las actividades relacionadas con el transporte por agua, se ejercerá a través de los siguientes organismos:

- a) Ministerio de Defensa Nacional,
- b) Consejo Nacional de la Marina Mercante y Puertos,
- c) Dirección de la Marina Mercante y del Litoral y el Departamento de Tráfico Marítimo y Fluvial. (pág. 1)

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA EMPLEADA

2.1 ENFOQUE

Esta investigación se realizó con un enfoque **mixto** con enfoque **cualitativo** y **cuantitativo** sobre el Plan de exportaciones de Palmito para la hacienda “El Moral” al mercado francés pretendió resaltar los gustos, cualidades del mercado y los aspectos positivos de este análisis, a través de este trabajo de campo del cual se pudo obtener la información del producto y sus procesos, situación comercial actual, confianza de los productores en este mercado actualmente, política comercial del país meta proyectada a que los productores que tienen su toquen puedan realizar sus trámites en las instituciones necesarias.

Enfoque Cualitativo: Mediante la investigación de campo en la hacienda “El Moral”, pude determinar las cualidades del producto que es cultivado de acuerdo a las exigencias y normas del mercado meta, por medio de las fuentes terciarias se pudo ver las cualidades que tiene el mercado francés como consumidor para determinar la factibilidad del proyecto.

Enfoque Cuantitativo. -A través de la observación en mi visita a la hacienda productora de palmito pude prever la capacidad de producción que es fundamental para responder a la necesidad del consumidor francés, ya que cuenta con los cultivos necesarios para llevar a cabo el proyecto de Plan de Exportación.

2.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

En el desarrollo de la tesina se aplicó los tipos de investigación:

Descriptiva: A través de esta investigación que tiene como finalidad resumir, exponer e identificar el problema que se puede desarrollar en el proceso de exportación, también se pudo dejar en claro la situación cuantitativa del productor de palmito de la hacienda “El Moral” de Santo Domingo, obteniendo datos referentes a la oferta de

palmito en destino, sus principales características y evolución que ha tenido en los últimos años al igual que las necesidades del consumidor francés

Explicativa: A través de esta herramienta se buscó los efectos que impiden a la hacienda “El Moral” dejar de vender al intermediario y realizar el proceso de exportación del palmito al mercado francés, también se determinó la relación que existe entre la demanda y comercialización del palmito.

De campo: Después de cumplir con el desarrollo de los anteriores métodos de investigación, se procedió a trabajar en el método de campo a través de la observación, entrevista realizada al Sr. Zambrano administrador de la Hacienda “El Moral” productora de palmito en Santo Domingo y del Sr. Carcelén quien tiene una pequeña Fina productora de Palmito en la misma zona, con la información recabada se pudo llegar a la conclusión de la factibilidad del proyecto en desarrollo.

2.3 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

Método Histórico -Lógico

Con el estudio **histórico - lógico** sobre análisis de factibilidad de exportación y el estudio de las ventajas de los acuerdos comerciales podemos ver cambios positivos, errores del pasado y una posible proyección al futuro, a través de diversas investigaciones científicas, estadísticas, informes que permitan obtener resultados.

Análisis y Síntesis

Para este proyecto se utilizó la investigación **teórica** mediante el **análisis** y la **síntesis** con de los datos recabados a través de la observación de campo y la investigación terciaria del producto y el comportamiento del mercado meta para llevar a cabo este proyecto concluyendo sus factores positivos y negativos en este trabajo que específico mediante el siguiente análisis PEST podemos determinar los factores externos que pueden afectar el entorno de la hacienda “El Moral”

Tabla 1
Análisis PEST

ANALISIS PEST		
POLITICO LEGAL	SOCIO CULTURAL	TECNOLOGICO
Apoyo Estatal a Exportaciones Tradicionales	Cambio de estilo de vida	El enfoque en el mejoramiento tecnologico agroindustrial
Impuestos	Aumento de consumo de alimentos Sanos	Alta capacidad productiva
Estabilidad Politica	Nivel educativo	Nuevos desarrollos tecnologicos
Leyes y Regulaciones en el producto	Competencia de Mercado Interno	Productos de gran calidad

Fuente: Varias fuentes

Elaboración: La autora

Tabla 2
Análisis FODA

FODA	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
Falta de creditosa los productores para la inversion, falta de conocimiento de los procesos de exportacion, desconocimientos del Tratado de libre Comercio	Capacidad de produccion, alta calidad del producto, clima adecuado, responsabilidad con el medio ambiente.
AMENAZA	OPORTUNIDAD
Las plagas que atacan al palmito, situacion economica del pais, falta de apoyo economico gubernamental a la agroindustria, los competidores en el mercado.	Alta demanda del producto en el mercado de Francia, Acuerdo Comercial con la Union Europea, asesoramiento de Agroindustria en el proceso de produccuon.

Fuente: Varias fuentes

Elaboración: La autora

ANÁLISIS DEL FODA

En el análisis del FODA podemos determinar que en base a la investigación realizada en el sector del palmito que, una de las grandes fortalezas con la que cuenta el país es el clima apropiado para la producción de palmito lo cual influye en la alta calidad del mismo, además que Ecuador se acoge a las normas medio ambientales que exige la Unión Europea a la cual pertenece nuestro mercado meta, Francia, sin embargo en este sector agroindustrial existen debilidades como la falta de capacitación por parte de los entes del gobierno encargados de este sector lo cual puede ocasionar que los productores se sientan desprotegidos.

Ecuador como uno de los más importantes exportadores de palmito a nivel mundial, cuenta con competidores de alto nivel los cual se debe considerar una amenaza que se debe analizar de forma constante para no perder el liderato dentro de este mercado importante dentro de la comercialización mundial.

ANÁLISIS CAME

A través del siguiente Análisis CAME, se determina los Factores Internos y Externos que puede afrontar la hacienda “El Moral” en el desarrollo de su proyecto de exportación.

Tabla 3
Análisis CAME

ANALISIS CAME	
ANALISIS INTERNO	
DEBILIDADES	CORREGIR
La falta de conocimiento de los procedimientos de exportacion, vender al intermediario y no exportar.	La falta de informacion sobre los procesos de exportacion como leyes, impuestos, tratados comerciales, exoneraciones aduaneras, entre otras ventajas para los exportadores.
FORTALEZA	MANTENER
Tener gran capacidad de produccion para responder a las necesidades del mercado meta, el cumplir con los protocolos de produccion exigidos por la Union Europea	Produccion de alta calidad capaz de competir de cualquier mercado internacional, cumplir los requisitos medio ambientales que exige la Union Europea mercado al cual pertenece nuestro mercado meta.
ANALISIS EXTERNO	
AMENAZAS	AFRONTAR
La competencia interna que existe entre los exportadores que ya estan en el mercado y los que van a incursionar.	exportar un producto de calidad, la competencia nacional e internacion y el reto de cumplir con las exigencias de un mercado como el de Francia.
OPORTUNIDADES	EXPLOTAR
Hacerse conocer en el mercado de Francia, crear fuentes mas de empleo	Potenciar la produccion de palmito en el pais, conocer los procesos de exportacion y las ventajas de incursionar al area exportadora de Ecuador.

Fuente: Varias fuentes

Elaboración: La autora

Inducción y Deducción

A través de estos métodos de investigación pudimos obtener una conclusión más acertada de la bitácora de observación y con la entrevista pudimos realizar un trabajo con un concepto más real de la situación de la hacienda para un desarrollo más óptimo de este proyecto.

Conclusión del Plan de Exportación:

- Capacidad de producción de la Hacienda “El Moral” para el proceso de producción.

- Conocimiento del tratamiento del proceso de cultivo del palmito.
- Conocimiento del proceso agroindustrial

Método Empírico

Además se tomó en cuenta el método de investigación **empírica**, también se aplicó en esta investigación a través de la observación participativa dado que estaré en la hacienda “El Moral” estudiando el proceso de producción del palmito, **la entrevista**, se la realizara de manera individual al administrador de la hacienda quien es el encargado de todos los procesos que allí se ejecutan se la realizara dentro de la hacienda “El Moral” “para obtener información sobre su conocimiento de exportación al mercado francés con finalidad de obtener resultados confiables.

Observación

La herramienta de la observación fue utilizada para determinar la experiencia de quienes están a cargo de la producción de palmito, el administrador quien es la guía principal ha estado desde que se inició en 1997 por cuanto cuenta con el conocimiento de cada uno de los procesos del cultivo de palmito, tamaño del cogollo adecuado para industrializar, entre otros factores que hacen de nuestro producto el mejor del mundo.

2.4 HERRAMIENTAS APLICADAS

La herramienta a utilizar para el desarrollo de este trabajo será:

- Observación directa e indirecta
- Entrevista

OBSERVACIÓN:

Observación directa. – Esta fue participativa por lo cual me tuve que trasladar a la hacienda “El Moral” en Santo Domingo (Ver Anexo A), para conocer los procesos de cultivos y saber más sobre los conocimientos de mis entrevistados sobre procesos de exportación del palmito en conserva, aceptación del producto, tratados comerciales.

El día 5 de febrero de 2020 llegamos a la Hacienda “El Moral” lugar donde tuvimos contacto con el Sr. Zambrano, administrador de la hacienda y quien se encargaría de aclarar nuestras dudas como el proceso de sembrado, cuidados posteriores hasta que llegue el momento de la cosecha (cortar la palma y extraer el palmito).

En aquel lugar se pudo observar que cada trabajador ha sido preparado para cumplir con su labor en cuanto al proceso de cultivo y cosecha del palmito, entre lo que se pudo constatar es el conocimiento y la experiencia en el área por más de 20 años tiempo en el que se ha venido desarrollando la actividad.

El día 6 de febrero del 2020 se tomó contacto con el Sr. Carcelén, otro productor de la zona que cuenta con una amplia experiencia en los cultivos de palmito, él nos su deseo de poder ser parte del proyecto de exportación a través de la formación de gremios ya que en su caso no podría tener la capacidad suficiente para cumplir la demanda como si lo tiene la Hacienda “El Moral”.

Acotación: A través de la observación directa realizada se pudo recabar información de gran importancia sobre los cultivos y producción de palmito que sirvió de guía para el desarrollo del plan de exportación.

Observación Indirecta

Para realizar el trabajo de observación indirecta se tomó en cuenta fuentes terciarias, como publicaciones de páginas como ProEcuador, diario el Expreso, entre otras en las que se pudo conocer que, el palmito cuenta con el 61% del mercado mundial y que del 100% de nuestras exportaciones, el 43% va a Francia ya que el aproximadamente el 97% lo consume, estos datos han sido fundamentales para desarrollar la viabilidad del proyecto.

ENTREVISTA

En esta investigación de campo se utilizó entrevista estructurada, para obtener resultados que ayudaron al desarrollo apropiado de mi trabajo, con información de primera mano.

Como conclusión de ambas entrevistas puedo destacar que los productores necesitan más apoyo de parte de las entidades creadas para trabajar en el desarrollo agroindustrial ya

que contamos con la capacidad de producción necesaria para seguir creciendo dentro del mercado pero que los productores desconocen de muchos procesos de comercialización, tratados de libre comercio, que no cuentan con los créditos cuando lo solicitan, aseveran que les ponen muchas trabas lo que les hace perder el interés de seguir creciendo y arriesgarse más.

Primera Entrevista

Nombre: Sr. José Zambrano

Cargo: Administrador

Tiempo de duración: 15 min

Lugar: Hacienda “El Moral”

Durante el tiempo de la entrevista con el Sr. Zambrano pude determinar la capacidad y el conocimiento que tienen en la Hacienda “El Moral” sobre el cultivo del palmito, siguiendo todas las normas y exigencias del producto en mención, además de observar la falta de apoyo gubernamental a los productores en cuestión de créditos que les podrían garantizar mayor estabilidad en su trabajo.

Segunda Entrevista

Nombre: Sr. Julio Carcelén

Cargo: Propietario de sembríos de palmito

Tiempo de duración: 10 min

Lugar: Finca de su propiedad

En la duración de la entrevista al igual que el Sr. Zambrano, el Sr. Carcelén destaca que la falta de créditos es una de las trabas que tienen los productores para crecer, además de la falta de oportunidad para exportar ya que considera que los exportadores que ya tienen un mercado les ponen traba y eso les dificulta poder ingresar a la comercialización del producto en mercados extranjeros.

2.5 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

El desarrollo de este trabajo a través de un enfoque **Mixto** que busco abordar los aspectos necesarios a lo largo de esta investigación con la obtención de resultados a través de la Investigación Aplicada para resolver problemas específicos con aprovechamiento oportunidades, con un Análisis Histórico Lógico con la aplicación del método de la Observación, para la obtención de resultados positivos sobre el análisis de factibilidad del palmito en conserva en el mercado francés , estudiando los porcentaje de consumo del producto entre sus habitantes y el aprovechamiento del tratado comercial describiendo las ventajas para nuestros productores y exportadores con la intención de generar confianza de invertir e incrementar las exportaciones en el Ecuador.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

3.1 PROPUESTA

La Hacienda “El Moral” cuenta con 23 años de experiencia en el área del cultivo de palmito que es un producto tiene preferencia de importancia en el mercado internacional como el de México, EEUU, Israel, Francia entre otros (61% del mercado según la publicación del diario La Hora) por lo que tienen como meta dejar de vender al intermediario y realizar el proceso de industrialización y posterior exportación de palmito en conserva a Francia ya que cuentan con la capacidad de producción suficiente para enfrentar la demanda insatisfecha de ese país.

3.2 TÍTULO DE LA PROPUESTA

Plan De Exportación De Palmito En Conserva A Francia Para La Hacienda “El Moral”
Durante El Periodo 2020-2021

3.3 OBJETIVO DE LA PROPUESTA

Este proyecto tiene como objetivo la propuesta de un plan de exportación de palmito en conserva al mercado francés para la hacienda “El Moral” situada en Santo Domingo, se dedica al cultivo y producción de palmito desde 1997 con 23 años de experiencia en la

siembra y cosecha del mismo tome el riesgo de realizar el proceso de industrialización y posterior exportación del producto, con esto deje de depender de los intermediarios, al llevar a cabo este proyecto ellos obtendrán ventajas como, que al dejar de vender su producto.

3.4 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Con la finalidad de obtener resultados favorables para la Hacienda “El Moral” que cultiva palmito desde 1997 se desarrolla este proyecto de Plan de Exportación de Palmito en Conserva que se proyecta llevar a cabo en el año 2020-2021, dándoles todas las pautas necesarias sobre el proceso de exportación, información del mercado meta y requisitos para el desarrollo exitoso de este proyecto con resultados positivos para la hacienda y que esta a su vez pueda crear más fuentes de empleos en la zona.

3.5 FACTIBILIDAD DE APLICACIÓN

Este proyecto de exportación de palmito en conserva a Francia para la hacienda “El Moral”, es factible ya que este producto cuenta con una amplia aceptación en el mercado meta en el que la mayoría de los hogares franceses consumen el producto, el mismo que ocupa el 43% de las importaciones de este país europeo, siendo de los preferidos por su textura, sabor, color, propiedades nutricionales y sobre todo por cumplir los requisitos medio ambientales que lleva a cuidar que no exista deforestación, además de ofrecer un producto orgánico.

La hacienda dedicada al cultivo y producción de palmito cuenta con 23 años de experiencia lo cual es positivo ya que cuentan con el conocimiento necesario sobre el producto, además de tener entre sus metas realizar el proceso de industrialización y exportación de palmito en conserva al ver la viabilidad del negocio.

Factibilidad Operativa

La hacienda “El Moral” cuenta con la factibilidad operativa adecuada para el proceso de cultivo y producción de palmito, ya que se desempeñan en este ámbito desde 1997 lo que

le garantiza el conocimiento necesario para cumplir con las exigencias de los consumidores del mercado meta.

Factibilidad Administrativa

Desde los inicios en el cultivo de palmito, el Sr. Zambrano ha estado a la cabeza del funcionamiento adecuado de la hacienda, desempeñando con responsabilidad esta actividad, al contar con 23 años de experiencia en este ámbito, ha logrado una estructura adecuada dentro de los procesos de la hacienda, de manera que, cada uno de los trabajadores cumpla su meta con éxito.

Factibilidad Técnica

Se cuenta con los conocimientos y herramientas adecuadas para el desarrollo óptimo del cultivo e industrialización del producto, además de asesoría técnica de Agroindustria en conjunto con el conocimiento del administrador que dirige cada una de las actividades dentro de la hacienda.

Factibilidad comercial

Se determina que cuentan con el conocimiento adecuado y necesario en el cultivo y producción e industrialización del palmito, pero a nivel comercial carecen de conocimiento por lo que la aplicación de este proyecto de exportación es adecuada al momento de iniciar el proceso de industrialización y comercialización del palmito en conserva con meta a ser exportado al mercado francés.

Factibilidad Económica

Las inversiones para el desarrollo del proyecto provienen de la venta de los tallos de palmito al intermediario, acción que se ha dado por muchos años y con lo que se ha logrado un capital para industrialización del palmito además de proyectarse a realizar un presta que permita financiar el proyecto.

Factibilidad Legal

La hacienda “El Moral” cumple con todos los aspectos legales para su funcionamiento con los entes fiscalizadores del área productiva y comercial del país, pagando impuestos al SRI, seguro social entre otras obligaciones.

Factibilidad Social

Esta determinada la responsabilidad social de la hacienda “El Moral” ya que está comprometida con las personas que trabajan dentro de ella, brindado les seguridad, educación, trabajo adecuado, dándoles los instrumentos necesarios para el desarrollo correcto de sus actividades y preocupándose por la salud de sus colaboradores en todo momento.

3.6 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

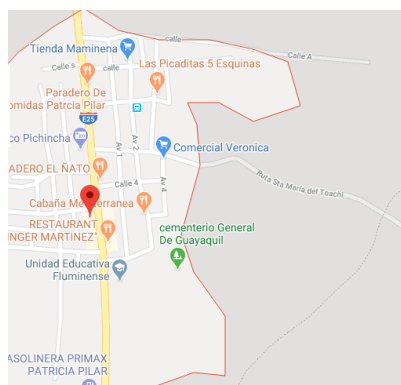
DESCRIPCION DE LA HACIENDA “EL MORAL”

Esta hacienda Palmicultor “El Moral “ cuenta con 120 hectáreas de terreno, se encuentra situada en la provincia de Santo Domingo ingresando por Patricia Pilar aproximadamente a 10 km del pueblo, tiene como ventaja estar al pie del rio Baba, lugar donde desde 1997 de la mano del Sr. Arturo Loayza propietario(fallecido) y quien se empezó con la producción y venta al intermediario de palmito fresco como nos cuenta el Sr. Zambrano encargado de la producción y administración de la hacienda desde ese entonces a la actualidad conde esta actividad es llevada adelante por Mónica e Isabel Loayza Fiallo herederas de esta actividad de la mano del mismo administrador quien hace referencia a la posibilidad de exportar el producto ya que cuentan con la capacidad suficiente para responder a las necesidades del mercado francés y dejar de lado al intermediario que subsiste con el esfuerzo del agricultor.

La hacienda “El Moral “no cuentan con el conocimiento necesario para la realización del proceso comercial por lo que requieren de asesoría técnica para mejorar la calidad ya que nuestro país cuenta con el clima adecuado para el desarrollo pleno del palmito.

UBICACIÓN

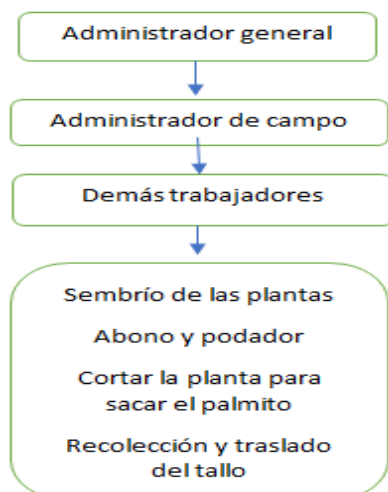
Imagen 3
Ubicación



Fuente y Elaboración: Google Maps

Como podemos constatar en Google maps, la hacienda pertenece a la provincia de Santo Domingo, a la altura de la parroquia Patricia Pilar 10 km aproximadamente hacía el campo aproximadamente 10km.

FLUJO DEL ORGANIGRAMA DE LA HACIENDA “EL MORAL”



Fuente: Hacienda “El Moral”

Elaboración: La autora


ADMINISTRACIÓN Y RECURSO HUMANO DE LA HACIENDA “EL MORAL”

Para la Hacienda “El Moral” dedicada al cultivo de palmito es muy importante contar con los recursos humanos necesarios para el logro de sus objetivos de producción es la razón por la que su estructura administrativa se divide de la siguiente manera:

- **Administrador general:** Es la persona designada por las hermanas Loayza para llevar a llevar adelante cada decisión autorizadas por ellas a nivel administrativo, no percibe sueldo por ser esposo de una de las socias.
- **Administrador de campo:** Es la labor que realiza el Sr. Zambrano desde los inicios con la administración general del Sr. Arturo Loayza y ahora con el esposo de una de las herederas de la hacienda quien ha tomado su lugar, el se encarga de supervisar cada proceso del palmito, desde la plantación hasta la producción y recolección de la misma cuidando de cada detalle para lograr un producto de alta calidad.
- **Demás trabajadores:** La Hacienda “El Moral”, cuenta con un recurso humano de aproximadamente 20 personas encargadas del sembrío de las plantas, el control

de las mismas, hasta la recolección y traslado del palmito a el lugar donde será industrializado.

FICHA TÉCNICA:

Variable	Palmito en lata
	<p>El palmito es un vegetal que proviene del cogollo tierno que se encuentra dentro de la palma que se produce en Santo Domingo, esta legumbre de color blanco y textura suave puede medir hasta 90 centímetros de largo.</p>
<p>DENOMINACIÓN</p>	<p>Conserva esterilizada de palmito embazado en lata de 400gr.</p>
<p>DESCRIPCIÓN</p>	<p>Es un producto sano, fresco y tierno, libre de tierra y de sustancias extrañas con una longitud de 6 cm, será clasificado por calidad y esterilizado mediante el calor y puestos en envases adecuados, herméticamente cerrados. Durante el proceso de industrialización le será añadido sal y ácido cítrico de calidad alimentaria, este producto estará libre de materias inorgánicas y deberá permanecer en condiciones óptimas de consumo mínimo de un año.</p>

ENVASE Y EMPAQUE	Dimensiones: 12.4cm * 8.3cm * 5cm Peso neto: 400 gr Material: Hojalatas
ETIQUETADO	Marca: Palmi Ecuador Formato: Entero
DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO	Todo el año
CAPACIDAD DE PRODUCCION	80 toneladas anuales
VARIEDAD	Palmito color Marfil
ALMACENAMIENTO	Sera almacenado en un lugar limpio, libre de contaminación, fresco, seco con las medidas adecuadas de seguridad sanitaria.
INGREDIENTES	Palmito, sal, agua, acidulante y ácido cítrico.
VALORES NUTRICIONALES	Valor energético:27.43 kcal Grasa: 0.15g Grasa saturada: 0.05g Hidratos de carbono: 4.7g Azúcares: 0.97 g Proteínas: 1.73g Fibra: 1.92 g Sal: 0.74 f
GLUTEN	Este producto está libre de gluten
CERTIFICACIONES	Certificación Orgánica Certificación Agrocalidad Registro Sanitario
SUBPARTIDA ARANCELARIA	2008.91.00

Fuente: Varias

Elaboración: La autora

Partida Arancelaria

El palmito con la partida arancelaria 2008.91.00 Palmito ubicada en la Sección IV de productos de la industria alimenticia capítulo 20 preparación de hortalizas u otros frutos o demás partes de plantas, ingresa con el 0% arancel al mercado europeo (Francia) de acuerdo con el Tratado Comercial firmado el 2016 y que entró en vigencia en el 2017. alimentos procesados y en el subsector de conservas vegetales (Proecuador), El cultivo comercial de palmito en el Ecuador se inició en 1987 siendo parte de las exportaciones no petroleras del país con mayor salida ocupando el 9no lugar de los productos más

exportados del país, aportando de esa manera al crecimiento comercial y económico a través de los años.

Barreras No Arancelarias:

El palmito ecuatoriano en el mercado francés debe presentar certificado de origen el mismo que debe ser legalizado en el país de origen, este documento es querido para las mercancías provenientes de países miembros que son parte del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea con el cual puede acceder a la exageración de aranceles ya que es el único documento que certifica su origen y acredita los beneficios del tratado comercial sobre el producto, el certificado de origen tiene una validez de 180 días y es emitido por el Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador (MIPRO).

Además del certificado de origen se debe solicitar el certificado fitosanitario que son emitidos en Ecuador, este certificado es un documento que determina la situación de salubridad en el que se encuentra un producto vegetal exportable.

Para exportar palmito se debe solicitar el certificado fitosanitario en la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad Agro (AGROCALIDAD).

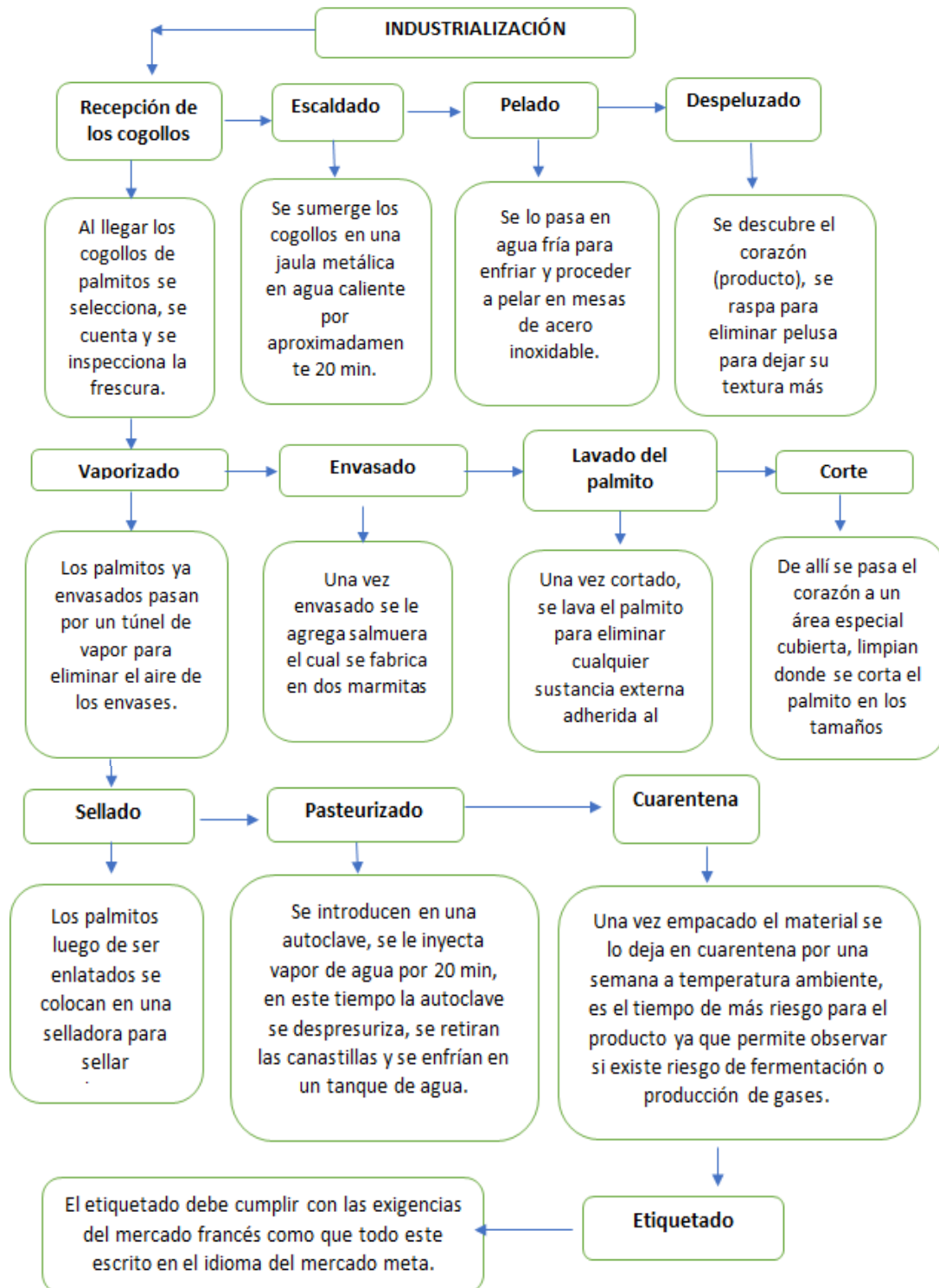
Tabla 4
Arancel del palmito

ARANCEL PROMEDIO PARA LA PARTIDA 200891 ORIGINARIA DEL ECUADOR		
Países	Aplicada %	Ad-valorem %
Francia	0	0

Fuente y Elaboración: LIC. JORGE ALBERTO CEVALLOS BUITRÓN

FLUJO DE PROCESO DE INDUSTRIA DE LA HACIENDA “EL MORAL”

Gráfico 1
Flujo de proceso de industrialización del palmito



Fuente: Hacienda “El Moral”
Elaboración: La Autora
ESTUDIO DE MERCADO FRANCIA

FACTORES DEMOGRAFICOS

Imagen 4
Factores Demográficos



Fuente y Elaboración: Datosmacro.com

Según información publicada en ProEcuador (proecuador, 2018), Francia está situada en la Europa Occidental y se encuentra entre las 10 economías mundiales más importantes, su capital es Paris, cuenta con una superficie de 549.087km², tiene una población de aproximadamente 67.012.883 habitantes que son mayoritariamente cristianos, tiene como idioma el francés, su moneda es el euro al igual que la mayoría de los países de la Unión Europea, Francia es uno de los países donde sus habitantes cuentan con un alto nivel educativo a pesar de ser muy poblado.

FACTORES POLITICOS

Según (ICEX), Francia es una república democrata que cuenta con presidente o jefe de estado elegido por votación popular, es un país de redito alto y miembro de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico OCDE, además de ser uno de los destinos turísticos preferidos por los viajeros del mundo, referente de moda y cine, este país europeo cuenta con una tasa de interés TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutee) en francés (IVA) en nuestro país.

De acuerdo a la publicación de (DELEGACION DE LA UNION EUROPEA EN ECUADOR, 2017), el país francés efectúa en su gran mayoría intercambio comercial con Alemania, también con otros países de la Unión Europea, Estados Unidos y Asia, con Ecuador mantiene un proyecto vigente de cooperación y apoyo con la unión europea para las MIPYMES con el objetivo de apoyar el desarrollo económico del país por lo que da como ventaja exportar a Francia acogiéndose a los beneficios del acuerdo firmado en el 2016 y que entró en vigencia en 2017.

GUSTOS Y PREFERENCIAS

La población francesa está preocupada cada vez más por consumir productos orgánicos que benefician a su salud por ello es un mercado bastante exigente por lo que los productores deben poner atención al proceso de la producción.

En Francia no se produce palmito porque su clima no es el adecuado para este tipo de cultivo por ello tienen que importarlo para su consumo siendo Ecuador unos de sus principales proveedores.

Según la publicación de ICEX (España Exportaciones e Inversiones) a través de una investigación realizada por la Agencia Bio y recogida por Food Navigator, los consumidores franceses cada vez sienten más interés por la alimentación orgánica y que de hecho 7 de cada 10 dicen comprar productos orgánicos al mes y que 8 de cada 10 valoran el desarrollo de este tipo de alimentación nutritiva. (ICEX)

En la investigación realizada por ICEX se determina que la categoría que más demandan los franceses son las frutas y las verduras las cuales han aumentado su consumo en un aproximado del 12% en los últimos tiempos.

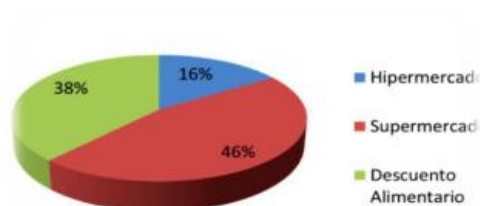
CENTROS DE DISTRIBUCIÓN EN FRANCIA

A través de la misma publicación se determina que Francia cuenta con tres tipos de canales de distribución que facilita al producto llegar de forma más segura y directa a las diferentes categorías de consumidores que son mayoristas, minoristas y distribuidores de hostería, restaurante y catering según se informa en la guía comercial de Francia. (ICEX)

En el siguiente grafico se muestra como son los canales de distribución en Francia.

Gráfico Estadístico 1 Canales de Distribución en Francia

Gráfico No. 6 Canales de Distribución de Francia.



Fuente: Pro Ecuador

Elaboración: Gabriela Vaca

Como podemos ver en el gráfico anterior, Francia divide su distribución de mercados en Hipermercados, Supermercados y Descuento Alimenticio debidos a sus características demográficas y geográficas, es una forma de acercarse más al consumidor a través de estos canales de distribución.

Carrefour:

Según la página oficial de (carrefour), esta empresa fue creada en 1959 en sociedad por las familias Fournier y Defforey con un concepto de hipermercado abriendo primero en la isla francesa de Sainte-Geneviève-des-Bois, ahí se expandió a Bélgica en 1969, a España en 1973, a Brasil en 1975, en 1961 la sociedad Promodes se creó tras la fusión de las empresas de dos familias dirigidas por PaulAuguste Halley y Léonor Duval-Lemonnier.

Carrefour significa “Cruce de caminos” ya que este primer hipermercado francés estaba ubicado en un cruce de caminos. (Grabriela Vaca, 2015, pág. 42)

Según (Proecuador), esta marca está dedicada a distribuir productos orgánicos, Carrefour Bio, desarrollada en el 2013 y ya cuenta con 20 tiendas con este concepto según la publicación de ProEcuador el 30 de noviembre 2018.

El concepto Bio es una exigencia de los mercados europeos quienes se preocupan por la protección del medio ambiente por ello los productores deben acogerse a ella para poder ingresar a Francia o cualquier otro país de la Unión Europea.

ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA

De acuerdo a investigación documental realizadas al mercado meta (Francia) que es el mercado demandante y Ecuador como ofertante siendo la hacienda “El Moral” una de las exportadoras con la disponibilidad de cubrir las necesidades de los consumidores franceses.

Oferta

Al realizar la oferta proyectada del Plan de exportación se determinó que la Hacienda “El Moral” considera exportar 79 toneladas de Palmito en conserva en el primer año para cubrir las necesidades del mercado insatisfecho de Francia, el palmito ecuatoriano cuenta con gran aceptación en este mercado por su excelente calidad y sabor lo cual lo ha llevado a ser líder sobre países exportadores como Costa Rica o Bolivia principales competidores.

La proyección de la Hacienda “El Moral” es exportar aproximadamente 79 toneladas en el año para cubrir las necesidades y exigencias del mercado francés las mismas que serán despachadas en contenedores de 40 con proyección a incrementar esta cantidad.

Demanda Proyectada

Según datos recabados por (Proecuador), el 99% de los hogares franceses consume palmito en conserva y del 100% de este producto en el mercado meta el 43% es procedente desde Ecuador por ende tenemos una alta demanda de consumo por lo que es factible que la hacienda “El Moral” pueda ingresar a este mercado cumpliendo todas las normas y exigencias que imponen a los productos de consumo.

El motivo por el cual se eligió a esta hacienda es porque cumple con todos los procesos de producción y cultivo que exige este mercado europeo, cuidando el medio ambiente y evitando la deforestación de nuestros bosques, además de estar situada en el lugar idóneo para el desarrollo exitoso del palmito ya que cuenta con el clima adecuado, también están preocupado por aplicar nuevas técnicas de cultivo para cumplir con el requisito orgánico en el producto.

Esta propuesta está ligada a la exportación de palmito en conserva a Francia dada la aceptación de nuestro producto en este mercado, por ende, sería beneficioso para la hacienda tomar el riesgo ya que no enfrentaría a la apertura de un nuevo mercado, sino que incrementaría la oferta en uno que ya conoce y prefiere lo nuestro.

ESTADÍSTICAS DEL PALMITO EN CONSERVA

Francia ha sido uno de los principales mercados del palmito ecuatoriano, en el siguiente grafico observaremos las variables en los porcentajes de exportaciones desde el 2014 a 2019(5 años) donde podemos ver que nuestro mercado meta tiene el 43%.

Gráfico Estadístico 2
Principales destinos del palmito



Fuente: Base de datos DATASUR 2020

Elaboración: La autora

VALOR FOB EXPORTADO A LOS 4 DESTINOS EXPUESTOS DE PALMITO.

Gráfico Estadístico 3
Valor FOB exportado 2014-2019



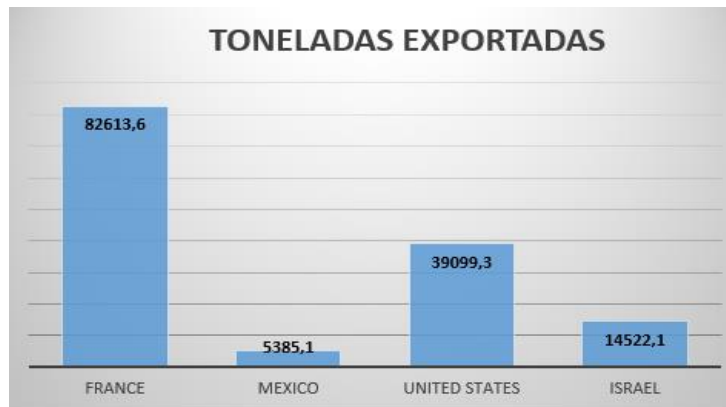
Fuente: Base de datos DATASUR 2020

Elaboración: La autora

Como podemos observar en el grafico los valores FOB exportados en los últimos 5 años determinan a Francia como el principal mercado con \$108.709.706,80 millones de dólares aproximadamente.

TONELADAS FOB EXPORTADAS

Gráfico Estadístico 4
Toneladas FOB exportadas



Fuente: Base de datos DATASUR 2020
Elaboración: La autora

Este gráfico representa las toneladas exportadas a cada país de destino mencionada, en el podemos observar que el mercado francés ocupa el primer lugar con 82.613.6 toneladas en los últimos 5 años.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A FRANCIA EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS.



Fuente: Base de datos DATASUR 2020
Elaboración: La autora

En este gráfico se representa el comportamiento de las exportaciones en los últimos 5 años, en el 2014 podemos observar que Ecuador tuvo mayores ingresos por las exportaciones a Francia, mientras que el 2019 se obtuvo una caída significativa en las exportaciones.

ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO

Competencia Nacional:

Al tener la intención de ingresar al mundo de las exportaciones, la Hacienda “El Moral” debe tomar en cuenta la competencia que son las empresas exportadoras en el país que ya cuentan con un sitio en este mercado además de la experiencia, a continuación, se mencionaran algunas que están dentro del informe sectorial de (Proecuador)

- Tropicalfoods S.A
- Ecuavegetal S.A
- Protropic CIA LTDA (Productos tropicales)

Competencia Internacional:

Existen aproximadamente 141 países exportadores de palmito donde Ecuador abarca más del 62.1% del mercado mundial según Fedexpor (fedexpor) por encima de las exportaciones de banano, camarones o atún, convirtiéndolo en el principal exportador de palmito en el mundo seguido por Costa Rica y Bolivia sus principales competidores con un aproximado de 20% y 5% respectivamente.

Del 100% de las exportaciones de palmito ecuatoriano, aproximadamente el 41% van al mercado francés seguido de EEUU que es nuestro segundo mercado más importante sin dejar de mencionar a México, Chile Argentina, Israel entre otros países.

Costa Rica: Este país Centro Americano es el principal competidor de Ecuador en la exportación de palmito a Francia acaparando un aproximado del 15% ocupando el segundo lugar en el mercado palmicultor mundial con un estimado del 20% del mismo.

Bolivia: Este país ha logrado un 5% en las exportaciones de palmito a nivel mundial, sin embargo, en el mercado francés como el segundo proveedor del producto tenemos a Bélgica con aproximado del 8% seguido muy cerca de Perú con un 7% siendo los más cercanos competidores del palmito ecuatoriano.

ANÁLISIS DE LA LOGÍSTICA

REQUISITOS EN DESTINO (IMPORTACIÓN)

De acuerdo a (europa.eu) como unión aduanera, la EU se beneficia de unos de los procedimientos de importación que están considerablemente armonizados. Tan solo persisten algunas diferencias entre sus 28 Estados miembros.

Francia es uno de los seis estados miembros fundadores de la Unión Europea, al participar en la ratificación de los Tratados de Roma que establecieron las Comunidades Europeas y entraron en vigor en 1958 según la información publicada en (European Commission)

Según la misma publicación (trade.ec.europa.eu) agrupo los principales requisitos que exigen los países miembros de la Unión Europea (Francia) a sus importaciones, también destaca a que autoridades se pueden recurrir los exportadores (La Hacienda “El Moral”) para que puedan aclararles que:

Declaración en Aduana: DUA (Documento único Administrativo)

Es la asignación de las mercancías importadas a cualquier destino Aduanero que se efectúe por la DUA, formulario común para todos los países miembros de la UE con el arreglo al Código Aduanero Comunitario y al Reglamento (CEE) N0 2454/93:

Documentos generales según ICEX (España, Exportador e Inversión) (ICEX) son los siguientes:

Documentos Comerciales

1. Factura pro forma: es un documento provisional que podría ser emitido por el exportador con la finalidad de que el comprador disponga de la información necesaria sobre los elementos que conformen la operación la misma que, cuando existe una relación de confianza entre exportador e importador sustituye a la oferta comercial en la cual el exportador propone el precio y las condiciones de venta de la operación que si es aceptada sirve para que se confirmen los datos de la exportación.
2. Factura comercial: Es el documento comercial más importante en el flujo de documentos de una operación de exportación, lo emite el exportador una vez

confirmada la operación de venta para que el comprador importe los productos o servicios que se suministran.

Además, es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías en aduanas (ICEX)

3. Lista de contenido: Es un documento de control, emitido por el exportador para detallar los bultos, cajas, fundas o paquetes que componen una expedición, así como el peso y contenidos de cada uno, identificándolos con números o referencias lo que facilitaría la labor de inspección y reconocimiento de los bultos que comprenden el embarque que figuran en la factura comercial.
4. Certificado de Origen: Es un documento que determina el origen de las mercancías para saber si es originaria del país exportador o de un tercer país.
5. Conocimiento de Embarque Marítimo: Es un documento emitido por la empresa naviera o su agente en el que hace constar que ha recibido la mercancía para su traslado al puerto de referencia en la nave que se indica.

Para la Unión Europea el certificado de circulación es el EURO-1, este es un documento que justifica las preferencias arancelarias que otorga la Unión Europea a sus socios comerciales con acuerdos preferenciales, este documento se emite al momento de realizar la exportación de las mercancías. La Unión Europea es el único organismo que lo puede emitir a los países con quienes tiene acuerdo comercial, el EURO-1, deberá ser presentado junto a la DUA de exportación (Documento Único Administrativo) y debe estar validado por la aduana de salida y su finalidad es que las mercancías se acojan al Régimen Arancelario Preferencial y por consecuencia beneficiarse de los derechos de aduana. (EUR-1)

Documentos exigibles.

Documentos para importar en Francia.

- Documento de embarque
- Factura comercial
- Lista de empaque
- Declaración de intercambio de bienes.

NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS.

Sabemos que el mercado europeo entre ellos Francia, son exigentes a la hora de importar un producto sobre todo si se trata de aquellos para el consumo humano, es por esta razón que el etiquetado de los productos indiferente de cuál sea, todas las presentaciones deben llevar en francés y ser validadas por normas internacionales las que impone Francia según información destacada en ProEcuador.

La siguiente información debe ser considerada para el etiquetado de los productos a exportar a la Unión Europea:

- El nombre del producto.
- Lista completa de ingredientes o categorías de ingredientes que lleva el producto en orden descendente según la cantidad.
- Cantidad neta (peso, volumen)
- Fecha de vencimiento.
- Nombre del fabricante, envasados o distribuidor.
- Las instrucciones de uso y conservación.
- Identificación de lote.
- País de origen.

REQUISITOS MEDIO AMBIENTALES

Este tipo de requerimientos hace Francia a todo el mundo y los aplica a través del Ministerio de Medio Ambiente para las importaciones por medio de la Ley Grenelle, que establece los requisitos ambientales a productos y servicios dirigidos al consumidor final francés, dando mayor atención a la obligatoriedad del etiquetado eco ambiental.

PROCESO PARA LA EXPORTACIÓN

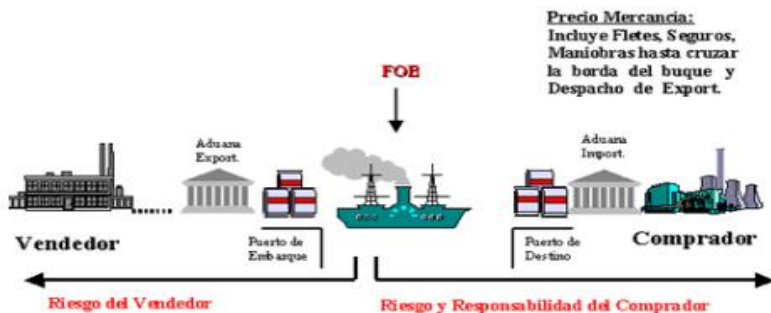
NEGOCIACIÓN

Empresa de destino. – **Carrefour**, es una cadena de hipermercado en línea que se sitúa en París – Francia y cuenta con presencia en países como Bélgica, España o Brasil, esta empresa tiene miles de productos que oferta a sus consumidores por lo que considero que se puede introducir nuestra marca a su stock ofertante.

Imagen 5 Incoterm FOB

FOB

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



Fuente y Elaboración: Coexport

Incoterm a Utilizar

FOB. - El Incoterms de elección es el Fob el cual determina nuestra responsabilidad como exportador hasta el momento que la mercancía este a bordo del buque que la traslade, desde eso momento en adelante la responsabilidad será del importado quien sumirá los riesgos hasta que el producto este en su bodega de almacenaje para luego ser distribuido como el convenga adecuado.

CONDICIONES E INSTRUMENTOS DE PAGO

El exportador debe tener en conocimientos los instrumentos financieros a la hora de realizar una negociación internacional, además tiene que especificar la condición de pago mediante las negociaciones con su cliente (importador). Es importante que conozca sobre:

Carta de crédito: Es una promesa de condición de pago que se efectúa en un banco (emisor) por cuenta de una persona (solicitante) ante otra persona (beneficiario) normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos, existen diferentes modalidades: revocables, irrevocables, notificada, confirmada, a la vista, a plaza y transferible.

Es la forma de pago más segura y recomendable para el nuevo exportador. Si el pago de sus exportaciones es mediante carta de crédito y no conoce al cliente, exija que

la carta de crédito documentaria sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos y será la forma de pago a la que se acogerá la hacienda “El Moral”, a través de una carta de crédito que le garantizara una negociación seria y sin riesgos.

FLUJOGRAMA PARA LA APERTURA DE UNA CARTA DE CREDITO

En la siguiente imagen se muestra de manera didáctica los procesos de apertura de carta de crédito.

Imagen 6
Flujo de Apertura de Carta de Crédito



Fuente y Elaboración: ProEcuador

La hacienda “El Moral” al realizar su primera exportación ha negociado el pago con de CARTA DE CREDITO a través del banco francés NBP Paribas que es uno de los principales bancos europeos ubicado en Paris – Francia, en este acuerdo se determinó que los gastos del proceso de la carta de crédito será 50% a cubrir el importador y 50% el exportador.

FLUJO DE EXPORTACIÓN

Exportación definitiva (Régimen 40)

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legislación vigente (Art. 158 del Reglamento del (Copci) (Aduana del Ecuador SENA)

ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN UNA OPERACIÓN DE EXPORTACION:

Para realizar una operación de exportación cuenta con la participación de los siguientes actores según la Guía de Exportación publicada en 2017 por ProEcuador donde se lo detalla de la siguiente manera:

- PROVEEDOR
- IMPORTADOR
- BANCO COMERCIAL
- COMPAÑÍA DE SEGUROS
- COMPAÑÍA DE TRANSPORTE, AGENTE DE CARGA, FORWARDER
- SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS
- AGENTE DE ADUANAS
- EMPRESAS CERTIFICADAS

¿Quién puede exportar?

En la publicación de ProEcuador del 2017 se expone que quienes pueden realizar exportaciones son tanto los ecuatorianos como extranjeros residentes en el país, personas naturales o jurídicas que no tengan deudas con el Estado (SRI, IESS) que no tengan procesos judiciales. (Proecuador)

Requisitos para el exportador:

El exportador debe constar con los siguientes requisitos para poder realizar su proceso de exportación de forma adecuada y cumpliendo con las reglas impuestas por el estado ecuatoriano a través de la aduana. (Proecuador)

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
 - Banco Central
 - Security Data.
3. Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá:
 - Actualizar su información.

- Crear usuario y contraseña.
- Aceptar las políticas de uso.
- Registrar firma electrónica.

Estos son los principales requisitos que requiere la persona que desea realizar exportaciones para constar en el sistema de Aduanas y puedan realizar sus operaciones sin problema alguno. (Proecuador)

Registro de exportador en el Ecuapass:

1. En el primer paso el futuro exportador deberá:
 - Tramitar el RUC en el Servicio de Rentas Internas.
 - Adquirir el certificado digital para la firma electrónica, (Banco Central del Ecuador o Security Data)
2. En el paso dos el futuro exportador deberá realizar los siguientes tramites:
 - Registrarse en el portal de Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ece>)
(actualizar base de datos, crear usuario y contraseña, aceptar políticas de uso, registrar firma electrónica)
 - Registro de usuario/ autenticación electrónica (solicitud de uso del representante legal de la empresa, solicitud de uso del empleado con la autorización del representante legal, solicitud de uso general-autorización a terceros, solicitud de uso de entidad pública)

DOCUMENTOS PRE EMBARQUE

Cotización de exportación: Es el documento en el cual se establece los derechos y obligaciones del exportador como del importador con la finalidad de evitar riesgos de una operación comercial, para la cotización se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Objetivo: Es importante especificar las características del producto (entre ellos el peso, medidas, materiales, calidad, y todo lo que compete al producto a cotizar)

- Forma de pago: De acuerdo a la medida que escogió se deberá señalar la cláusula sobre la negociación.
- Producto y embalaje: Se debe llegar a un acuerdo entre exportador e importador para determinar el tipo de artículo y embalaje seleccionado para proteger el producto.
- Entrega de la mercancía: Se debe incluir la fecha de entrega y el lugar específico de entrega negociado, situación que dependerá del Incoterm que utilice.

PROCESO PRE EMBARQUE

Procedimiento para Exportar desde Ecuador

*Gráfico 2
Flujo de proceso de Exportación*



Fuente y Elaboración: Servicio de Comercio Exterior y Logística

Este proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, es la misma que podrá ser acompañada de una factura o proforma y documentación necesaria para el pre embarque, este proceso no es una simple intención de embarque, sino una declaración con vinculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por parte del exportador o declarante. (Proecuador)

Según la publicación de ProEcuador, los principales datos que se consignaran en la DAE son:

- Del exportador o declarante.
- Declaración de la mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso
- Demás datos relativo a la mercancía

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

1. Factura Comercial original
2. Lista de embarque
3. Actualizaciones previas (cuando lo amerite)

Sugerencia:

Cabe destacar que dependiendo del tamaño de su empresa y de la actividad económica de la misma, donde se involucran más de un encadenamiento productivo, se sugiere contratar un agente de aduanas para que lo asesoren en la apertura y cierre de la exportación, aunque no es una obligación contratarlo. (Proecuador)

Trámite De Declaración Juramentada De Origen (DJO)

Primer paso: Ingresar al portal de ECUAPASS poner usuario y contraseña

Segundo paso: Ventanilla única ecuatoriana (VUE):

- Certificado de origen (CO)
- Declaración juramentada de origen (DJO)

Tercer paso: Elaboración de la DJO:

1. Identificación de Empresa
2. Producto (diligenciar un formulario por cada producto)
3. Utilización de instrumentos de competitividad aduanera
4. Materiales extranjeros importados o adquiridos en el mercado nacional
5. Materiales nacionales

6. Costos y valor en fabrica – producto terminado
7. Proceso de producción (completa la descripción por etapas)
8. Características técnicas del producto
9. Aplicaciones del producto
10. Valor agregado nacional (VAN)
11. Selección de esquema o acuerdo para origen
12. Representante legal

Opciones para el usuario:

1. Guardar temporal
2. Traer (información guardada)
3. Registro

CERTIFICADO DE ORIGEN

La publicación del (EUR-1), el certificado que exige la unión europea es el EURO-1 que certifica el origen de las mercancías ingresadas y que pueden acogerse a través del mismo a preferencias arancelarias por ser parte de un tratado comercial con la Unión Europea, Ecuador al ser parte de un acuerdo comercial con este continente puede acogerse a los beneficios otorgados con el certificado de origen.

AUTORIZACIONES PREVIAS AL EMBARQUE

REGISTRO COMO OPERADOR DE EXPORTACIÓN EN AGROCALIDAD Y OBTENCIÓN DE CERTIFICADO FITOSANITARIO:

Registro en Agrocalidad: El usuario debe solicitar el registro de operador en la página web de Agrocalidad (www.agrocalidad.gob.ec) como Exportador, Productor, Productor – Exportador, Comercializador.

Inspección: Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado y prepara un reporte, el cual debe ser aprobado, una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado y un código de registro, los cuales avalan el registro como operador en Agrocalidad (este registro es reconocido internacionalmente) (Agrocalidad)

Solicitud de certificado fitosanitario: El Certificado Fitosanitario se lo requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma,

se solicita una inspección o pre inspección (si el lugar de acopio o cultivo es fuera del lugar de salida de carga), esto se realiza en el punto de control (aeropuertos, puertos marítimos, pasos fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de pre inspección. (Proecuador)

Los documentos requeridos son los siguientes:

- Registro de como operador
- Copia de manifiesto de embarque
- Factura proforma u otro documento que indique información de envío.

En el caso de pre inspección se emitirá un certificado provisional que se canjeara por el Certificado Fitosanitario en el punto de control, en el caso de una inspección una vez aprobada, se otorgara el Certificado Fitosanitario para envío a realizarse.

- Requisitos para registro <http://www.agrocalidad.gob.ec/requisitos-para-registro/>
- Listados oficiales <http://www.agrocalidad.gob.ec/listados-oficiales-sanidad-vegetal/>
- Normativas sobre exportación <http://agrocalidad.gob.ec/normativas-sobre-exportacion/>

EMBARQUE:

- **Salida del medio de transporte**
- **Transmisión del documento de transporte.**

POST EMBARQUE

En la publicación de proceso logístico de ProEcuador se determina que al regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación (DAE), finalmente el exportador podrá regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación ante el SENA E y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para el consumo (régimen 40). (Proecuador)

Una vez realizado este registro, la DAE obtiene la marca **REGULARIZADA**. Para poder completar este proceso que cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque, este trámite requiere de los siguientes documentos:

- Copia de la factura comercial
- Copia de lista de embarque
- Copia de certificado de origen
- Copias no negociables de documentos de transporte multimodal

EMBARQUE:

POL: Guayaquil – Ecuador

POD: Le Havre – Francia

En la siguiente imagen se detalla las principales navieras que transportan mercancía desde Ecuador a Francia.

Tabla 4
Tránsito vía marítima de ECU- FRA

TRANSPORTE VÍA MARÍTIMA DESDE ECUADOR HACIA FRANCIA			
DÍAS DE TRÁNSITO			
AGENCIA NAVIERA/ PRINCIPALES PUERTOS	LE HAVRE	FOS-SUR-MER	BREST
MAERSK LINE	27	26-33	25
CMA-CGM	18	24	30
MEDITERRANEAN SHIPPING	23	24	29
HAMBURG SUD	24	28	45
HAPAG LLOYD	23	44	-

Fuente y Elaboración: Pro Ecuador

El tránsito es un promedio de 24 días hábiles

Ruta Logística

En el siguiente grafico se detalla el transito fluvial desde Guayaquil-Ecuador hasta Le Havre-Francia.

Imagen 7
Ruta Logística



Fuente y Elaboración: Pro Ecuador

Tiempos de Nacionalización.

En la siguiente imagen se puede determinar las etapas transfronterizas de exportación en Francia.

Tabla 5
Tiempos de nacionalización.

ETAPAS PARA EL COMERCIO TRANSFRONTERIZO EN FRANCIA	EXPORTACIÓN	
	DURACIÓN (HORAS)	USD COSTO
Cumplimiento fronterizo	0	USD -
Cumplimiento documental	1	USD -

Fuente y Elaboración: Pro Ecuador

CUBICAJE

La transportación de nuestro producto será vía marítima desde el puerto de Guayaquil en Ecuador hasta el puerto de Le Havre- Francia al cual llega aproximadamente el 97% de nuestras exportaciones por la facilidad de acceso marítimo y por ser un lugar estratégico para la distribución en ese mercado.

Imagen 8
Medidas del Contenedor



Dimensiones exteriores (pies)	Longitud	Anchura	Altura
	40'	8'	9' 6"
Dimensiones interiores (mm)	Longitud	Anchura	Altura
	11.586-11.610	2.280-2.310	2.530-2.607
Altura máx. hasta la línea roja de carga (mm)			2.430-2.507
Aberturas de puertas (mm)		Anchura	Altura
		2.288-2.310	2.490-2.576
Peso (kg)	Bruto	Tara	Carga útil
	34.800	4.260-4.900	29.900-30.540
Volumen (m ³)			67,10-68,70

Fuente y Elaboración: Hamburg Sud

Para realizar nuestra operación de transportar el producto, utilizaremos un contenedor de 40" high-cube cerrado en el cual se enviará 17.74 toneladas, se escogió este contenedor porque que facilitara su traslado de una forma más segura y adecuado para que nuestra mercancía llegue a destino.

Caja de cartón

Imagen 9
Caja de Cartón



Medidas: 25x25x30

Fuente y Elaboración: Páginas de internet

Nuestro producto tendrá recipientes de latas de 12.4cm de alto * 8.3cm de ancho * 1cm la tapa como contenedor primario el mismo que contendrá 400gr de palmito en conserva, luego pasarán al embalado secundario que serán cajas de cartón de 25cm largo * 25cm ancho * 30cm alto:

Procedimiento:

Paso 1

Se distribuirán las latas de palmito en conserva de la siguiente manera:

Dentro de la caja de pondrán 3 filas y 3 columnas en las que se ubicarán = 9 + 1 Apilada = 18 latas por cada caja máster.

Distribución de las cajas sobre el pallet

Como se ilustra en el gráfico, las cajas se distribuirán y serán apiladas en el pallet de tal manera que entrarían 112 cajas master.

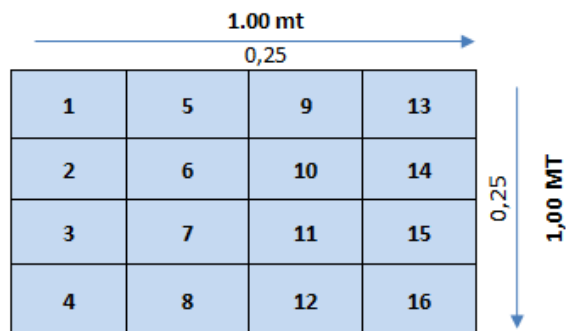
Imagen 10

Cajas master

APILAMIENTO:

ALTURA INTERNA	2,31		
ALTURA DE PALLET:	0,15	+	0,5 0,2
DISPONIBLE PARA	2,11		
APILAMIENTO			
ALTURA CAJA:	0,3		

FILAS:	7	4
COLUMNAS:	4	
TOTAL CAJAS:	16	

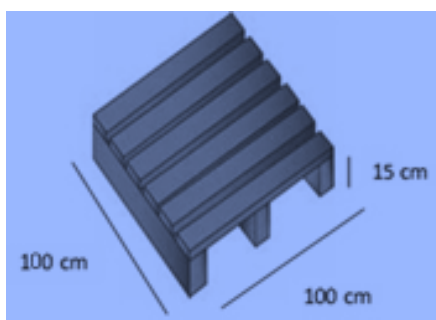


Elaboración: La autora

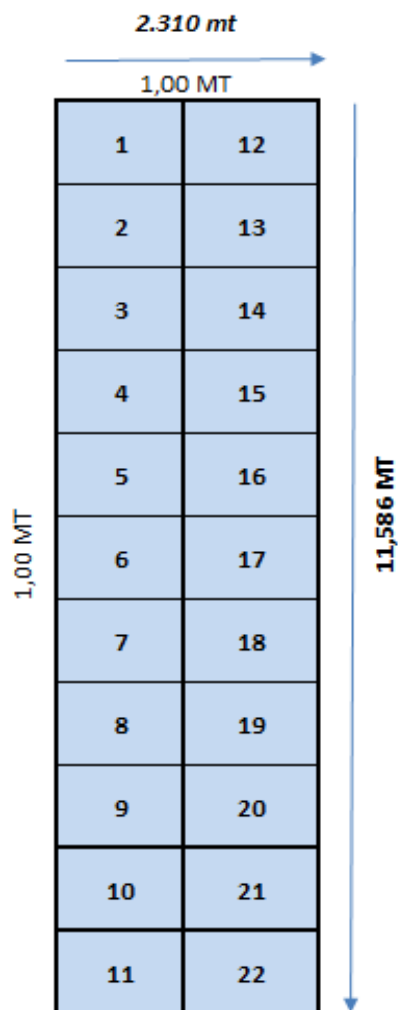
Nuestras 112 cajas master de palmito en conserva serán ubicadas en 22 pallets de 1.00mt*1.00 adentro del contenedor de 40”

Imagen 11

Pallets en el contenedor



Elaboración: La Autora



Matriz de Costos

Tabla 6
Costos de materia prima

COSTOS DE MATERIA PRIMA					
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL		
TALLOS DE PALMITO	65.000	\$ 0,40	\$ 26.000,00		
SAL MUERA (Q)	2	\$ 50,00	\$ 100,00		
ACIDO CITRICO (KG)	100	\$ 0,50	\$ 50,00		
ACIDULANTES (KG)	100	\$ 0,60	\$ 60,00		
AGUA POTABLE (M3)	500	\$ 0,32	\$ 160,00		
TOTAL			\$ 26.370,00	44.352	\$ 0,59

Fuente: Hacienda “El Moral”

Elaboración: La autora

Otros Gastos

Tabla 7
Costos de materiales

COSTOS DE MATERIALES					
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL		
ETIQUETAS	44.352	\$ 0,07	\$ 3.104,64		
LATAS	44.352	\$ 0,22	\$ 9.757,44		
CAJAS DE CARTON	2.464	\$ 0,45	\$ 1.108,80		
TOTAL			\$ 13.970,88	44.352	\$ 0,32
				por costo	\$ 0,91

Fuente: Hacienda “El Moral”

Elaboración: La autora

De acuerdo a los costos realizados determinamos que el costo de producción por lata de Palmito en conserva es de \$0.70

COSTOS LOGISTICOS	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Costo Logistico	\$ 0,09
Costo por despacho de Aduana	\$ 0,04
Total C/kilos	\$ 0,13

Descripcion	U.M	C. UNIT	Total unds	Costo total
Palmito en conserva	400gr	\$ 0,91	44352	\$ 40.360,32
total				\$ 40.360,32

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción incluyen costos de mano de obra, materia prima, entre otros que serán detallados a continuación por año:

Tabla 5
Costos de Venta al Exportador

Ventas	PVP	Unidades	Total
Palmito en Conserva 40gr	\$ 1,18	44352	\$ 52.335,36

Fuente: Hacienda “El Moral”

Elaboración: La Autora

Tabla 9
Ganancias

Descrip.	Precio de costos totales	Ventas totales	Ganancias
Palmito en conserva	\$ 40.360,32	\$ 52.335,36	\$ 11.975,04
Total	\$ 40.360,32	\$ 52.335,36	\$ 11.975,04

Fuente: Tablas

Elaboración: La autora

COSTOS LOGÍSTICOS

A continuación, veremos un aproximado de gastos logísticos interno para la exportación de palmito en conserva.

Tabla 10
Costos de Logística

COSTOS LOGÍSTICOS DE EXPORTACIÓN POR CONTENEDOR TÉRMINO FOB				
TIPO DE COSTO	RUBRO	VALOR SIN IVA	IVA	VALOR CON IVA
COSTOS BÁSICOS	RECEPCIÓN PORTEO/CONTENEDOR	\$95,00	\$11,40	\$106,40
	TRANSPORTE INTERNO U. VACÍO / LLENO (LCL)	\$380,00	\$0,00	\$380,00
	COURIER	\$80,00	\$9,60	\$89,60
TOTAL BÁSICO				\$576,00
COSTOS VARIABLES	MANEJO BL (CORRECCION MULTA, TRANSMISION B/L)	\$190,00	\$22,80	\$212,80
	INSPECCIÓN POLICIA ANTINARCÓTICOS	\$170,00	\$20,40	\$190,40
	CONTENEDOR REFRIGERADO DE APOYO	\$205,00	\$24,60	\$229,60
	CONSOLIDACIÓN DE CONTENEDOR	\$145,00	\$17,40	\$162,40
	ALMACENAJES (10 días)	\$30,70	\$3,68	\$34,38
	CONEXIÓN REEFER 2 DÍAS	\$178,08	\$21,37	\$199,45
TOTAL COSTOS VARIABLES				\$1.029,03
SUMA OTROS COSTOS POR CONTENEDOR (FOB)				\$1.605,03
COSTOS LOGISTICOS DE EXPORTACION POR CONTENEDOR (POR KG)				\$0,09

Fuente: Consulcal

Elaboración: La Autora

Costos de documentos de exportación.

Tabla 11
Costos de documentos de exportación.

SERVICIO DE DESPACHO DE ADUANA EXPORTACION MARITIMA				
RUBRO	TARIFA SIN IVA	IVA	TOTAL, TARIFA CON IVA	COMENTARIOS
ENVIO ELECTRONICO DAE EXPORTACION MARITIMA	\$200,00	\$24,00	\$224,00	POR CADA TRAMITE
TOTAL, DESPACHO DAE.....			\$224,00	
OTROS TRAMITES DE EXPORTACION (VARIABLES EN CASO DE APLICAR)				
COMISION DE AGENTE ADUANERO 60% SBU	\$240,00		\$240,00	POR CADA DAE
ELABORACION DE CERTIFICADO DE ORIGEN	\$30,00	\$3,60	\$33,60	POR CADA CERTIFICADO

Fuente: Consulcal

ELABORACION DE AISV	\$25,00	\$3,00	\$28,00	POR CADA AISV
COORDINACION DE TRANSPORTE LOCAL	\$25,00	\$3,00	\$28,00	POR TRAMITE
GESTION DE COORDINACION POR INSPECCION ANTINARCOTICOS HASTA EL ALMACEN TEMPORAL	\$60,00	\$7,20	\$67,20	POR TRAMITE
REGULARIZACION DE DAE	\$45,00	\$5,40	\$50,40	POR CADA DAE REGULARIZADA
DJO (DECLARACION JURAMENTADA DE ORIGEN)	\$70,00	\$8,40	\$78,40	POR CADA DECLARACION JURAMENTADA
TOTAL, COSTOS VARIABLES	\$695,00	\$30,60	\$749,60	(PUEDEN GENERARSE O NO EN LA EXPORTACION)

COSTO AGENTE DE ADUANA X KILO	\$0,04
--------------------------------------	---------------

Elaboración: La Autora

RESULTADOS EN LA APLICACIÓN DE LA PROPUESTA

A través de la investigación realizada se busca que la Hacienda “El Moral” pueda poner en marcha el proyecto de Plan de Exportación de Palmito en Conserva a Francia el mismo que tiene viabilidad económica, administrativa, capacidad de producción, aceptación en el mercado meta lo cual lo hacen factible, con este Plan de Exportación se busca que la Hacienda se inicie en una nueva actividad económica.

CONCLUSIONES

Como conclusión de la investigación realizada puedo determinar que Ecuador tiene gran ventaja con relación a otros países productores de palmito, ya que nuestro país cuenta con el clima adecuado que nos permite obtener un producto de alta calidad.

El mercado meta es uno de los principales consumidores de palmito del mundo al cual Ecuador exporta el 43% a este mercado cumpliendo con los requerimientos de calidad, fitosanitario, cuidando en medio ambiente, además de tener como ventaja la exoneración de aranceles por ser parte del Tratado Multipartes lo que hace más competitivo nuestro palmito.

Estas ventajas se deben de tomar como una oportunidad para incrementar la oferta laboral en el país con la incursión de los productores al mundo de las exportaciones, así se dará la oportunidad de que otras pequeños y medianos productores tomen el riesgo también.

La inversión de la Hacienda “El Moral” en este proyecto de exportación de palmito en conserva a Francia, les garantiza el incremento de sus ganancias ya que al eliminar el intermediario podrían incluso ofertar un producto más competitivo en costo en el mercado meta.

RECOMENDACIONES

- ✓ Para obtener una buena producción de palmito para exportar a Francia hay que acogerse a las exigencias de este mercado que va desde el sembrado, hasta la cosecha del palmito, que cumplan las exigencias medio ambientales, que no haya deforestación ni afectación alguna a la ecología del país.
- ✓ Exporta palmito en conserva en contener primario de lata es recomendable ya que en este mercado se encuentra en tendencia este tipo de empaque para frutas y hortalizas ya que se conserva el producto de forma segura.
- ✓ Se recomienda hacer estudios de mercados en otros países que sean consumidores de palmito y con cultura alimenticia saludable para que a futuro tengan como opción de exportación otro destino.
- ✓ Estar pendiente del comportamiento del consumidor, su opinión y sus exigencias sobre el producto son importantes para poder realizar mejoras necesarias para fortalecer la posición en el mercado.
- ✓ Hacer un financiamiento de este proyecto con la CFN, que puedan obtener un préstamo a bajo interés que los ayude a llevar a cabo las exportaciones a Francia y puedan crecer no solo como productores sino también como exportadores.

BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador SENA. (s.f.). *Aduana del Ecuador SENA*.
doi:aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/
- Agrocalidad. (s.f.). doi:agrocalidad.gob.ec/
- Agrocalidad. (s.f.). *GOB.EC Portal Único de trámites ciudadanos*.
doi:https://www.gob.ec/arcfz?page=7
- Almeida, E. Á. (28 de Septiembre de 2017). *repositorio.ucsg*.
doi:http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9468/1/T-UCSG-POS-MFEE-97.pdf
- Andrade, T., & Ostaiza, A. (12 de MARZO de 2018). *repositorio.ucsg*.
doi:http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9922/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-473.pdf
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitucion del Ecuador*.
doi:https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-int-text-const.pdf
- Autoridad Portuaria de Manta. (01 de Febrero de 1972). Obtenido de
http://www.puertodemanta.gob.ec/wp-content/uploads/2018/11/2.-FFAA-LEY_DE_TRANSPORTE_MARITIMO_Y_FLUVIAL.pdf
- Cancillería del Ecuador. (s.f.). *copci*. doi:https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf
- Cargo Flores. (2018). Obtenido de <http://www.cargoflores.com/guia-del-exportador/carrefour>. (s.f.). doi:carrefour.fr/services/carte-carrefour
- CISE. (s.f.). *Sistema de Informacion Sobre Comercio Exterior*.
doi:sice.oas.org/int_prop/nat_leg/Ecuador/L320a.asp
- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, C. (2018). Obtenido de
<https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (19 de Mayo de 2011).
doi:https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf
- CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR. (2008).
doi:https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-int-text-const.pdf
- Correa, A. P. (2014). *Institución Tecnológica Colegio Mayor de Bolivia*. (C. E. Esumer, Ed.)
doi:https://colmayorbolivar.edu.co/files/generalidadesdecomerciointernacional.pdf

- datosmacro.com. (octubre de 2019). *expansion*.
doi:<https://datosmacro.expansion.com/paises/francia>
- Defensoría del Pueblo . (s.f). Obtenido de <https://www.dpe.gob.ec/wp-content/dpctransparencia2012/literala/BaseLegalQueRigeLaInstitucion/LeyOrganicadelConsumidor.pdf>
- DELEGACION DE LA UNION EUROPEA EN ECUADOR. (03 de 2017). *ACUERDO COMERCIAL ECUADOR-UNION EUROPEA*.
doi:https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
- DIARIO LA HORA. (25 de ENERO de 2016). ECONOMIA. *Las exportaciones de palmito cayeron en un 9% de su valor*.
doi:https://lahora.com.ec/noticia/1101908398/las-exportaciones-de-palmito-cayeron-en-un-9_-de-su-valor
- Diario Oficial de la Unión Europea. (2014). Obtenido de <file:///G:/varios%20tesina/INFO%20UE/REGLAMENTO-1384-2014-UE-trato-a-Ecuador.pdf>
- Diario Oficial de la Unión Europea. (24 de Diciembre de 2016). Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2016/acuerdo_ue%20L356.pdf
- Diario Oficila de la Union Europea. (s.f.). doi:eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html?locale=es
- EALDE Business School. (11 de 06 de 2018). *Las Teorias del Comercio Internacional*.
doi:<https://www.ealde.es/teorias-comercio-internacional/>
- ECO BNB. (5 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://es.ecobnb.com/blog/2019/08/ciudades-vegan-as-europa/>
- El Diario. (8 de Marzo de 2017).
doi:<https://www.diariocorreo.com.ec/4162/ciudad/protocolo-de-control-agrocalidad-certifica-calidad>
- Escola, J. (29 de Abril de 2018). Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/inspeccion-antinarco-ticos-en-contenedores-de-exportacion>
- EUR-1, C. D. (s.f.).
doi:https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/certificado/circulacion/eur1/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_cidIL_954944_ctylL_139_scidN_954944_utN_3.aspx
- europa-eu. (s.f.). *Requisitos de Importacion*. doi:<http://trade.ec.europa.eu/>
- European Commission. (s.f.). doi:trade.ec.europa.eu/
- Fanjul, E. (2017). *Iberglobal*. Obtenido de http://www.iberglobal.com/files/2017/que_es_internacionalizacion-B.pdf
- fao.org. (s.f.). doi:fao.org/3/a-mb160s.pdf

fedexpor. (s.f.). *fedexpor.com*. doi:fedexpor.com/

Francisco G Palmeire. (2019). Repasando las Teorías del Comercio Internacional. En F. G. Palmeire, *Repasando las Teorías del Comercio Internacional* (pág. 61). Buenos Aires, Buenos Aires, La Republica de Argentina: En Contacto Hoy. doi:file:///C:/Users/GG03/Downloads/Teor%C3%ADas%20del%20CI_Palmieri.pdf

gastronomia.com. (27 de 03 de 2018). *palmito ecuatoriano*. doi:https://ecuador.gastronomia.com/noticia/7907/palmito-ecuatoriano

google.com. (s.f.). doi:https://www.google.com/search?q=palmito&rlz=1C1OKWM_esEC848EC852&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwja-MDq4fzlAhXFpFkKHVbICoIQ_AUoAXoECBMQAw&biw=1366&bih=657

google.com. (s.f.). doi:https://www.google.com/search?q=palmito&rlz=1C1OKWM_esEC848EC852&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwja-MDq4fzlAhXFpFkKHVbICoIQ_AUoAXoECBMQAw&biw=1366&bih=657

Gabriela Vaca. (2015). “*La demanda de palmito en Francia y su comercialización desde la*”. doi:20Francia%20y%20su%20comercializaci%C3%B3n%20desde%20Pichincha.pdf

Habitissimo. (s.f.). doi:presupuestos/cordoba/el-carpio/presupuesto-forrar-contenedores-de-40-pies

hablemosdeflores. (s.f.). *Hablemos de Flores*. doi:https://hablemosdeflores.com/el-palmito/#Origen

ibanezestudioaduanero. (s.f.). *Glosario de Comercio Internacional*. doi:http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php

ICEX. (s.f.). España Exportacion e Inversiones. doi:https://www.icex.es/icex/es/index.html

Instituto Europeo de Posgrado. (2018). *Instituto Europeo de Posgrado*. Obtenido de https://www.iep.edu.es/que-es-logistica-de-distribucion/

La Vanguardia. (10 de Mayo de 2017). Obtenido de https://www.lavanguardia.com/comer/tendencias/20170508/422388073424/porque-alemania-encabeza-la-revolucion-de-la-comida-vegana.html

lexis finder. (s.f.). doi:puertodemanta.gob.ec/wp-content/uploads/2018/11/2.-FFAA-LEY_DE_TRANSPORTE_MARITIMO_Y_FLUVIAL.pdf

Ley General de Puertos. (s.f.). doi:extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu160399.pdf

Ley Organica del Consumidor. (s.f.). doi:https://www.dpe.gob.ec/wp-content/dpetransparencia2012/literala/BaseLegalQueRigeLaInstitucion/LeyOrganicadelConsumidor.pdf

- Libretilla. (17 de Noviembre de 2019). Obtenido de <https://libretilla.com/paises-mas-vegetarianos/>
- Mintel . (2020). Obtenido de <https://www.mintel.com/press-centre/food-and-drink/vegetarian-meals-and-meal-centres-increased-seven-fold-in-germany-between-2011-2015>
- Naranjo Rodríguez, R. A. (14 de 11 de 2016). *REPOSITORIO DSPACE*. doi:<http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/handle/21000/11333?show=full>
- OECD. (s.f.). *The Observatory of Economic complexity*. doi:<https://oec.world/es/profile/country/fin/>
- OECD. (s/f). *Better Life Index* . Obtenido de <http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/countries/germany-es/>
- Pérez, G. (15 de Mayo de 2012). *Economía y Finanzas Internacionales*. Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/8-economia-internacional>
- Plan Nacional para el Buen Vivir 2017-2021. (2017). doi:<https://www.gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/09/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2017-2021.pdf>
- PRO ECUADOR . (s.f). Obtenido de <http://fronteramazonica.com/web/wp-content/uploads/2016/04/guia-ecuador.pdf>
- PRO ECUADOR. (2019). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-comercial-alemania/>
- proecuador. (2018). *Estudio de Mercado*. Guayaquil. doi:<https://www.proecuador.gob.ec/category/descargas/estudio-de-mercado/page/2/>
- Proecuador. (s.f.). *Partidas Arancelarias*. doi:<https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/#>
- Propiedad Intelectual . (Abril de 2018). Obtenido de https://www.propiedadintelectual.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/abril/decreto_no_356.pdf
- repositorio.ug.edu.ec. (2017). *Universidad de Guayaquil*. doi:<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29241/1/TESIS%20MINAS%20%20FINAL%20CONSERVAS%20DE%20PALMITOS.pdf>
- repositorio.upec.edu.ec. (2015). *repositorio UPEC. edu.ec*. doi:<http://repositorio.upec.edu.ec:8080/bitstream/123456789/466/1/359%20la%20demanda%20del%20palmito%20en%20Francia%20y%20su%20comercializaci%C3%B3n%20desde%20Pichincha.pdf>
- Respuestas Veganas. (s.f). Obtenido de <https://respuestasvegnas.org/encuestas-sobre-veganismo/>

- Rodrik, D. (12 de Febrero de 2015). Obtenido de <https://voxeu.org/article/deindustrialisation-and-development>
- Servicio Ecuatoriano de Normalización. (s.f). Obtenido de <https://181.112.149.204/buzon/normas/1673.pdf>
- Servicio Nacional de Compras Publicas. (s.f.). [doi:portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/acuerdo-comercial-multipartes-con-la-ue/](https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/acuerdo-comercial-multipartes-con-la-ue/)
- significados. (s.f.). *significados.com*. doi:<https://www.significados.com/general/>
- Todo una Vida. (22 de 09 de 2017). *Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida*. doi:https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR. (15 de 05 de 2012). *ECONOMIA Y FINANZAS INTERNACIONALES*. doi:<http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/8-economia-internacional>

ANEXOS

ANEXO A

GUÍA DE OBSERVACIÓN

Nombre	Juliana Rodriguez Ayala		
Tema de Investigacion	Plan de Exportacion de Palmito en Conserva a Francia para la Hacienda "El Moral" durante el 2020-2021		
Temas de la Bitacora	Observacion del Proceso de exportacion del Palmito en conserva		
Fecha	Entrevistas	Tema	Conclusion
05-feb-20	Sr. Jose Zmbrano (Administrador de la Hacienda "El Moral")	Plan de exportacion de palmito a Francia	Con la entrevista al Sr. Zambrano podemos concluir que, los productores de palmito necesitan mas apoyo por parte del gobierno para seguir siendo lideres a nivel mundial en este mercadoya que de Ecuador se exporta el mejor palmito del mundo gracias a que se cuenta con el clima adecuado.
06-feb-20	Sr. Julio Carcelen (Productor de la Zona)	Plan de exportacion de palmito a Francia	En la entrevista al Sr. Carcelen determinamos que coincide con la opinion del Sr. Zambrano, que la falta de apoyo a los productores ponen en riesgo el mantener al pais lider en este mercado a nivel mundial, el nos comenta que la falta de creditos y aserosia para comercializar su producto puede hacer que no crezcan y que solo tengan la opcion se seguir vendiendo al intermediario.



ANEXO B

ENTREVISTA

Entrevista 1

De acuerdo con lo manifestado por el Sr. Zambrano, administrador de la hacienda “El Moral” a las preguntas planteadas:

1.- ¿Qué tan importante considera Ud. la producción de palmito en el país?

Según lo manifestado por el Sr. Zambrano se considera importante la producción de palmito en el país, dado la aceptación en mercados internacionales, teniendo conciencia de que ocupamos el primer lugar como exportadores de palmito se cuestiona un poco la poca atención que dan las entidades públicas adecuadas para el tema para no dejar desaparecer la producción del mismo.

2.- ¿Uds. solo producen o también exportan?

El manifestó que al momento están trabajando en un proyecto de exportación, están buscando los mecanismos necesarios para llegar a cumplir esta meta ya que considera que tienen la capacidad suficiente para responder a las necesidades del mercado francés.

3.- ¿Considera que es mejor vender a un intermediario que tenga la infraestructura adecuada para este proceso?

Desde 1997 desde que iniciaron con la producción de palmito, han vendido al intermediario, según el Sr. Zambrano ha sido la opción más óptima ya que no tenían los contactos necesarios en el mercado meta para tomar el riesgo de industrializar el productor y exportador obteniendo de esta manera más beneficios económicos ya que se eliminaría el intermediario lo cual es una ventaja para ellos.

4.- ¿Conoce de las ventajas de que Ecuador sea parte de un tratado comercial con la Unión Europea?

Indico que considera importante las ventajas que el tratado multipartes da a los productos agroindustriales de Ecuador ya que al ser exonerado de impuestos hace que este sea más competitivo en el mercado internacional.

Entrevista 2

1.- ¿Qué tan importante considera Ud. la producción de palmito en el país?

El productor de palmito nos supo manifestar que es de gran importancia mantener la producción de palmito no solo por lo que les puede generar a ellos al vender los productos, sino que esto es de gran ayuda para poder fomentar empleo directo o indirecto a muchas personas.

2.- ¿Uds. solo producen o también exportan?

Manifiesta que, a diferencia de la Hacienda “El Moral” es difícil poner en marcha un proceso de exportación salvo que se a través de un gremio de productores de palmito, por lo tanto, al momento sus productos son vendidos a intermediarios soportando en ocasiones el bajo costo que le pagan por su producto.

3.- ¿Considera que es mejor vender a un intermediario que tenga la infraestructura adecuada para este proceso?



Al no contar con los medios económicos, ni la infraestructura, y menos aún con el conocimiento del proceso de exportación, considera que la mejor opción que tiene es seguir vendiendo al intermediario, aunque tiene la esperanza de que en algún momento se puedan reunir varios productores de la zona y tomar el riesgo de procesar y exportar sus productos.

4.- ¿Conoce de las ventajas de que Ecuador sea parte de un tratado comercial con la Unión Europea?

Nos manifestó que al no estar involucrado en los procesos de exportación, desconoce totalmente sobre el tratado de Ecuador con la Unión Europea por ende sobre las ventajas, exigencias o exoneraciones de aranceles a productos agroindustriales nuestros, pero que considera importante que existan este tipo de tratados que le dan más probabilidades de competir a nuestros productos en los mercados extranjeros destacando que por la ubicación y clima de nuestro país son los mejores del mundo, por sus propiedades, textura, olor y sabor.

ANEXO C

FORMATO DE INSPECCION PARA REGISTRO Y CERTIFICACION DE CENTRO DE ACOPIO Y BODEGA.

REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUICULTURA Y PESCA

FORMATO DE INSPECCION PARA REGISTRO Y CERTIFICACION DE CENTROS DE ACOPIO Y BODEGAS

1. **INDICAR EL CENTRO DE ACOPIO BODEGA:** NCTM _____

2. **Provincia:** _____ 3. **Cantón:** _____ 4. **Parroquia:** _____ 5. **Sección:** _____

6. **Dirección:** _____ 7. **Coordenadas: Longitud (W):** _____ **Latitud (S):** _____

8. **Fecha del registro o fecha actual:** _____

9. **C.I. O RUC:** _____ 10. **TAMPOQUE:** _____ 11. **OTRO:** _____

12. **Foto:** _____ 13. **Email:** _____

14. **Nombre del representante legal:** _____

15. **APROBADO:** _____ **Para personas naturales:** _____

16. **El Centro de Acopio y Bodega es:** 17. **El Centro de Acopio es:** 18. **Reserva ambiental:** SI NO

Proyecto: **Dirección:** **Encargado del proceso:** _____

Arrendado: **Permanente:** **Año del C de inicio/fundación:** _____

19. **Tipos de construcción:** 20. **Áreas para almacenamiento:** 21. **Resúmenes:** 22. **Días de uso:**

Almacén: **Insumos agrícolas:** **Procedencia:** **Administración:**

Alfalfa: **Equipos y herramientas:** **Tratamiento:** **De agua:**

Urbano: **Clasificación de zonas:** **Otros:** **Carga:**

23. **C de acopio/bodega:** 24. **Construcción:** 25. **Estado físico actual:** 26. **Existencia de plagas en el proceso:** 27. **En caso de ser alternativo describe la plaga:**

Trodos: **Muy buena:** **SI** **NO** _____

Marginales: **Muy mala:** **SI** **NO** _____

CAPAS DE IDENTIFICACIÓN: **Mala:** **Muy mala:** **SI** **NO** _____

28. **Se realiza control físico constante:** SI NO 29. **Existen áreas prohibidas:** _____

30. **Personal capacitado:** SI NO 31. **Fecha próxima a la entrega del producto:** _____

Interventor: **Tratamiento:** **OTRO:** **Días:**

Responde únicamente para ASSECCALIDAR

SE DEBE TENER EL SIGLO DELA TABLA DE DATOS

Otras opciones	Reservado ASSECCALIDAR	Sin Fideicomiso pago inscripción
----------------	------------------------	----------------------------------

DIRECCIÓN GENERAL DE ASSECCALIDAR
 Av. Amazonas y San Jaime
 QUITO, ECUADOR, TEL: 02 251 1000 FAX: 02 251 1001
 www.agricultura.gob.ec direccion@agricultura.gob.ec

ANEXO D

CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN





REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO-AGROCALIDAD

CERTIFICADO No. 000001 Cod. REGISTRO:

En cumplimiento de la Ley de Control Vegetal y su Reglamento, la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro concede el presente:

CERTIFICADO DE REGISTRO DE OPERADOR DE EXPORTACION DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS
(VALIDADOR DEL RSD)

Razón Social: _____

Nombre del Representante Legal: _____

CARGO: _____ **RUC/CI:** _____

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: _____

TELÉFONO: _____ **FAX:** _____ **CEPLAR:** _____

CORREO ELECTRÓNICO: _____

REGISTRADO CORFO: _____

UBICACIÓN DE LA FINCA:

PROVINCIA: _____ **CANTÓN:** _____

PARRQUIA: _____ **SECTOR:** _____

DIRECCIÓN DE LA FINCA: _____

CERTIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE OTRAS NORMAS O PROTOCOLOS ESPECIALES:

LISTADO DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS <small>(En caso de requerir más espacio, se adjuntará una hoja con enlace a la misma información)</small>			

VIGENCIA DEL: _____ **AL:** _____

FECHA DE EMISIÓN: ____/____/____ **DIRECTOR EJECUTIVO DE AGROCALIDAD**

Nota: El presente indica que dentro del tiempo de vigencia del presente certificado, AGROCALIDAD podrá ser solicitada, siempre y cuando exista la capacidad para hacerlo, en forma temporal y definitiva, al grafo de los países.

Av. Amazonas y Buzo Arden, Buzo BARDAP, piso 9, Telf: (099) 33007 333 Fonofax: 04 25803400
www.agrocalidad.gob.ec cal@agrocalidad.gob.ec

ANEXO E

Certificado de origen EURO-1

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country) CAFÉ S.A. ESPA, ECUADOR		Reference No ANQ 356657			
2. Goods consigned to (importer's name, address, country) COFFEE ENTERPRISE <i>name</i>		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued to ESPA			
3. Means of transport and mode (as far as known) INVIADO		4. For official use ISSUED UNPROCESSED			
5. Item name 	6. Marks and numbers of packages 50 INVIADOS	7. Number and kind of packages, description of goods ESPACIO EN BLANCO	8. Origin criteria (see notes overleaf) 	9. Gross weight or other quantity 10,373,00 KG	10. Number and date of invoice 01-01-004536 05/10/2019
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.  Inspector General ANALISTA 22 OCT 2019 		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that the goods were produced in ESPA and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to ESPA .  Exportador Juan Carlos C.E. 09100019			

ANEXO F

Modelo de declaración de exportación.

Declaración Aduanera de Exportación

CDMRE | [Inicio](#) | **DOCUMENTOS**

Documento de Acompañamiento
Resultado : 2

Muestra | Exportar Excel | Importar Excel

No	P02.Número de ítem	P03.Tipo de documento de acompañamiento	P04.Número de documento de acompañamiento	P05.Fe
1		EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORIO	60	25/06
2		FACTURA COMERCIAL	123	25/06

▼

F04.Número de documento de acompañamiento	123	F03.Tipo de documento de acompañamiento	[010] FACTURA COMERCIAL
F07.Nombre de entidad emisora del documento de acompañamiento	BUNCE SALVATIERRA	F05.Fuente original de documento de acompañamiento	--Selección--
F08.Fecha de emisión de documento de acompañamiento	25/06/2013	F06.Fecha de fin de vigencia de documento de acompañamiento	25/06/2013
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**



ADUANA DEL ECUADOR
SENAE

ANEXO H

EJEMPLO DE LISTA DE EMPAQUE.

Ejemplo de lista de empaque

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
EMPRESA EXPORTADORA				
Dirección:.....Calle Sur e Intersección				
Teléfono/Fax:.....593-4-2597980				
E-mail:..... exportadora@ecuador.com.ec				
COMPRADOR				
Dirección:.....VIII / SAN MARTIN				
Teléfono/Fax:.....(11)123-45678				
E-mail:..... smartin@gnriass.com				
DETALLE DEL EMBALAJE				
N° DE BULTO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERÍA CLASE A	100 UNIDADES	50	70
002	MERCADERÍA CLASE B	200 UNIDADES	100	120
003	MERCADERÍA CLASE C	300 UNIDADES	150	170
TOTAL: 3 BULTOS		600 UNIDADES	300	360
MARCAS: SIN MARCAS				
EMBALAJE: 3 PALETAS				
VÍA: MARÍTIMO				
FACTURA COMERCIAL: 001-002-00000XXXX				

ANEXO I

COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN

Ejemplo de cotización de exportación



PROFORMA No. 001/2013 EXP

GUAYAQUIL, 23 DE AGOSTO DE 2013

PARA: EMPRESA IMPORTADORA S.A.
ATT: SRTA. ISABEL REYES
BOGOTÁ – COLOMBIA

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:
700.000 ENVASES CON PRODUCTO LOMITOS EN ACEITE, REF: CAPACIDAD 180 GRAMOS CON TAPAS ABRE FÁCIL. A US\$ 150 EL MILLAR FCA GUAYAQUIL.

TOTAL VALOR FCA GUAYAQUIL	US\$ 105,000.00
FLETE TERRESTRE (7 CONT. 40' HC)	US\$ 14,000.00
VALOR CPT BOGOTÁ – COLOMBIA	US\$ 119,000.00

TOLERANCIA: +/- 10% EN CANTIDADES Y MONTO

TÉRMINOS: CPT (INCOTERMS 2010)

PARTIDA ARANCELARIA: 1604.14.10

FORMA DE PAGO: EL PAGO SE HARÁ CON TRANSFERENCIA BANCARIA A LA CUENTA CORRIENTE # XXXXX DEL BANCO DEL PACÍFICO ABA # XXXXX BENEFICIARIO: EMPRESA EXPORTADORA S.A.

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 30 DÍAS

EMBARQUES PARCIALES: PERMITIDOS DE ACUERDO A SUS INSTRUCCIONES
TRANSBORDOS: PERMITIDOS

TIEMPO DE ENTREGA: 30 DÍAS LUEGO DE RECIBIDA LA TRANSFERENCIA

SEGURO: POR CUENTA DEL COMPRADOR. EN CASO QUE NO SE ASEGURE LA MERCADERÍA, ÉSTA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR, ENTENDIÉNDOSE QUE EL CUMPLIMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA S.A. TERMINA EN LA ENTREGA DE LA MERCADERÍA AL TRANSPORTISTA.

ATENTAMENTE,

SR. JOSÉ LÓPEZ
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR

ANEXO J

EJEMPLO DE DOCUMENTO B/L (TRANSPORTE MARÍTIMO)

Bill of Lading		ORIGINAL		BILL OF LADING	
SHIPPER: COMPANY THAT SELL THE COTTON		CONTRACT REFERENCE NO. 1234 INVOICE NO. 1234 L/C NO. 00012345		SHIP TO: 1234567890	
TO THE ORDER OF: BANK		DATE: 06/23/99		ISSUE NO.: 001	
FROM: SAIGON, VIETNAM		TO: LOS ANGELES, CA		TERMS: CIF	
SHIPPER'S WEIGHT: 44,551 LBS 20,192 KGS		SHIPPER'S MEASUREMENT: 1 X 1 X 1		SHIPPER'S CLASSIFICATION: COTTON	
REMARKS: THIS COMMODITY, TECHNOLOGY, OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE U.S. IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS. IT IS NOT SUBJECT TO U.S. LAW EXPORTATION.		FRIGHT PREPAID BY: SHIPPER		NET WEIGHT: 44,551 LBS 20,192 KGS	
SHIPPER'S DECLARATION: I hereby certify that the above is a true and correct copy of the original bill of lading as presented to me by the carrier.		DATE: 06/23/99		ISSUE NO.: 001	
SHIPPER'S SIGNATURE: _____		SHIPPER'S TITLE: _____		SHIPPER'S COMPANY: _____	
SHIPPER'S ADDRESS: _____		SHIPPER'S PHONE: _____		SHIPPER'S FAX: _____	
SHIPPER'S TELETYPE: _____		SHIPPER'S TELEFAX: _____		SHIPPER'S E-MAIL: _____	

2) Guía del Exportador